

房地产项目策划全业态报告体系 31套经典地产项目策划范本专业性工具书

地产项目 全程策划

五星档案

易居（中国）控股有限公司 编
克而瑞信息集团

可行性研究报告手册

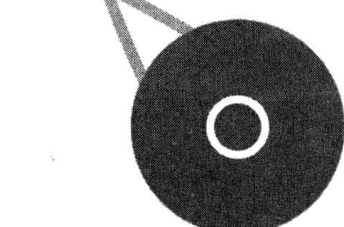
住宅项目

档案01→高层/低层 档案02→别墅产品

商业地产

档案03→商业广场 档案04→城市综合体 档案05→产权酒店
档案06→产业基地 档案07→旅游地产

江苏人民出版社



地产项目 全程策划

五星档案

易居(中国)控股有限公司 编
克而瑞信息集团

第①册

可行性研究 报告手册

江苏人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

可行性研究报告手册 / 易居(中国)控股有限公司,
克而瑞信息集团编. — 南京: 江苏人民出版社, 2013.1
(地产项目全程策划五星档案; 1)
ISBN 978-7-214-08753-9

I. ①可… II. ①易… ②克… III. ①房地产—营销
策划—手册 IV. ①F293.35-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第211631号

可行性研究报告手册

易居(中国)控股有限公司, 克而瑞信息集团 编

策划编辑 顾芳恒
责任编辑 刘 焱
特约编辑 顾芳恒
责任监印 彭李君
装帧设计 金 涛 丰 杰
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏人民出版社
天津凤凰空间文化传媒有限公司
销售电话 022-87893668
网 址 <http://www.ifengspace.cn>
经 销 全国新华书店
印 刷 天津泰宇印务有限公司
开 本 889毫米×1194毫米 1/16
印 张 77.25
字 数 862千字
版 次 2013年1月第1版
印 次 2013年1月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-214-08753-9
定 价 798.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向销售部调换)

编委会

编著单位:

易居(中国)控股有限公司
克而瑞信息集团

编委会主任:

周 忻 张永岳

编委:

丁祖昱 张 燕 刘文超 于丹丹 黄子宁 吴 洋
叶 玮 王 路 陈啸天 张兆娟 王 永 郭玉良
胡晓莺

总编:

丁祖昱

主编:

张 燕

执行主编:

张兆娟 黄章林

执行编辑:

李 斌

美术编辑:

潘永彬 谢小玲 王晓丽 李中石 丰 杰 陈 琦

特约校审:

仲文佳 樊 娟 罗克娜

专业支持:



网站支持:



送你一套称手的兵器

洪七公是丐帮的“总经理”。他手里握着一根绿莹莹的打狗棒，这是他作为领导者的“LOGO”，更是他统领丐帮所有员工的组织工具，即攻关御敌的武器。洪七公领导丐帮期间，打狗棒一直伴其左右。有一天它到了另一位暂时的职业“经理人”黄蓉的手上，新人黄蓉凭此获得团队信任，成功走马上任，振臂一呼，众人莫不随行。

细数每个武林高手，都有一件称手的兵器在身。

借助一种武器管理一个组织，利用一种武器攻克一道难关，道理都是一致的：工欲善其事，必先利其器。

利用和使用工具是人类聪明才智的表征之一。

日本美崎荣一郎最近出版了一本指导职场达人如何通过善记工作笔记提高工作效率的书，该书的主要目标是教会人们通过改善工作方法提高自我管理能力最终成为职场达人。我看过非常喜欢这本书。它教会了人们如何在工作中借助有效的管理工具调整工作方法，以达到高效工作的目的。

能找到切实可行的工具和方法并借此建立清晰、快捷、良好的工作习惯总能让你快人一步，先到达终点。竞跑只是一个方面，更重要的是自我时间的节省和预期工作成果的完美呈现。这些工作细节是一个职场人良好思维习惯自我培养中的一个重要过程和步骤。

《地产项目全程策划五星档案》从功能上说是一套专门为从事撰写各类策划报告的营销策划人提供最新报告模板和案例的地产分析工具书。本书旨在辅助人们提高工作效率，求得所管理的新项目的经验借鉴，解决策划人在查找资料及筛选资料时时间成本过大的问题。

