

# 房地产项目可行性研究报告

## 内容模板

### 项目决策背景及摘要

#### 一、外部环境

1、 城市发展规划与土地的关系及对项目开发的影响，如：交通系统的规划与建设、城市功能规划与布局、局部区域开发重点、政府重大政策即将颁布等；

2、 土地所属地域在该城市的历史、经济、文化、战略发展等方面的地位。项目渊源，特殊的政治或文化背景，如：危房改造、高新技术区生活住宅配套、文化园、政府重点工程等；

#### 二、内部因素

1、 项目启动对公司未来几年发展战略、发展规划的意义（一般 3—5 年），在公司发展中的地位（是否核心项目）；

2、 公司进入重点区域市场、项目合理布局，对公司提高市场覆盖率、提升品牌形象、降低经营风险、扩大社会影响力的作用；

3、 从公司未来的利润需求、可持续经营等角度描述立项的意义；

### 项目可行性研究报告第一部分：项目概况

#### 一、项目的土地位置

土地所处城市、行政区域、非行政区域(经济开发区、商贸金融区等)的地理位置。

附图：项目在该城市的区位图，标记出土地区域位置，与标志性市政设施、建筑物（如市中心商圈、机场等）的相对位置和距离、地段的定性描述（与主要中心区域办公/商务/政府的关系）。

## 二、项目的土地现状

- 1、四至范围；
- 2、地势平坦状况，自然标高，与周边地势比较；
- 3、地面现状，包括土地内是否有水渠、较深的沟壑（小峡谷）、池塘及高压线等对开发有较大影响的因素，并计算因此而损失的实际用地面积；
- 4、地面现有居民情况，包括具体居住人数、户数，工厂数量、规模、产品性质、开工状况等，并说明对拆迁及项目开发进度的影响；
- 5、地下情况，包括管线、地下电缆、暗渠、地上建筑物原有桩基及地下建筑/结构等，地上地下都要注意有没有受保护的历史文物古迹、可利用的构建；
- 6、土地的完整性，有否市政代征地、市政绿化带、市政道路、名胜古迹、江河湖泊等因素分割土地；
- 7、地质情况，包括土地结构、承载力、地下水位和抗震性要求。

附图：平面地形图，标记四至范围及相关数据；

地形地貌图，主要反映土地地面建筑、河流、沟壑、高压线等内容；

地下状况图，包括地下管线、暗渠、电缆、光缆等。

### 三、项目周边的社区配套

#### (一) 周边 3000 米范围内的社区配套

##### 1、交通状况

(1) 公交系统情况，包括主要线路、行车区间等；

(2) 土地出行主要依靠的交通方式，是否需要发展商自己解决；

(3) 现有交通捷运系统，近期或规划中是否有地铁、轻轨等对交通状况有重大影响的工程。

附图：交通状况示意图，包括现有和未来规划的城市公共交通和快速捷运系统；

2、教育：大中小学及教育质量情况。

3、医院等级和医疗水平

4、大型购物中心、主要商业和菜市场

5、文化、体育、娱乐设施

6、公园

7、银行

8、邮局

9、其他

附图：生活设施分布图，具体位置、距离。

#### (二) 土地周边 3000 米外但可辐射范围内主要社区配套现状

### 四、项目周边环境（根据个案特性描述，没有的可以不写）

1、治安情况

2、空气状况

- 3、 噪声情况
- 4、 污染情况（化工厂、河流湖泊污染等）
- 5、 危险源情况（如高压线、放射性、易燃易爆物品生产或仓储基地等）
- 6、 周边景观
- 7、 风水情况
- 8、 近期或规划中周边环境的主要变化，如道路的拓宽、工厂的搬迁、大型医院、学校、购物中心/超市的建设等。
- 9、 其他

## **五、项目的大市政配套（都要说明距土地距离、成本、接入的可能性）**

### 1、道路现状及规划发展

包括现有路幅、规划路幅，规划实施的时间，与土地的关系（影响）。

2、供水状况：现有管线、管径及未来规划和实施时间。

3、污水、雨水排放：现有管线、管径及未来规划和实施时间。

4、通讯（有线电视、电话、网络）：现有管线、上源位置、距土地距离、涉及线路成本等。

5、永久性供电和临时施工用电：现有管线、上源位置、距土地距离、涉及线路成本等。

6、燃气：现有管线、管径、上源位置、距土地距离、接口位置。

7、供热及生活热水：现有管线、管径、上源位置、距土地距离、接口位置。

附图：说明上述配套设施的管线走向、容量和接口位置，及未来规划

扩容和增加的情况。

## 六、项目的规划控制要点

- 1、总占地面积、代征地面积、净用地面积、绿化面积、道路面积
- 2、住宅建筑面积、公建建筑面积，公建的内容，并区分经营性和非经营性公建的面积
- 3、综合容积率、住宅容积率
- 4、建筑密度
- 5、控高
- 6、绿化率
- 7、其他

