

白山欧亚城市综合体工程建设项目

可行性研究报告

吉林省石油化工设计研究院

二〇一二年四月

编制单位:吉林省石油化工设计研究院

工程咨询资质: 乙级

证书编号: 工咨乙 10820070011

主管单位负责人: 高云春 副院长 高级工程师

项目审核人: 张海云 高级工程师

国家注册咨询工程师

项目负责人: 李 丹 高级工程师

国家注册咨询工程师

经济负责人: 吴文臣 高级工程师

国家注册咨询工程师

参加编制人员: 张海云 高级工程师

国家注册咨询工程师

李 丹 高级工程师

国家注册咨询工程师

吴文臣 高级工程师

国家注册咨询工程师

韩俊松 高级工程师

目 录

第一章 项目基本情况	6
一、 项目名称	6
二、 项目位置	6
三、项目占地面积	6
第二章 市场调研与环境分析	6
一、白山市城市概况	6
二、白山市房地产市场分析与预测	9
三、片区住宅调查	29
四、片区商业调查	31
第三章 项目规划布局与形象特征	33
一、重视生态环境保护 and 利用	33
二、加强规划结构设计	34
三、功能体块及道路交通系统规划	35
四、组团关系	35
五、公建服务设置的合理配置	36
六、建筑单体	36
七、小区智能化管理	36
第四章 项目价值及 SWOT 分析	37
一、项目价值	37

二、SWOT 分析	38
第五章 项目定位	39
一、整体物业市场定位	39
二、住宅部分市场定位	39
三、商业部分市场定位	41
第六章 项目整合推广策略	43
一、战略方向	43
二、战略总纲领	43
三、开发战术应用	44
第七章 项目管理与服务	46
一、项目管理及动作模式	46
二、销售人员的组织与培训	47
第八章 投资估算与资金来源	48
一、项目投资估算编制依据	48
二、估算范围	49
三、项目开发的基本数据	49
四、项目投资估算	49
五、开发建设成本估算	50
六、资金来源	51
第九章 效益分析	51
一、经济效益分析	51
二、环境效益分析	52

三、社会效益分析	52
第十章 研究结论与建议	53
一、可行性研究结论	53
二、建议	53
附表	54

第一章项目基本情况

一、项目名称

白山欧亚城市综合体。

二、项目位置

本项目地属白山市江源区，紧邻江源公园和浑江，近邻行政中心。本项目用地西北临江源大街，东南临临江路，被国泰路分隔为南北两个部分。

三、项目占地面积

项目总用地面积 132456.09 平方米。

第二章市场调研与环境分析

一、白山市城市概况

白山市位于中国吉林省东南部，地处长白山腹地，全市辖 2 个市辖区、2 个县、1 个自治县，代管 1 个县级市。市人民政府驻八道江区。拥有汉、朝、满、回、蒙 37 个民族，总人口 133 万。白山市素有“立体资源宝库”、“长白林海”、“人参之乡”之美称。境内有林地面积 1.9 亿亩，人均森林蓄积量 167 平方米，森林覆盖率达 83%以上，属四季分明的北温带大陆性气候，是中国首家国家级全幅员森林旅游区，1997 年被国家确定为“可持续发展实验区”。由矿藏、森林、水利、牧业、旅游、经济动植物构成六大资源体系，是中国中草药三大生产基地之一，北药的集中产地。

白山市境内山峰林立，绵亘起伏，沟谷交错，河流纵横。

长白熔岩台地和靖宇熔岩台地覆盖境内大部分地区，龙岗山脉和老岭山脉斜贯全境。鸭绿江沿岸地形起伏较大，沟谷切割较深，地势较险峻。境内最高点长白山主峰白云峰海拔 2691 米，为东北地区最高峰；最低点靖宇县的批州口子，海拔 279.3 米。主要河流有鸭绿江、头道松花江、二道松花江、浑江等。白山市境内的长白山是中国东北地区最高山系和欧亚大陆北半山地生态系统的典型代表，1960 年国家成立长白山自然保护区，1980 年被列为联合国生物保护圈。

截至 2006 年 6 月，白山市辖 2 个市辖区、2 个县、1 个自治县，代管 1 个县级市。

白山市，面积 17485 平方千米。

八道江区，面积 1388 平方千米。

江源区，面积 1348 平方千米。

临江市，面积 3009 平方千米。

抚松县，面积 6150 平方千米。

靖宇县，面积 3094 平方千米，县人民政府驻靖宇镇。

长白朝鲜族自治县，面积 2496 平方千米，人口 8 万。邮政编码 134400。自治县人民政府驻长白镇。

白山市素有“立体资源宝库”、“长白林海”、“人参之乡”之美称。肥沃的土地、丰富的森林、矿产、山珍土特产和旅

游资源给白山带来了广阔的开发前景。全市有林地面积 1476 1 平方公里，境内森林覆盖率达 83%，人均森林蓄积量 167 立方米，相当于全国人均森林蓄积量的 19 倍，是中国的主要木材产区之一。联合国“人与生物圈”长白山自然保护区有 60% 的面积在白山市。古老茂密的原始森林为野生动植物提供了优越的繁衍生息的条件，是东北“三宝”——人参、貂皮、鹿茸角的故乡。

白山境内有鸭绿江、松花江两大水系，流域面积 100 平方公里以上的鸭绿江、松花江、浑江等较大河流 55 条，著名的白山电站和云峰电站主要库区座落在白山市境内，全市多年平均水资源总量 80.25 亿立方米，水资源人均占有量是全国人均占有量的 2.7 倍，水能理论蕴藏量 106.1 万千瓦，可开发水能资源量 84.2 万千瓦。有矿泉、温泉多处，神奇独特的长白山矿泉水可以制作各种各样的上佳饮料，开发利用的潜力相当可观。现已发现矿泉水近 200 处，每日可开采量 20 万立方米。

白山市管辖内公路总里程 3371.7 公里，其中：二级路 569.6 公里，三级路 517.8 公里，四级路 1952.9 公里；高级路面 828.2 公里，次高级路面 79.6 公里，中级路面 849.2 公里，低级路面 1291.2 公里；现有桥梁 604 座 18738.4 米，永久式桥梁 536 座 17730.3 米，大桥 25 座 3730.2 米，中桥 174 座 8

871.6 米；涵洞 4045 道；隧道 20 处 7249 米；晴雨通车里程 2298.2 公里；可绿化里程 3037.4，绿化里程 2685.5 公里；专业养护里程 1459.8 公里。

二、白山市房地产市场分析与预测

（一）2008 年白山市经济发展状况

1、经济发展

初步核算，2008 年全市实现生产总值（GDP）300.3 亿元，比上年增长 19.9%，超过全省平均水平 3.9 个百分点。人均 GDP 首次突破 2 万元，达到 2.3 万元，比上年增长 26.4%。分三次产业看，第一产业完成增加值 35.9 亿元，增长 5.6%；第二产业完成 168.4 亿元，增长 18.6%；第三产业完成 95.9 亿元，增长 27.8%。产业结构呈现出一产下降、二三产业继续上升的新格局。三次产业结构由 2007 年的 13.9:54.4:31.7 调整到 12:56.1:31.9，第一产业同比下降 1.9 个百分点，第二和第三产业分别提升 1.7 和 0.2 个百分点。反映出市工业和投资对全市经济增长的贡献更加突出，拉动作用更加明显。