我们经常接到读者电话，希望找一些报告模板和案例方面的参考书，因为从事房地产开发工作，尤其在地产开发前期，案头工作量非常大，繁文缛节也很多，借助合理恰当的模板可以让工作得以快速推进。而这一点，也正是本书要满足的需求点。

编著型作者最大的价值是从浩瀚的信息资源中甄选出更

有价值的资料，并使其以一种体系化、系统化的方式呈现，从而使所编著的图书成为使用者真正的案头必备工具书。

策划本书时，我们框定的内容范围为地产中“调研、策划、营销推广、运营及招商”几个处理各类数据和信息时工作量特别大的环节。在以这几部分为纲目统领全书的同时，我们也充分考虑到读者对某些热点开发品类的策划报告需求，如住宅项目中又细分了高层及低层、别墅、中小户型等。鉴于最近商业地产市场的火爆，本书的策划报告档案中还增加了商业地产开发运营及招商中报告模板的品类，这一点可以说是本书比较以往出版的相关图书的一个最大亮点。

本书由结构性好、普适性强、完整度高以及项目执行过程具有很高借鉴性和代表性的范本汇编而成。

一套好的工作工具书，应满足三个需求：

1. 是一个很好的工作模板

这个模板让读者在工作当中，有一个很好的参照标准，能让使用者在千头万绪的工作中立刻找到一个清晰的开始。

2. 技术上提供明确的实战指导

工具书一般都必须解决使用者如何做以及怎么做的课题。工具书的实用性首先是能应用到实践细节中，有很清晰的步骤感，让使用者对该项工作的基本动作一目了然。

3. 配有相关的实战案例讲解

任何理论只有借助实际的案例才能方便读者清晰深刻地理解。这是一套称手兵器的基本前提。

作为中国房产信息集团克而瑞地产的图书人，我们一直称自己为“金矿旁边的卖水者”，在房地产工具书领域中执著一念，多年不改当年痴。

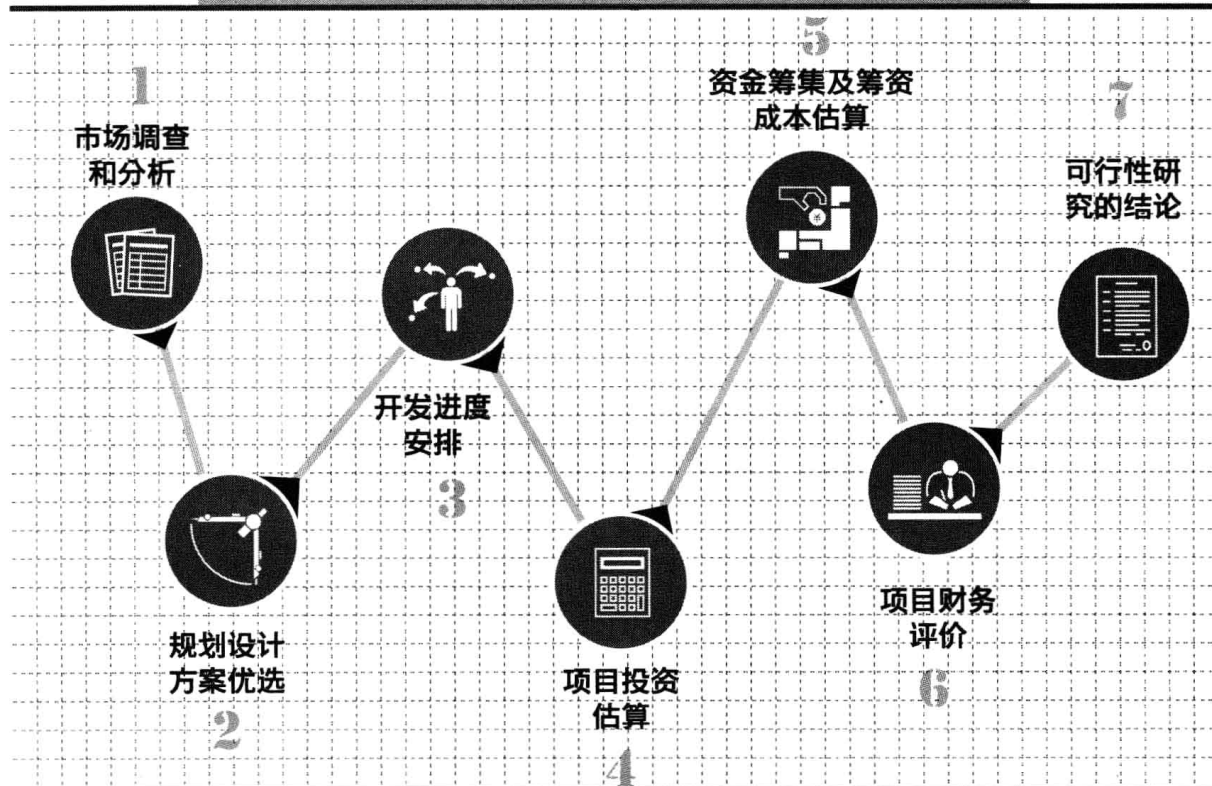
我们一直和读者一起成长，恳请使用我们图书的朋友给予指正和支持。

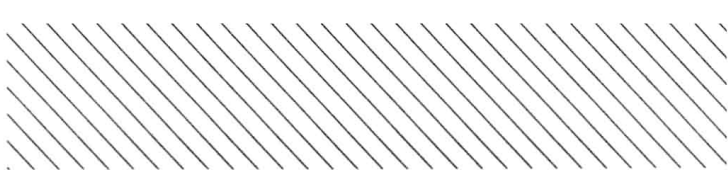
Amy

五星级地产策划 实战模板

房地产可行性研究是在投资决策前，对与项目有关的市场、资源、工程技术、经济等方面问题进行全面论证，从而判断项目是否可行，并对多个方案进行优选的科学方法。

可行性研究报告核心节点全程指导





one 第一部分

住宅项目 可行性研究报告档案库

高层及低层可行性研究报告范本

报告
范本

01 武汉 SF 住宅项目可行性研究报告