## 七、项目土地价格

土地价格计算的方法，若有代征地要说明代征地价格。根据购买价格计算总地价、楼面地价。

## 八、项目土地升值潜力初步评估。

从地理位置、土地供应、周边环境及配套、市场发展状况、政府规划、城市未来发展战略等角度对土地升值潜力做出初步评估。

近几年与本案相临地块的土地价格比较分析。

## 九、立即开发与作为土地储备优缺点分析

## 项目可行性研究报告第二部分：法律及政策性风险分析

### 一、项目用地取得土地使用权的法律手续现状描述

#### （一）项目用地现状

- 1、 土地所有权归属
- 2、 土地使用权归属
- 3、 土地的他项权力（如抵押权）
- 4、 土地的用途
- 5、 有关项目用地现状的政府文件（写明批号或主要内容，复印件作为附件，并索引）

## （二） 计划手续

- 1、 项目是否已经立项
- 2、 立项主体是否能够变更
- 3、 立项变更条件和时间
- 4、 有关立项的政府文件（写明批号或主要内容，复印件作为附件，并索引）

## （三） 规划手续

- 1、 规划用地所有权归属
- 2、 规划用地使用权归属
- 3、 规划用地用途
- 4、 有关项目用地规划的政府文件（写明批号或主要内容，复印件作为附件，并索引）

## （四） 土地手续

- 1、 征地批文
- 2、 土地使用权出让合同
- 3、 拆迁安置补偿

4、有关项目地块的政府文件（写明批号或主要内容，复印件作为附件，并索引）

（五）项目用地取得土地使用权程序评估

- 1、取得土地使用权的程序描述
- 2、取得土地使用权需要的工作日
- 3、取得商品房用地土地使用权所需条件
- 4、取得土地使用权的风险及控制（取得土地使用权存在的不确定因素及解决）

（六）项目用地土地性质变更的评估（已经是商品房用地可以不写）

- 1、土地性质变更的程序描述和理由
- 2、土地性质变更的政策支持或障碍
- 3、土地性质变更需要的工作日

（七）项目政策性风险评估

**政府资源利用的评估：**

- （1）当地政府对外来投资的态度；
- （2）当地政府职能部门的办事作风；
- （3）当地政府对该项目的关注程度；
- （4）地块周边已有开发商项目成败的政府因素；
- （5）与政府合作关系。

**政策变更对项目开发的影响：**

- （1）城市规划限制或更改；
- （2）突发性政策等政府因素导致项目中断开发、报批报建流程无法

完成、项目开发期间土地性质变更受挫，从而造成前期投入全部或部分损失的可能性判断。

## 二、项目合作方式及风险评估

### 1、项目合作方基本情况：

合作方名称，主要股东构成情况、资质等级、履约能力、注册资本、特殊背景等。

### 2、项目合作方式：

#### （1）项目合作方式描述

例如：一次性买断土地、建后分房（面积）、建后分销售收入、建后分利润、共同设立公司等。

#### （2）选择合作方式的主要原因

### 3、项目主要合作条件

双方的主要权利义务描述，包括但不限于：

#### （1）报批报建手续办理

#### （2）拆迁安置补偿

#### （3）付款内容和条件

#### （4）交地标准

除直接从政府出让土地外，都要明确对方一定能够提供正规税务发票。对分房、分收入要明确合作方是否有承担营业税的义务。

### 4、项目合作风险评估：

（1）通过其他相关渠道了解项目背景资料：如土地方转让的原因、曾经或正在洽谈的公司；



- (2) 土地使用年限；
- (3) 土地权属有无瑕疵，抵押或其他的法律纠纷；
- (4) 土地方的信用；
- (5) 付款进度及与土地出让（转让、合作开发）土地手续的配合；
- (6) 其他与合作方式相关的当地土地政策法规。

### 三、总体评价

对各项法律手续和程序的可操作性、合法性，风险的可控性进行评价。  
如：签约合同中明显对我方不利的条款及其考虑；部分或全部条款存在的不确定性因素的控制；不利、不确定条款可能遭受的损失和对开发进度的影响等。