2、社会投资

2008 年全市完成一般预算全口径财政收入 30.1 亿元，同比增加 9.2 亿元，增长 43.9%。其中，市本级完成一般预算全口径财政收入 19.6 亿元，增加 6.2 亿元，增长 46.6%。全市地方级财政收入完成 15.6 亿元，增加 4.6 亿元，增长 42.1%。

全市财政支出 58.4 亿元，同比增加 16.4 亿元，增长 39.2%。
2008 年全市规模以上工业企业完成增加值 124.8 亿元，同比增长 18.7%。

2008 年全社会固定资产投资累计完成 300.2 亿元，同比增长 41.7%。2008 年全市引进省外（国内）资金 99.6 亿元，比上年增长 61.5%；引进国外资金 9386 万美元，增长 29.2%。全年实现社会消费品零售额 96.4 亿元，比上年增长 23.7%。全年外贸进出口总值达到 21551 万美元，比上年增长 9.6%。其中：出口 18931 万美元，增长 24.6%；进口 2620 万美元，下降 41.3%。

全年共接待国内旅游者 236.09 万人次，实现旅游收入 17.3 亿元，分别比上年增长 24.3%和 38.3%。

2008 年末全市（户籍）总人口为 1296888 人。其中：农业人口为 411106 人，占总人口比重 31.7%；非农业人口为 885782 人，占总人口比重 68.3%。

全年出生人口 8946 人，出生率 6.9‰，比上年下降 0.1 个百分点；死亡人口 5443 人，死亡率 4.2‰，和上年持平；自然增加人口 3503 人，人口自然增长率为 2.7‰，比上年下降 0.1 个百分点。市区城镇居民家庭人均可支配收入 13523 元，比上年增长 17.2%，扣除价格因素影响实际增长 12.1%；全市农民人均纯收入达到 4990 元，比上年增长 16.4%。

（二）城市建设规划

2010 年深入贯彻落实市委全会和政府工作报告精神，践行“转变发展方式，城镇化统筹发展”的思想，按照“构筑特色、营造绿色、打造精品、提升魅力”的理念，逐步形成了构建“三核、一带、三轴、多点”的城镇空间发展格局，构筑“两区三带多核”的生态保护空间的城市发展思路，加快了白山市由中等城市向区域中心城市迈进的步伐。一是完成了对《白山市城市总体规划（2007—2020）》的调整、完善和报批工作。二是详细规划覆盖率加大，专业规划不断完善。2010 年，完成东平台廉租房小区、春江花园三期等居住区修建性详细规划 25 项；完成大山合二期、浩翔轿车维修中心等工业项目修建性详细规划 18 项；完成安全局技术侦察楼、交警指挥中心等公建修建性详细规划 41 项；完成通江路、民中街等道路规划及调整 27 项；完成安泰花园组团、热力、燃气市区及小区配套等管线综合 23 项；完成武警指挥中心、市殡仪馆选址、安泰花园增加容积率等 112 个项目选址报告、论证报告，有力地推进了城市建设和经济发展。

大力开展基础测绘工作，为各类专项规划设计提供真实、可靠的测绘资料。2010 年，完成建设工程规划定位 117 件，完成建设工程规划监督测量 149 件；完成规划报建项目地形图测量 178 件；完成了三岔河、车道岭、红旗沟、湖下村灾后重建中的测量工作；完成道路、管线的选线、定位测量三十余公里；完成竣工图测绘建筑面积四十万平方米。

2012 年，在白山市迎来大发展、快发展的关键之年，统筹推进生态城镇化建设，实现白山市“构筑绿色、营造特色、打造精品、提升魅力”的城市发展要求，把白山市建设功能完备、环境秀美、生态、健康、宜居的具有长白山区地域特色的水山城市

（三）国内房地产销售市场分析

1、宏观地产经济环境分析

（1）房地产发展有一个产业生命周期，即房地产业随着人均 GDP 达到不同的阶段有一个从星期、成长、成熟到衰退的产业生命周期。

（2）房地产业发展有一个黄金发展时期，即人均 GDP 达到 1000 美元房地产有一个长达 15-30 年的黄金发展时期；

（3）房地产发展有三个大拓展定律（或说空间），即一个国家三大发展变革，即 GDP 的快速增长、城市化的加速进行、消费结构转型升级会拉动房地产业全面发展；

（4）房地产业发展有一个主旋律，即随着人们生活水平的提高对房地产服务业（主要是房地产中介业）的需求逐步变得高级、专业和规模巨大。

2、中国房地产业影响因素分析

（1）中国房地产价格与五大因素之间的相关关系分析

房地产价格（RP）与国内生产总值（GDP）、人均城镇居民可支配收入（INCOME）、城市化率（CITY）、利率（R）、

商品零售价格指数都相关（PI）都存在高度相关关系，因此这五个因素是影响我国房地产业发展的关键。

（2）房地产价格与人均城镇居民可支配收入

从回归结果可看出，商品房平均销售价格与城镇居民平均可支配收入的正相关关系显著，拟合优度好。城镇居民平均可支配收入可以真实地反映城镇居民家庭的实际购买能力，也是支撑房地产住宅价格的重要指标，房地产价格的上涨必须要有城镇居民收入或者支出的增长来支撑，否则只能形成泡沫。我国城镇居民平均可支配收入从 1993 年开始出现了新的高速增长。从这一角度来看，我国的房地产市场仍然具有很大的发展潜力。

（3）房地产价格与 GDP

因为居民收入与 GDP 高度相关，因此房地产价格与 GDP 的院系与城镇居民平均可支配收入的关系类似。房地产价格应当随着宏观经济形势的走向进行必要的调整，在国内生产总值持续高速增长的情况下保持适度的房地产价格的上涨速度，对于国民经济的发展能够起到一定的促进作用。相对 GDP 的增长速度，我国房地产价格的增速今年处于回落的趋势。因此，“房地产价格泡沫”并不是房地产市场本身的问题，而是我国宏观经济的结构性矛盾所引起的，例如中间收入阶层人数超、居民储蓄投资渠道缺乏、资金投机等。

（4）房地产价格与城市化率

回归结果显示，城市化对房地产价格的推动作用非常强大，相关系数是 105.8。据预测，2012 年我国城市人口有望接近 7.3 亿（城市化率约为 55%），新增城市人口约 2 亿。中国城市人口加速增长期将持续到 2018 年，解释中国城镇人口将占总人口的 70.9%。长达 15 年的城市化加速增长，将形成对住宅和城市建设的巨大需求。