- 005 第一节 市场分析
- 015 第二节 项目 SWOT 分析及价格预测
- 023 第三节 项目建筑设计方案
- 028 第四节 项目实施计划
- 033 第五节 资金筹措与经济分析

别墅产品可行性研究报告范本

报告
范本

02 上海 GJHC 项目可行性研究报告

- 043 第一节 市场调查与分析
- 050 第二节 案例研究
- 056 第三节 项目地块环境分析
- 063 第四节 项目 SWOT 分析
- 065 第五节 项目总体建议

two
第二部分商业地产
可行性研究报告档案库

商业广场可行性研究报告范本

报告
范本
03

宁德 DFWY 广场可行性研究报告

- 075 第一节 宁德市发展概况
- 081 第二节 宁德市城区商业及餐饮娱乐业概况
- 085 第三节 项目概况分析
- 092 第四节 项目销售方案
- 104 第五节 项目招商运营
- 110 第六节 项目策划推广
- 112 第七节 项目投资与经济分析

城市综合体可行性报告范本

报告
范本
04

南京 ZSDL 项目可行性研究报告

- 123 第一节 项目投资环境及市场分析
- 132 第二节 项目 SWOT 分析
- 137 第三节 项目定位与规划设计



产权酒店可行性报告范本

报告
范本

05 三亚海棠湾 XT 酒店可行性研究报告

- 147 第一节 项目简介及背景分析
- 155 第二节 项目市场分析与预测
- 163 第三节 项目市场竞争性分析
- 175 第四节 项目选址、定位及规划
- 186 第五节 项目投资估算与资金筹措计划
- 188 第六节 项目营销与经营策略
- 194 第七节 项目销售效益与经营收益分析

产业基地可行性报告范本

报告
范本

06 西北 YJ 产业化基地建设项目可行性研究报告

- 207 第一节 项目基本概况
- 220 第二节 项目设计方案建议
- 232 第三节 项目设计注意事项
- 238 第四节 项目进度及招标方案
- 242 第五节 项目资金筹措与经济分析
- 246 附表：新增主要设备明细表

旅游地产可行性研究报告范本

报告
范本

07

海南 YLW 温泉度假城可行性研究报告

- 257 第一节 项目投资宏观背景环境分析
- 265 第二节 项目市场调研
- 269 第三节 项目开发规划
- 280 第四节 项目投资构成与总投资预估
- 284 第五节 可行性研究财务数据测定