## 项目可行性研究报告第三部分：市场分析

### 一、项目区域住宅市场成长状况

#### 1、项目区域住宅市场简述

形成时间

各档次住宅区域内分布状况

购买人群变化

#### 2、项目区域住宅市场各项指标成长状况（近3-5年）

开工量/竣工量

销售量/供需比

平均售价

#### 3、项目区域市场在市内各项指标的排名状况及发展趋势

## 二、项目区域内供应产品特征

1、各档次产品供应状况

2、各档次产品的集合特征

尤其研究与本案类似档次物业的特征

平均售价

开发规模

产品形式

平均消化率

平均容积率

物业在区域内分布特征

3、项目区域内表现最好个案状况

附图：项目周边楼盘个案分布图，其中一些具代表性的未来主要竞争楼盘还要配置现场图片。

4、未来 2-3 年区域内可供应土地状况、产品供应量和产品类型

5、分析：本案在区域市场内的机会点和威胁点

6、结论：

区域市场在整体市场的地位及发展态势

本案所在位置的价位区间和本案开发产品的价位区间及总价控制

本案在区域内开发市场潜力

本案在开发中的营销焦点问题

## 三、项目区域市场目标客层研究和市场定位

1、各档次产品目标客层特征及辐射商圈范围（建立在本区域参照项

目的经验研究及全市的趋势特征上 )

2、本案目标人群特征：区域来源、行业特点、产品力的偏好、购买方式和主要的关注点、诉求点。

3、确定目标客户

4、市场定位

#### **四、整体市场对本案有重大影响的因素**

产品特征、重点个案、成长状况、市场容量、消费者特征等。

#### **五、项目产品定位及建议**

户型类型、面积标准、不同类型产品的比例。

### **项目可行性研究报告第四部分：规划设计初步分析**

#### **一、项目规划设计的可行性研究**

1、既定容积率、建筑密度和配套公建面积时，按照楼层完全平均及多层、小高层、高层不同比例分配的假设情况，进行最基本的建筑排列（不同假设情况下，对应的建设周期计划、成本估算、销售价格预测及经济效益分析，要在本指引第五、六部分体现）。

2、容积率、面积分配比例等技术经济指标不完全确定时，我司最理想的数据和基于本数据设计的面积分布图、层数分布比例（不同数据选择对应的经济效益分析在本指引第六部分体现）。

3、有强烈个性的地块（如山地、冲沟、水系、地下熔岩、附着物、暗渠等）对规划设计的影响程度及对应的设计思路（该思路对应的成本估算要在本指引第六部分体现）。

4、周边自然环境和人文环境对规划设计的影响。如：治安环境、噪声环境、污染环境、空气情况、危险源、“风水”因素等对产品规划设计和环境保护的影响及解决方法。

5、市政配套设施对规划设计的影响。如：道路状况（可能与小区主要出入口有关）、供水、排水、通讯（有线电视、电话、网络）、永久性用电和临时施工用电、燃气、供热及生活热水等对产品规划设计的影响及解决方法。

6、周边生活配套设施对产品的影响和考虑。如：交通状况（与是否开通业主班车有关）、商业设施（大型购物中心）、教育现状、体育娱乐公园等休闲场所、银行医院等生活设施对自身配套建设规模和面积作出判断。

## 二、规划设计的初步概念

- 1、设计概念：表现项目预期的风格和设计主题。
- 2、技术概念：计划采用的重要新技术及其与规划设计的关系。
- 3、可持续发展概念：对项目分期发展的设想、对营造统一的社区概念的设想、对产品差异性的考虑。

## 项目可行性研究报告第五部分：工程及销售计划

一、截至项目施工、取得销售许可证，报批报建分别需要的工作日。

二、工程计划：开竣工时间及工期计划、各期开工面积、开竣工时占当地城市市场和片区市场的占有率。（按季列示）

三、销售计划：各期销售时间、价格、面积，预计销售各期的市场占

有率，销售计划实现的可行性分析。（按季列示）项目可行性研究报告第六部分：投资收益分析

## 一、项目成本预测

说明测算假设和主要运用指标，如产品类型假设，总建筑面积，住宅和非住宅面积，容积率，项目总投资（直接建造成本加期间费用，不包括营业税和所得税）等。并参照下面表格：（在指标不确定或多个可选择时，要将不同测算假设下的成本测算，分别列示。）项目投资总额（万元）单位成本（元/m<sup>2</sup>）

土地获得价款

开发前期准备费

主体建筑工程费

主体安装工程费

社区管网工程费

园林环境费

配套设施费

开发间接费

开发成本合计

管理费用

销售费用

财务费用

项目总投资

## 二、项目税务分析

- 1、营业税及附加
- 2、所得税
- 3、土地增值税

上述税种的基本税率，能够享受的税收优惠政策时的税率，项目本身适用的税率，若享受地方政府的优惠政策，要特别说明该项优惠与国家政策是否有冲突，以及如何解决，具体的操作的过程是什么。