（5）房地产价格与利率

从回归结果可知，商品房平均价格与利率间存在负相的关系。从中也可看出 95 年以前商品房平均价格与利率不存在负相关的关系，这是由于我国经济在 93-95 年处于通货膨胀时期，虽然提高利率，实际利率还继续下降，而房地产作为抗通胀的最佳投资品种之一，通胀预期对房价涨幅有正向作用。从房地产投资角度来看，只要房地产投资收益率高于存款利率，资金就仍然可能继续流入房地产市场，房价就存在继续上涨的动力。目前全国 36 大城市平均住宅租金年收益率仍然在 5% 以上，还发幅度高于一年期存款利率。

（6）房地产价格商品零售价格指数

商品零售价格指数是反映城市商品零售价格变动趋势的一种经济指数，其变动直接影响到城市居民的生活支出、居民的购买力以及市场的供需平衡。从回归结果可以看出，商品房平均销售价格对商品房零售价格指数的相关系数为 7.862348，说明了两者存在正相关关系。

从宏观经济形势来看，1993-1996 年我国经济词汇与通货膨胀时期，因此两个序列都处于上升期，但这段时期房地产价格的上涨速度要大于商品零售价格指数。1998 年后，我国经济出现了通货紧缩现象，商品零售价格指数、居民消费价格指数都呈下降趋势，但是商品房平均销售价格仍呈上升趋势。这个阶段选取的三种价格指数处于基期的 1.5-2 倍之间，而房地产价格上升为基期的 3-3.5 倍间，超过同期价格指数的增长幅度。因此我们可以推断，城市居民对于商品房特别是住宅的需求仍然非常旺盛，中国的房地产价格将在一个很长的时期内处于上升趋势，但由于其他价格指数增长缓慢，其增长速度在 98-03 年已经受到一定的压力。尽管在 03、04 两年政府出台了一系列对土地和房地产市场调控的政策法规。但由于原材料价格上涨、目前煤电油运紧张的局面没有得到彻底改变等方面通胀压力的影响，我国的物价指数将处于上扬趋势，相应地，房地产价格也将不会下跌。同时值得注意的是宏观特别是货币紧缩政策仍将继续实施。

3、中国房地产业发展的趋势分析与预测

（1）中国房地产行业生命周期分析与预测

各国房地产业都有一个行业生命周期，中国房地产应有一个行业生命周期，有一个从兴起、成长、成熟到衰退的过程。据专家的预测，中国人均 GDP 在 2030 年才能达到 8000 美元，在 2050 年才能达到 13000 美元。因此，中国房地产业

的兴起阶段介于 1990-2002 年,成长阶段介于 2003-2030 年间,成熟阶段介于 2030-2050 年间,2050 后进入衰退阶段。从中我们可以看出中国房地产业成长期长达 20 多年,这意味中国房地产业将有一个长达 20 多年的黄金增长期。这是中国房地产业的一个发展规律,一个长期趋势。

(2) 中国国民经济与房地产业关系分析与预测

当人均 GDP 达到 1000 美元,是一个国家的房地产业将正式起飞,在国民经济中所占的比重越来越重。2003 年,中国人均 GDP2003 年刚突破 1000 美元,GDP 的年增长率为 9.1%,房地产业增加值占 GDP 的比重是 9%。在中国 GDP 年增长率将在很长一段时期内维持 8%-9%的情况下,中国房地产业要提高其增加值占 GDP 的比重,那么其年增长率业必须在很长的一段时期内维持高于 GDP 年增长率。因此,中国房地产业在国民经济的高速增长带动下将在很长一段时期内维持 9%以上的增长速度。

(3) 中国城市化加速进程给房地产业提供的发展时间和空间分析与预测

当城市化率达到 30%后,一个国家城市化加速进行,一直到城市化率达到 70%才停止。完成这个过程一般需要 30 年以上的时间。中国目前的城市化率只有 36%,意味着中国城市化已经进入加速发展阶段。据专家预测,2020 年,中国人口将达到 15 亿左右,城市化水平可达到 60%左右,净增加

205 亿人；到 2030 年，中国人口将增加到 16 亿左右，城市化率可达到 70%，净增加 2.2 亿人。从 2003-2030 年，中国将以加速度方式净增加城市人口约 7 亿人，按现在世界上平均住宅面积 35 平方米计算，仅满足新增城市人口就需建设 240 亿平方米的住宅，平均每年满足新增人口的住宅需要就要建设 80 亿左右平方米的住宅。中国城市化加速进行的这 20 多年，将也是中国房地产业加速发展的大好时间，同时也给房地产业发展提供巨大的发展空间。

4、中国居民消费结构转型升级给房地产业带来的发展空间分析与预测

2003 年，中国人均 GDP 达到 1000 美元。按照国际惯例，中国居民的消费结构将转型升级，从过去的以衣食消费为主，开始追逐享受性消费，这将给中国房地产业带来发展的机遇。这表现在以下 2 个方面：

（1）中国的人均住房面积处于较低的水平，仍将具有较大的提升空间。世界各国发达的国家和比较发达的国家人均住房建筑面积大约为 35 平方米，其中美国为 60 平方米，欧洲为 45 平方米。中国人均住房面积从目前的 24 平方米到 35 平方米，大约需要 10 年左右的时间，这 10 年是住宅消费的高峰期。人均 GDP 达到 3000 美元之前的相当长的一段时期，都是住房面积提高和住房质量改善的阶段。2003 年我国人均 GDP 已经超过 1000 美元，住宅消费和住宅建设仍有巨大的潜

力。

(2)中国许多大中城市人均 GDP 都达到 4000 美元以上，这些城市的住宅消费模式有传统居住型向生态化、人性化、个性化、智能化、信息化的新兴产业形态转化。这意味着中国中高档住宅需要将大量增加。这为中国房地产业发展提供巨大的空间。

(四) 白山市房地产市况回顾

1、2011 年白山市房地产市场经济分析

房地产投资增长势头减弱。白山市的房地产投资一度出现负增长，1-5 月份房地产投资下降 49.9%，1-6 月份房地产投资下降 8.2%。从下半年开始略有回暖，至 1-9 月份房地产投资增长 12.2%。房地产开发市场不旺的原因是开发商对投资信心不足，旧址拆迁困难，土地价格偏高、资金紧张等因素的影响，导致工程开工延迟，建设进度缓慢。房屋施工面积 143.7 万平方米，同比下降 13.5%，其中：新开工面积 80.1 万平方米，同比下降 29.2%；房屋竣工面积 7.9 万平方米，同比下降 19.9%；商品房销售面积 18.3 万平方米，同比增长 68.7%；商品房空置面积 8.5 万平方米，同比下降 57.3%。

继续关注房地产开发市场的走势。白山市上下要继续关注房地产开发市场出现的新情况、新变化，积极引导和调控房地产市场；要进一步规范房地产市场秩序，加大企业融资

渠道，减轻企业融资的困难；要加强舆论导向，提高开发商和消费者的信心，推动全市房地产开发市场健康有序发展。

2、房地产投资与销售

2011 年年初以来，白山市受 2010 年次贷危机的影响，房地产开发投资始终保持下降趋势，房屋施工面积及新开工面积均比去年同期大幅度减少，直至下半年，房地产市场才逐渐呈现回暖趋势，但增长势头仍不明显。1-9 月，白山市房地产业共完成投资 11 亿元，同比增长 12.2%，其增幅仍低于上年同期。