第一部分



住宅项目 可行性研究报告档案库

① 可行性研究报告手册

第一部分



高层及低层 可行性研究报告范本



高层及低层 可行性研究报告标准模板

1 行业市场分析

1. 项目背景分析
2. 区域发展状况研究
3. 项目简介

2 项目 SWOT 分析及价格预测

1. 优势分析
2. 劣势分析
3. 机会分析
4. 威胁分析
5. 价格测算

3 项目建筑设计方案建议

1. 项目指标浏览
2. 总体规划构思
3. 规划布局

4 项目实施计划

1. 前期准备阶段
2. 工程进度安排
3. 销售计划安排
4. 产品包装设计
5. 推广模式策划
6. 营销策略

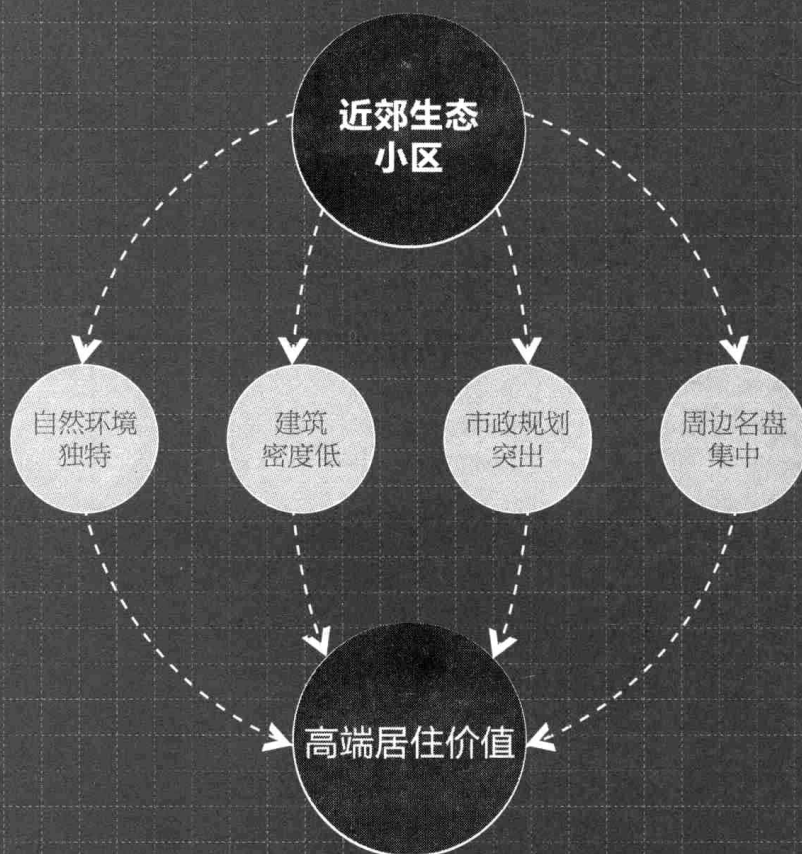
5 资金筹措与经济分析

1. 项目投资估算
2. 资金筹措
3. 项目销售收入预测
4. 项目分年度销售计划及销售预测
5. 项目损益及利润预测
6. 项目财务及资金流量分析
7. 项目敏感性分析



武汉 SF 住宅项目 可行性研究报告

报告撰写时间：2009 年 12 月



关键词

生态商务区 高层及低层 空中院馆

第一节 市场分析

快速发展、高位运行是目前楼市的主要特征，从长期来看，房地产市场的平稳持续发展毋庸置疑。

一、项目背景分析

1. 政策环境：加大对房地产市场的规范治理

2009年3月以来，全国房地产市场绝地反攻，连续8个月全线飘红，房地产市场的回暖明显走在了全国经济复苏的前列。其中，前期主要得益于房地产商的大幅促销和2008年压抑的刚性需求的集中释放，伴随着各国救市力度的加大，中央适度宽松的货币政策为房地产开发商注入了加速发展的动力，而销量的大幅回升，再度缓解了开发商资金危机，市场逐渐由“量涨价跌”转变为“量价齐升”，价格的逐渐抬升也刺激了观望客户的购买行为，全国房地产市场呈现快速全面回暖的态势。

而2009年下半年以来的通胀预期，商品房的保值增值功能和资本化功能再次凸显，投资性需求占比拉升，但随着八九月份武汉城市商品房价格重回调整前的高点，销量出现了小幅的下跌，市场进入了新一轮的博弈，而政府在坚持经济扶持政策的同时，加大了对房地产市场的规范治理及对投机性购买者的控制力度。虽然目前市场供需双方仍然是开发商占据主动地位，但随着全国经济的复苏和货币政策的适度收紧，房地产市场将逐渐回归平稳发展。