### 三、项目经济效益分析

- 1、经济效益分析的假设条件，如：是否享受政府各种税费的减免等
- 2、项目利润率、投资回报率及主要经济指标。

(1) 成本变动各项经济指标的变化，假设成本每上升（下降）一定金额或上升（下降）一定百分比来比较。

(2) 售价变动各项经济指标的变化，假设售价每上升（下降）一定金额或上升（下降）一定百分比来比较。

(3) 容积率变动各项指标的变化

1) 保本售价：即销售净收入等于投资额，计算公式为  $S=C/(1-T1)$

2) 保本销售率：假设项目全部建成，已销售面积所获净利等于未售面积的成本，则计算公式如下：

$$R=C/[(1-T1)*(1-T2)*S+C*T2]$$

C：表示单位投资额（即财务部所印发《经济测算表》中成本估算表的单位投资额，含直接建造成本、期间费用）

R：表示保本销售率

S：表示单位售价

T1：表示营业税率

T2：表示所得税率

#### **四、项目资金预测**

1、资金投入计划：各期地价、前期费用、基础、建安、配套、开发间接费等的投入安排。

2、资金回款计划：各期销售回款计划。

3、资金需求计划：结合整个公司资金情况，列示各期资金的需求缺口及融资途径。

4、启动资金及启动时占用资金内容、资金占用峰值、实现现金正流入时间、资金占用月平均额  
项目可行性研究报告第七部分：管理资源配置

一、项目机构设置：是否需要成立独立法人公司（项目公司）；主要部门设置。

二、项目人力资源需求：启动项目对个专业（部门）人员的需求，具体人数（重点是专业经理）。

三、项目人力资源缺口及解决：现有人员能否满足需要，缺口人员的解决途径（调动、招聘、培训等）。项目可行性研究报告第八部分：综合分析和建议

一、项目优势：从品牌、设计、启动速度、产品品质和特性、市场竞争、营销、合作方式、大市政配套、生活配套、是否符合万科一贯发展思路等方面论述。

二、项目劣势：从品牌、设计、启动速度、产品品质和特性、市场竞

争、营销、合作方式、大市政配套、生活配套、是否符合万科一贯发展思路等方面论述。

三、项目机会：从市场机会、提高市场占有率、树立品牌形象、地区性优惠政策、城市发展规划、土地所属区域土地价格趋势等方面论述。

四、项目结论和建议项目可行性研究报告第九部分：竞拍和投标方式取得土地需要增加和完善的内容

### **(一) 项目主要指标测算**

1、预测直接建造成本（不包括地价）、售价

2、项目投资收益分析（参考以下格式）：经济指标

$AA+MA+2MA+nM$

楼面地价

开发成本

总投资

税前利润

税后净利

内部收益率

销售净利率

注：A 代表起拍价或投标底价，若没有底价 A 代表略低于可能最低中标价；M 代表每次举牌增加的最小单位价格，或者是设定的敏感性（或重要性）变化值，例如 100 万元，变化值不宜过大。

### **(二) 项目竞争对手分析**

1、主要背景，控股股东情况



- 2、总资产、净资产、净利润（每股利润）
- 3、资金状况，可能资金来源，融资能力，资金成本
- 4、操作水平，主要开发的项目，土地储备情况
- 5、近期或未来的发展战略
- 6、参与竞争的主要目的和策略，进而分析对手拿地的气势，是否志在必得。

### （三）项目制定策略

- 1、分析盈亏平衡点，即保本销售时的地价。
- 2、销售净利率在 10%时可接受的地价或在可接受的销售净利率时的地价。也可以通过其他指标分析可接受的地价。最终确定最高竞价和投标价。
- 3、把握以微弱优势取得土地使用权（开发权）的原则。

### （四）项目资金筹措

短期集中支付大额资金的保证，自筹资金还是向金融机构融资，是否与有关金融机构达成届时一定提供融资服务的协议。附件：

有关土地情况的补充证明资料和法律文件，如各种政府批文、权证等。

- 2、项目可行性研究报告编制人员应有什么态度？项目可行性研究人员做项目可行性研究报告必须以事实为依据，实事求是，事实来源于调查研究，对项目应准确地科学地预测未来，以严肃的态度、求实的作风对项目进行财务评估，不唯上、不唯权势、不欺骗上级领导。