3、白山市房地产消费市场特征

（1）2010 年白山购房者人口结构特征

A、消费者年龄构成：50 岁以下年龄段有较强的购房欲望，占整个购房者的比例为 86.2%。30 岁以下购房者占整个购房者的比例最重达到 48%，改年龄正式消费者成家立业的阶段，购房需求较大；41-50 岁年龄段在整个购房者中的比例居次席，改年龄段的购房行为主要是二次置业，为子女买房。

B、消费者文化程度的构成：具有较高文化程度的消费者超过了半数，说明消费者文化程度越高，购房愿望越强烈。

C、消费者家庭月收入构成：由于购房行为在支付能力和支付期限等方面不同于普通商品的消费行为，购房群体的收入水平明显高于居民平均收入水平。采样样本平均家庭收入

2200 元左右。其中家庭月收入为 1500 元以下的样本比重为 9.7%；1501-3000 元的样本比重为 68.2%；大于 3001 元的样本比重为 22.1%。

（2）白山市房地产市场消费需求总体状况

根据白山市房地产市场最新信息表明：白山房市的价格呈现稳步增长的态势，广大消费者对价格的承受能力也在稳步增强。

2008 年间全市个人购房比重已经达 88.1%。从消费市场来看，房地产经济经过近年来的快速发展，消费者对房价现状有了理性的认识，对日渐提高的房价，广大消费者的承受力有所增强，以往简单最求低价住房的状况寂静有了较大改观。据房屋置业问卷调查，有 51.2%的调查者表示，愿意选择一次性付款，可承受住房单价在 1500-2000 元/平方米。随着这种与市场进程同步增强的心理承受能，为产业发展提供了广阔的空间。

白山经过数年的发展，影星住宅产业发展的三大因素已经发生了极大的变化。

消费水平：白山总体收入水平逐年增长，中高收入的经营者阶层的人数在扩大，对住宅产生了更高档次的需求。

消费理念：受先进地区及国际化居家方式和理念影响，住宅阶梯式消费的观念已被普遍认可。

市政环境：随着城市化进程的发展和棚户区改造的加快，

市政配套将得到极大的改善，生活、出行更加便捷，居家已不仅限于闹市区，对居住景观的追求将成为一种时尚。

从市场容量考察，随着人口规模的增加必将带来更大的需求。目前白山的城市化率已达到 46%，全国平均城市化率才为 37%。根据白山市“十一五”规划纲要，2010 年内白山城市化率达到 60%，城市人口将达到 130 万人。白山市现城市人均住房为每人 18 平方米，如果按“十一五”期间每人 20 平方米的市场需求，35 万人要有 700 万平方米的市场需求；再加上现有 56 万人没有达到人均 20 平方米，形成约为 800 万平方米的市场需求。五年白山大体上要建差不多 800 万平方米的住宅，意味着在未来的 5 年内，每年可能有 160 万平方米的市场需求。

（3）白山市住宅需求特征

A、受城市规划与政策倾向的影响，江源区的进一步拓展与配套不断完善对广大市民具有相当大的吸引力。中心城市配套完善，传统城市中心的观念已深入人心，在相当长的一段时间内一直为消费者购房的首选区域，但受城市发展空间与价格的限制，以及市民对环境要求的要求越来越强烈等因素的影响，住宅非中心化日益明显。江源区的整体规划两侧向中心发展，区域未来发展潜力巨大。随着政府的开发建设，亦会带来周边购房人群。本项目的开发建设，对区域的发展及周边生活配套有很大的带动作用。

B、对现房需求比重下降，期房接受程度提高。就白山市房地产交易的资料显示，近两年实际成交的房屋类型中，期房的成交量明显多于现房。虽然人们对现房的需求程度远远高于期房，但随着房地产市场逐渐规范，开发商实力的不断加强，人们对期房的信心进一步增强，从而使消费者对期房的需求比重提高。可以预见，在今后一段时间内人们对期房的需求量会进一步增加。

C、大社区深受市民喜爱。大社区在居民的心目占据了相当的位置，尤其是大社区高层建筑和小高层建筑深受欢迎。对居住环境的更加看重和人们的生活习惯决定了消费者对大社区情有独钟。

D、房屋类型需求呈多元化格局，平层仍是购房首选。错层结构在前两年一直受到市场的追捧，一段时间内占据一定的市场份额，但本次调查显示人们在追求住宅空间变化的同时，人们重新审视并认可平成布局的简洁、实用和低价。由于消费者需求的个体差异及自身的承受能力等诸多因素，平层占据市场主导和房屋类型多元化格局还将一直延续下去。

E、注重室内个性化装饰，清水房仍是市场需求主流。目前清水房仍是市场需求的主流。由于清水房的相对低价和消费者对房屋装饰个性化的追求，对清水房的需求在相当长的一段时间内不会发生太大的改变。

F、二居室和三居室依旧为市场的需求的主力户型。

70-120 平方米的户型成为目前市民需求的主流。一方面受生活水平提高的影响，另一方面受目前白山市的家庭人口结构影响，市场对两居室和三居室的需求在短时间内不会发生改变，并会在今后很长一段时间延续。尽管近两年的市场环境显示大户型的市场销售不断增长，但市场需求的主流不会因为局部个体消费而改变。

G、房价依然是影响市民消费的第一要素。根据发达国家房地产规律显示，一个地区房地产价格就是一平方米价格等于白领一个月的收入，由于白山市整体居民收入相对偏低，消费者将房价作为首要考虑也在情理之中。

（4）白山市购房行为特征

A、消费者群体欲购房面积比较：70-120 平方米的住宅得到消费群体超过 70%样本的认同。

B、各类消费者可接受单价比较：单价在 2300 元/平方米以下的分段成为各类消费群体的主要选择区域。

C、消费者普遍对学校、超市、运动休闲等配套设施要求较高。

D、购房决定因素：白山市消费者购房决定因素排序依次为：价格合理、交通便利、户型合理、物管规范、环境良好、周边配套完善、有增值潜力。

交通便利、价格合理、户型合理和物管规范依然是影响消费者购房的最重要的决定因素。

随着生活质量的提高，人们越来越渴望接近自然，接近绿色，绿化率的高低正逐步成为人们衡量生活质量的标准：但统计结果却与此不尽一致，一方面是因为当物业不能满足所有要求时，自然要有先后顺序，价格和交通是一般消费者都比较看重的方面，环境良好只能位于其后；另一方面，尽管开发商提出“亲水社区”、“绿色生态环境”等新概念，但对于普通消费者来说，只是在基本绿化的基础上增加了一些华而不实的配套设施，住宅环境的整体雷同未能对消费者构成有效引导。江源区经济发展与居民收入水平连年稳步提高，本地块紧邻江源公园及浑江，近邻行政中心，景观优势突出。