2. 宏观投资环境：市场趋势持续向上发展

（1）全国楼市的基本面貌分析

快速发展、高位运行是目前楼市的主要特征，从长期来看，房地产市场的平稳持续发展毋庸置疑。

2008 年以来的全国楼市，伴随着通货膨胀、宏观调控和货币紧缩等形势，开发商群体与购房群体、金融机构以及政府之间形成了复杂的博弈关系，导致了大范围的开发滞后与消费观望。在这一背景下，以刚性需求为主导的商品房交易成为支撑楼市的主要力量，以刚性需求为目标的商品房开发也获得了空前的成功。2009 年 3 月以来，在货币政策放松、经济刺激计划、楼盘打折促销以及刚性需求集中释放等多种因素的推动下，全国房地产市场再次呈现快速发展态势，从市场的基本面来看，房地产市场或有波动，但持续发展是毋庸置疑的。

楼市的基本面表现在市场、经济、金融、货币、人口及足够长时期内的发展趋势等六个方面。而从以下分析能够看出，在这六个方面中，楼市的基本面并未发生根本性的改变，这也就是说，房地产市场继续发展的基础未变。

经济通胀的预期未变。从经济发展的角度来考虑，一个国家在经济高速发展的阶段，所有不动产的“避难性特征”是在经济通胀的预期不可改变的前提下，防止财富缩水的最有效办法。而我国现阶段即是如此，因此属于不动产之列的商品房就成为了财富避难的最有效载体。

不动产的信用基础未变。在资本化时代，不动产的金融化、资本化是其基本属性，由此而产生的牢固信用基础是其成为一大投资渠道的原因所在。

房地产拥有绝对财富属性。从足够长时期内的发展趋势看，房地产市场的发展趋势将是一个持续向上的过程。因此，作为不动产的商品房，对个人而言，其增值、保值及可传承的特性，决定了其是一种绝对财富而不是相对财富。

（2）“城市化”力量强大，促进楼市发展

从人口城市化角度考虑，全国每年 1700 万人口的城市化力量是推动房地产市场的主要动力，而从我国的人口结构可以看出，这种不断扩大的城市化力量是不可逆转的。从世界范围来看，这种城市化进程是推动楼市发展的加速器，而中国庞大的城市化人口，使得城市化进程格外漫长，进程中的楼市也显得格外波澜壮阔，全球性房价规律表明中国目前所出现的房价高企正是这种规律的表现；从全球范围来看，具有人口红利的国家、社会转型国家、和平国家、亚洲国家和贫富差距大的国家都会出现房价高企现象，



而中国具有上述国家的综合特征,从中国城市化进程远未完成的角度来看,房地产市场的持续发展是必然的。

市场小结

地域优势给武汉楼市发展带来契机

1. 地域优势使武汉成为产业转移的必经之地与最佳选择,而产业的聚集成为楼市的强劲支撑。在全国地图上,可以清晰地看到,武汉处于“鸡腹”位置,而周边均是沿海经济发达地区。如果北部渤海湾产业南下、东部长三角产业西进、南部珠三角产业北上,这些经济发达地区产业在向中部转移的过程中,武汉不仅是其必经之地,同时也是产业转移成本最低的地区之一,从而成为这些经济发达地区产业的最佳选择。

2. 2009年,将近大半年的时间,武汉市中心城区通过招牌挂方式共出让土地27宗,成交25宗,两宗因故延期,已经完成了全年指标3.22平方千米的99%,与去年相比有明显的改观。而更值得关注的是,经过2008年市场调控后,各开发企业拿地更加理性,集中竞价的场面不多。

3. 2009年9月武汉市商品房成交11149套,成交面积122.67万平方米,环比微涨0.77%,1-9月总成交面积达到1020.36万平方米,同比增长139.09%,自3月份以来,成交面积连续7个月保持在120万平方米以上的水平高位运行。

二、东西湖区域发展状况

1. 金银湖基本情况

金银湖片区位于金银湖生态保护区内,东临机场高速公路,南靠金山大道,西临张柏公路,北望府河,占地33平方千米,未来规划入住人口达30万人。其水域面积800公顷。环湖岸线42000米,拥有一个