作为“售后服务”的物业管理是开发商品牌的延续，与购房者的日常生活息息相关，统计结果显示物管因素排列决定因素较为靠前，主要是因为白山市物管起步较晚、发展水平相对不高、开发商对物业管理的承诺未能兑现的现状也使购房者对房屋的售后服务缺乏足够的信心。是否能真正提供完善、规范物管也将是消费者选择楼盘的重要因素。

“有增值潜力”所占的比重相对增大，显示出投资者对房地产市场信心的增加，也是这两年白山市房地产市场逐步攀升的结果。随着房地产市场的日益规范，将会吸引更多的房地产投资者。

4、白山市房地产市场形势及发展趋势

（1）白山市房地产市场形势：

在全国房价的影响下，白山市房地产市场也受到一定的影响。目前，国家有房地产专家分析：“珠三角地区前期调整幅度过大，今年的调整会趋于缓和；北京与长三角调整的大幕才刚刚拉开；而中西部和东北地区的调整幅度不大。”这种判断与白山市的房地产业是吻合的，白山市的房地产业价格不会有过大的降幅，但也不会有较大上升，总体是平稳的。在房屋开发建设方面，要加强规划，根据全市城镇人口增长不大的实际情况，重点宜放在旧危房改造方面。

当前白山市房地产的总体形势是：房地产投资规模持续增长，商品房销售价递增，产业发展的理性化程度进一步提高，房地产市场秩序进一步好转。

A、 房地产投资迅猛增长，城镇住房告别短缺时代。

规划期内住房需求。依据白山市住房现状和需求预测，立足经济社会的发展和资源、环境、人口等约束条件，按照科学发展观和建立资源节约型、环境友好型城市的要求，综合确定规划期内的住宅建设总量，并与白山市的国内生产总值、固定资产投资、人口等经济社会发展指标相协调。

规划期内，白山市预计年住宅建筑面积需求量（不包括暂住人口）约为 **120—135** 万平方米，与目前每年商品房竣工面积基本相符。其中，政府每年将安排保障性住房（棚户区改造、限价商品房、廉租住房、创业人才公寓、外来务工人员公寓和棚户区改善工程）约 **75—85** 平方米，市场对普

通商品住宅的年需求量约 40—60 万平方米，居民住房需求由单纯“数量型”转变为“质、量并重型”。

B、商品房开发转向“集约经营”，产品呈现“精品化”趋势。

经历了若干年的开发，开发商已经投入更多的精力关注购房者高层次的发展诉求，着眼于营造楼盘的个性化特点，从而使上市楼盘亮点颇现。但尚未有真正意义上的会所出现，离真正“精品化”还有较长距离。

当前城镇居民对住房的需求由以往单一地满足居住者生活的需要，上升到了满足发展需要的更高层次，这种诉求已经得到了开发商的认同，开发商的“理性”化程度大为提高。无论是“隆基新城”，还是“东方新城”，这些精品小区从“以人为本”等角度出发，都体现开发商对居住者全方位的人性关怀取向。

C、银行信贷向房地产业全面渗透

住房消费性信贷的发展已经成为大势所趋，住房金融品种不断创新。随着国家鼓励消费性贷款的政策出台，作为消费信贷主渠道之一的住房消费信贷业务迅猛发展，以往房地产消费缺乏金融支持单兵突进的状况得到改观，今年全市个人住房贷款余额呈逐步增加，住房贷款已经实现了有开发贷款向消费贷款的中心转移，增大了贷款的安全性，改善了信贷结构。

（2）白山市房地产发展趋势

结合白山市房地产实际状况，白山市房地产发展趋势将体现在：土地市场化进程加速，房地产市场监管力度加强，市场服务日臻完善，房价继续上升，市场竞争加剧，小区和楼盘品味进一步提高。

A、 土地市场化进程加速，市场透明度显著增强。

全市经营性用地全部实行招拍挂。加大建设用地清理和闲置土地处置力度，全面规范土地市场。土地供应公示制度进一步完善，土地收购、储备机制初步建立。城市地价动态监测工程开始启动，将在全市建立起地价监测网络，从分利用地价调控供求，控制总量，集约利用的作用，增强政府宏观调控经济的能力，土地市场透明度将显著增强。

B、 房地产市场监管力度增强，市场行为进一步规范。

随着整顿房地产市场秩序工作的深入开展和产业理性化程度的提高。房地产开发企业、中介机构和物业管理企业的行为将进一步规范，房地产市场服务日臻完善，消费环境有效改善。开发商与购房者、中介机构与消费者、物业公司 with 业主之间开始建立起良好的互信关系。

C、 市场竞争加剧，小区楼盘个性化特点突出。

由于白山市房地产开发规模逐渐增大，预计明年将有更多的小区 and 楼盘进入销售期，市场竞争将进一步加剧，要想在日益激烈的竞争中立于不败之地，必须从消费者需求出发，

强化个性。

5、回顾总结

目前白山市房地产业所取得的发展是在房地产业刚刚真正意义上进入市场经济的情况下由销售热带动的，也就是由消费拉动投资，且这种消费适宜居民购房自主消费为主。

城市的房地产市场形势的发展，取决于多方面的因素。一是经济发展因素。二是政策因素。三是市场因素。

在看到白山市房地产市场巨大发展潜力的同时，我们也应该清楚的看到存在的风险因素，包括：白山市二手房市场发展与一手房市场不能协调发展；土地成本存在上涨趋势，效益降低的风险加大；白山市居民收入处于较低的水平，没有足够的有效需求支持房价的持续上涨。因此如果我们决心介入白山房地产业的话，必须高度重视产品的结构问题。在市场经济下，只能由产品的供应结构去适应产品的消费结构，不能让消费者去购买不适应他们消费水平和爱好的产品。

三、片区住宅调查

（一）片区住宅物业类型

目前该区域在售物业主要是以居家为主的住宅物业类型，商铺主要是项目在开发过程中衍生出来的临街商铺形式出现。由于该区域小户型商品房对年轻的首次购房者较为实惠，因此小户型是购房者的首选对象。

（二）片区住宅户型体征分析

针对片区主要已售和在售楼盘的统计分析得出，片区楼盘主力户型及面积主要是二房及三房，面积基本都在 70-120 平方米之间，也基本验证了该区域购房的客户群体主要是以居家为主的客户群体，客户买房主要是作为第一居所，所以小区要求配套相对比较完善，但价格是最主要的决定因素。对于四房二厅以及楼中楼的物业在此区域出现的比例较少，由于总价比较高，所以在销售上一直不是很理想。

该区域小户型商品房是购房户的理想户型，所以小户型的楼盘在该片区也十分受到市民的追捧，基本上在片区出售的小户型住宅都是已经推出就销售一空。

（四）片区客户置业特点分析

随着片区建设步伐的加快，相关市政配套改造也完善，该片区已成为白山市房地产发展的又一热点，将会吸引大批客户再次置业。现在该片区的客域群主要由以下几类型构成：

1、 周边区域工作中的中高层人员及私营业主

该区为新兴工业区，人口稠密，工业企业集中，并拥有一定数量的知识财富精英。主城区的大量私营业主和外出经商人员，他们对生活素质的要求较高，属于“挑剔型”客户，对楼盘质量要求相当高，且具备明显的集团购买特征。

2、 城区政府公务员

本项目近邻江源区行政中心，这部分人群拥有公房，没有居住压力，属于多次置业者，他们会利用家庭闲散资金，

购置房产，为自己以后的生活计划打算。或者是购买新房，自己原有公房用于出租。

3、 投资客

随着白山市房地产经济的迅速升温 and 旧城改造的势头及城区发展的转移，让他们看到了区域楼市的升值潜力。

4、 其他城区工作的经济实用型首次置业者

他们经济基础相对薄弱，首选价格合理，交通便利。片区交通纵横交错，有通向市内各城区的多路公交线路，以及环境优势再加上成熟配套的优势。本地块是政府重点打造的未来中心区域中心，会吸引更多的消费群体。

（五）片区其他项目推广特点

本片区楼盘在推广上都有“绿色、休闲”概念的影子，以“绿色、休闲”为基础挖掘自身楼身的特色，同时以价格适中，区域相关配套设施完善，并结合各项目依托的资源，各有侧重。本片区全力打造白山市后花园核心地带，规划中求音律，布局中显韵味。

四、片区商业调查

目前白山的大型商铺还较少，但从各新开发楼盘的商铺销售可以看出，已呈不断上升趋势。

（一） 按商铺形态分类，白山的商铺主要包括两大类：

*一类是市级商业中心，包括银座购物中心、为民路步行街。这些商业中心在白山有极高的知名度，并一般历史悠久。

主要以高品位百货店、特色百货店、专业专卖店、文化娱乐设施、楼宇餐饮为主。

*二类指社区（居住区商业），一般为沿街商铺，经营行业以生活便利为主，包括社区购物中心，超市、便利店、菜市场、大众化餐饮网点、生活服务网点、文化娱乐、沐浴、美容美发、快餐店等。

（二）商业网点布局的现状和存在的问题

1、城市商业网点分布不平衡。总体来说，目前白山市市区总体消费水平与商业规模基本相适应，但部分区域商业规模偏大，中心分区商业网点过于集中，主要商业网点几乎全部集中浑江大街、白山市政府附近；而一些离中心分区较远的地方，如靖宇县、抚松县内的商业网点分布就比较少，没有达到日常购物方便、快捷的要求。

2、商场、专卖店没有实行错位经营、结构类似，容易引发过度竞争，价格战时有发生，影响商业的正常运行。

3、全市连锁程度仍然较低，导致重复建设现象较为严重，难以形成规模效应和集中效应。

4、缺少停车场和公共休息空间，配套的餐饮服务设施不健全。随着近年来汽车持有量的迅速增长，各大商业区普遍存在车辆拥堵和停车难的问题，白山市政府附近的交通问题尤为突出；公共休息空间不足，购物环境没有达到清洁舒适的要求，直接影响消费者在商业区内停留时间限制商业区整

体功能的发挥。

5、市外围的商品批发交易市场和物流园区缺乏有效的市场管理和约束机制，市场发展缓慢；无现代新型楼设施，运行效率不高；普遍缺少物流支持，基础设施建设有待加强；经营和购物环境较差，需大力加强绿化带建设。

由于全市工业发展水平滞后，整体经济水平不高，从而导致目前商业整体不景气，随着白山市经济的不断发展，尤其是服务水平不断提高，白山市商业潜力巨大。

（二） 市场给本案发展的良机

城市发展规划的调整，商业流重新寻找新的经营地点，这给商业拓展带来了新的机遇；而更重要的是，更多的卖场及批发市场的出现使居民传统休闲消费和日常消费呈现出第三极态势，即规模化也低成本效应使其成为传统商业区域的有力挑战者。我们认为，本案最大的优势在于其规模效应，不同商家聚集一起而产生的聚集效应可以互相影响，吸引八方客源。

第三章项目规划布局与想象特征

一、重视生态环境保护 and 利用

对自然生态环境的尊重和保护，从长远的目光来看是最合算的投资，居住区的生态系统主要表现在园林生态学。尊重自然过程，尊重文化传统是生态规划和生态设计的基本原则，居住区绿化被作为一个生态系统来看待。在此系统中，

必须考虑人的因素，形成与人类的审美观念相符的景观。本案在设计中主要体现在以下几个方面：

（一） 自然美

人类创造了愈加发达的城市文明，但也离大自然越来越远，因此在居住区的人工环境里大规模植树种草，力求将自然引入居住环境。

*哈罗模式

既是将城市绿化景观等由外部连续不断地渗入居住区内部，形成联系紧密的有机整体。这种模式具有最大的整体性与连续性，从景观和生态角度看最为有利。本案的生态系统将大河生态体系引入到居住区生态走廊这个景观链中，让河流、树木、水体渗透融合到居住区的生态链中。在国泰路规划出居住区公共集中绿地，并通过国泰路开放给城市共享。

*昌迪加尔模式

这种模式的特点是以带状公共绿化贯穿居住区，绿地与住宅组群接触比较充分，绿带方向与夏季主导方向一致，有利于通风，居民也便于形成明确的环境意向。本案沿大浦河形成生态步行景观走廊，结合水流、滨水绿地、购物休闲广场、铺地、小品等，使尽可能多的居民就近享受绿地、阳光，和惬意的休闲购物环境、

（二） 水环境

水是生物体的重要组成部分，是生物成长不可缺少的物

质，是居住区绿地生态系统中重要的环境因子，仅由植物覆盖的绿地和由植物、水面共同组成的绿地的综合效益是不同的，本案的水系结合浑江和居住区内水系通过水景连接，使居民通过与水的接触亲近自然，体现出生态观念促进规划理念的变化。

水环境规划时充分利用原有生态水体和生活废水回用，减少市政水量，生活污水经化粪池处理，直接接入市政管网，生活废水集中进行水处理回用，用于小区绿地，道路喷洒，景观用水及补水，消防用水等。专门设计中水系统，减少资源的浪费。

二、加强规划结构设计

现代的居住区设计意识强调邻里关系，以人为本，但在时间规划设计实践中往往是以突出私人空间为中心，而忽视公共空间。在本案中我们结合规划条件和现状，巧妙地组织了一条生态景观系统，保留和改造现状景观；根据功能需要营造了居民聚会的广场和商业配套设施。在规划设计上做到各组团居民到此生态步行系统的步行距离不超过五分钟，这种步行社区设计方法促进了居民的交往，真正恢复了传统社区的邻里关系。它将各组团有机地联成一个整体，形成了大社区概念上的中心系统。

三、功能体块及道路交通系统规划

在对现有道路系统分析的基础上，尊重城市规划道路骨

架，把整个项目化成 4 个高尚完整的居住小区、两个组团级街坊式居住单元和一个完整的商业为主导的商业区。各个体块即分且合，互相之间通过景观链有机的联系着。各个体块内部尽可能的实现人车分流，车走外环，人走内部景观带。步行与景观结合。小区道路系统景观系统的进一步改善，绿化、广场、水景、公园等的设置，对本区的整体形象提升具有不可忽视的作用。整个小区按无障碍规范要求对道路，建筑，公共设施等进行精心规划设计。

四、组团关系

四个居住组团即互相独立，又通过步行生态系统形成联系整体，同时每个组团根据其所处的区位不同，自身具有较强的特点和可识别性。

五、公建服务设置的合理配置

在满足规划要求的前提下，共建服务配套具有合理的服务半径，同时居住空间与消费空间适度的混合，使居住区组团更充满活力的气氛。

六、建筑单体

住宅户型以利用采光通风和采暖等节能实际为目标。超过六层的住宅均按规范设置电梯，并按无障碍设计规范要求进行无障碍设计。立面造型轻巧、飘逸，并运用本地的建筑材料，传承历史文脉，创造现代新城市风格。

七、小区智能化管理

结合该醒目的实际，以合理、先进、可靠为前提，运用计算机网络、自动控制、通信等技术，构建小区智能化系统。安全防范采用监控、跟踪、报警一体化方式，设置小区周边的防范报警系统，设置可视对讲系统，电子监控系统和火灾、燃气泄露报警系统；信息服务系统采用智能化通信系统，设置有线电视系统，卫星接收系统，数据传输网络等；物业管理系统包括设置小区住户内的水、电、燃气远传计量、计费系统，停车库管理系统等。

本次规划设计中，我们遵循可持续发展的战略，节约资源，防止污染，保护生态、创造健康，舒适的居住环境为目标，参照《中国生态住宅技术评估标准》的有关要求，力争使本小区成为一个真正的生态住宅区，使白山欧亚城市综合体项目的总体规划在上一个新台阶。

第四章 项目价值及 SWOT 分析

一、项目价值

本项目的出发点是希望通过本次旧城改造，凭借本项目的地理位置上良好的条件结合景观设计，发展商以超前的眼光，引入高标准的设计公司，从而达到借景、造景，营造出一处宁静怡人的良好居住环境，提高居民整体生活质量。并且在整个规划设计中始终以人为本的设计理念，真正实现整个小区人车分流；同时通过引入自然，拥抱自然的手法，以山水为主题，让山水连贯整个小区的每一个建筑元素的超前

设计，更是让未来的业主无时无刻在享受做梦里水乡的超然闲置。

整个项目的建筑布局以多层为主，建筑形态上以板式多层围合外部空间，点式高层穿插点缀。在重要路口、转角处设计空降形态变化丰富的建筑单体，借以呼应外部空间环境，同时构成本项目的表示性。在总体布局上采用“点、线结合”、“曲直相间”的布局手法突出社区主入口、中心绿化空间，并着重美化每一个细节及建筑的空间形态。在规矩中示变化，而在变化中提升了人文景观环境。

住宅户型在设计上更加强调“以人为本”的设计理念，充分满足现代人对生活诉求，户型面积大小适中，动静分离、洁污分开、公私分开、动静分离。强调每户有景，每窗明亮的设计。

在住宅外观处理上强调生态与文化的结合，在风青水秀的自然环境中，以简洁雅致的现代建筑风格，体现时尚的审美取向。强调建筑的文化品位，通过生活的色彩搭配，精致的细部处理，精致的材料选配，结合立面的转折变化与屋顶的高低错落，与户外环境融为一体，形成一道亮丽的风景线。在小区整个景观上设计上设计师大量地采用水为设计元素，更多结合项目浑江沿岸的水景，让项目与其融为一体，并使整个小区在水的交流中活动起来，达到与水交融，与自然亲近的最高居住境界。

二、项目 SWOT 分析

（一）通过对项目地块及周边环境和商业业态的深入了解，并把项目纳入城市旧城改造项目亮点工程及未来城市改造和发展趋势。

（二）品牌度：新开发楼盘，品牌知名度未打开，相对当地一些地产项目来说，品牌度较弱。

（三）商业氛围：项目北面为新规划路商业氛围没有形成。

（四）政策：根据吉林省人民政府关于要切实改善全省城市弱势群体的居住和生活条件，加快城市建设步伐，振兴吉林省老工业基地，白山市政府承诺对本项目免收大、小配套费及土地契税和土地增值税。随着大型商业及小区的开发，也为白山市房地产市场带来新的机遇。

（五）周边道路扩建改造，商业街铺面临新的发展空间。

（六）未来片区市政景观规划已成定局。

（七）超前的规划设计项目的超前设计理念都会在未来的市场推广中寻找到机会。

（八）随着白山市的不断发展，商品房供应量也在增大，对物业的投资走向理性。

本项目发展商以比较超前的开发理念，在项目规划和设计上都在该片区具有领导作用。

第五章 项目定位

一、整体物业市场定位

（一）物业定位

白山欧亚城市综合体——白山欧亚钻石名城

（二）形象定位

都市成熟片区升级版的幸福家园

二、住宅部分市场定位

（一）住宅部分市场定位

高尚、休闲、方便、生态、健康的住宅

（二）目标客户定位分析

1、一级客户：安居型

（1）此类客户多来源于周边片区居民，针对本项目的高性价比及地理位置而购置物业，不满足现有居住环境，主要以满足安居生活。

（2）年龄层一般在 35~45 岁之间，拥有一定的经济基础，消费讲究实惠、实用、便利，需求的商品房面积多为二房和三房，对价格敏感度较大。

（3）多为二次置业者，购买物业时常会“货比三家”。

2、二级客户：投资型

（1）此类客户来源较广，看好本项目的高性价比及地理位置优势，主要针对项目的精品户型。

（2）投资主要是为了向外来打工族或未来商铺经营单位出租、出售，以获得较高的回报。

(3) 有一定的房地产专业知识，对片区的发展及物业的升值有较独到的眼光，经济实力较强。国家新宏观金融政策的出台对投资的行为有一定的影响，但性价比高的物业会得到他们的青睐。

3、三级客户：创业型（过渡型）

(1) 进入本案商铺经营的个体和私营业主，为了方便生意经营，渴望在铺面就近购买住宅，此类客户对户型的面积需求较少，总价较低。

(2) 周边的生意经营者。

(3) 刚参加工作不久的或来白山工作的收入较高的年轻一族。

（三）住宅价格定位

基于项目定位，以及考虑客观的市场情况和片区未来的发展趋势，初步推算本项目住宅部分平均价格区间为2200-3200 元/平方米。

价格定位主要成本定价策略和市场价格策略，以成本定价分析，其参考周边价格及推广目标。虽然本框在显高尚住宅，规划的各项配套设施完善。但考虑到本项目离城市中心较远，周边市政、生活配套等方面需要在逐期开发中完善，因而初步定价可以按前上所述的价格敬意最低价位起试销，低开高走，以后随着市场、经济和环境的变化，作适时调整。

三、商业部分市场定位

（一）项目商铺物业情况分析

1、项目商业部分约 73400 平方米，主要为购物中心，其他为街铺布局。

2、商业经营定位方面考虑大中型百货、超市、饮食、美容美发等满足项目和周边居民生活配套的商业业态。

（二）商业定位

满足片区休闲生活配套和最大辐射区域功能的新兴的大型消费购物长廊。

（三）目标客户定位

一级客户即投资客户，来自于各类职业阶层，有较厚的资金实力。此类客户是白山房地产物业炒家，对白山市房地产市场有一定的研究，专门对房地产物业特别是商业物业进行短期投资。且认为项目商业类的投资回报率远远高于一般住宅。

2、二级客户定位

二级客户即经营户，主要以周边商户和外来经营业主为主。

3、三级客户定位

三级客户主要以周边居民片区消费为主。

（四）商业价格定位

商铺投资者投资考虑首先是为商铺估价，其会综合考虑多方面的因素，比如人口数量、人口密度、交通方式等，像

高档生活区的房价很贵，购买力很强，商铺水涨船高，这种门槛也不是一般投资者能够承受的；而有的地方人口多且密度高，商铺作为必要生活配套其需求量会圈较大；根据人口数量、人口密度、交通方式等因素可将白山市商业划分为三个等级。

城市中心的商铺交易最活跃，其租金和价格也居全市之首，属白山市一级商圈。商铺租金平均 200-300 元/m²/月，销售单价可达 15000-20000 元/m²。

二级商圈主要是高级商服中心以外主要干道临街商铺，这一商圈内的商铺分布在城市主城区范围，经营范围较大，如火车站商业街，租金在 50-80 元/m²/月，销售价格在 5000-9500 元/m²。

三级商圈主要是二级商圈以外至城郊结合部，这一圈范围较广，租金和价格差异也较大，处在这一商圈中的商业主要几个新建小区和城市次干道的临街商铺，无大型卖场，这一商圈的商铺主要为个人购买自营。租金 20-40 元/m²/月，销价单价为 2400-4800 元/m²。

按上述标准划分，本项目商业部分销售均价每平方米为 4000-6500 元。由于决定价格的因素有多方面的，因此价格的活动也是随着这些因素变化而浮动的。

第六章 项目整合推广策略

一、战略方向

以经营城市的长远战略眼光，洞悉城市化的趋势，造就一个“满足有效需求，实现理想生活，生机蓬勃，繁荣发展”的白山第一城，成为行业中的翘楚与领导品牌，以掌握更多的资源和市场占有率，从而获取更多的利润。

二、战略总纲领

（一） 差异化战略

以差异化战略在市场中创造机会，在竞争中脱颖而出，抢占先机，赢得市场，树立品牌。

（二） 品牌经营战略

以品牌经营战略，不断巩固市场地位，从“知名度”到“指名度”。以创造高占有率及保持领先差距来维持竞争优势，累积未来更大的竞争能量，做到“强者恒强，大者恒大”。本案超大规模，国际化、生态化的理念，成为白山市的国际典范与城市名片，提升企业品牌。

三、开发战术应用

（一） 资源动作策略

资源动作策略不仅在于创造，更在于借，巧借于势，合理调动。房地产开发体现的实际上是一种社会资源的应用，大盘实际上就是社会资源动作的最大化。这其中包括政治、社会、文化、自然生态资源、商业资源、土地资源、企业品牌资源等等。

白山市被国务院确定为全国资源型 城市经济转型的试

点城市，将获得国家开发补偿、衰退产业援助、税收增量返还以及可持续发展专项贷款等政策性扶持，这些政策都有较高的含金量，是白山独有的发展机遇。

本案要想获得成功，必须充分利用政策与政府资源。要政府认识到本案不仅仅是一个开发项目，更是一个政府招商引资的成果与政绩工程，是一个为城市发展作贡献，为白山市居民带来居住新理念的项目。

（二） 自我配套策略

本案可依赖的市政交通、生活、医疗、教育配套设施比较完善，但特色不够鲜明。周边各类生活配套的实际可利用度与使得度较弱，生活半径过大，心理认同度低；因此必须通过采用自我配套策略来进行开发，通过提供完备的街区生活机能为整个项目的价值提升和后期可持续发展奠定基础。通过良好配套设施规划，本案将成为一个集商务、休闲、居住、商业于一体的复合大盘。有别于多年来一直为之奋斗的营造封闭式小区思路，是一种全新的现代生活理念。它是一种可持续发展的自我生长的社区，具备自身造血功能，能够为全市居民和家庭在不同的成长阶段提供居住产品和社区两方面的多元化需求，因而具备自我生长能力和社区形态。它代表着一种时尚、合理、舒适的城市居住和生活模式。它是现代住宅发展的高级阶段，它的出现无疑会在楼市掀起一种新的居住革命。

（三） 品牌形象策略

以诚信、服务和好产品来积累美誉度和满意度，培养购房及消费者对项目和开发企业的感觉与感情。形成本案就是城市精英生活自豪感的品牌策略，以品牌形成竞争优势制胜于未来。

（四） 创新策略

单一优势已不再成为制胜市场的关键、创新成为我们的最大挑战。本案作为白山第一大商场，将通过产品创新、概念创新、生活方式创新，形成巨大的包容性、延展性与可持续性，为项目的后期可持续发展与创新提供了支撑条件。

（五） 性价比策略

在不降低物业品质的前提下，合理控制项目开发成本，用“高贵不贵”的高性价比托出大盘品质，性价比高是热销的动力源泉。在项目启动的初期，客观的市场要求我们需要采取阶段性的总成本低价策略来与对手竞争，先拔头筹。

（六） 服务策略

楼市正在步入“服务竞争”时代。是否能建立和提供具有差异化的服务体系和服务内容，本案将在白山全方位引入客气服务体系，将是赢得消费者的关键。

（七） 产品魅力化设想

综合项目地段及品质属性，本案将从“生态人居样板城”、“国际商业社区”进行策划，以“推典范、卖未来、树

品牌”为目标，把握社区发展的前沿趋势，顺应目标客群对最佳可居住性需求，势必在一个高层次上真正实现享受城市精神的高品质社区主张，并通过对本案的成功运营，确定一个具有行业领先意义的开发模式。

第七章 项目管理与服务

一、项目管理及运作模式

（一）项目组成员主要工作

由欧亚中吉商贸有限公司组织成立“城市综合体”项目开发指挥部，决定项目开发建设事宜。指挥部设总指挥一名，副总指挥若干名。开发指挥部下设经营管理机构，包括工程部、财务部、行政部等机构，负责指挥部的日常经营管理工作。整个项目组的各部分人员在项目操作过程中，各负其责，相互支持。既强调个人的专业技能和操盘经验的施展运用，同时注重整个项目组各环节间的指导和监督，最大可能地发挥团队的作战力。

（二）项目组自身监督机制

本项目由领导小组总体监督调控，向下处“项目经理层”层层监督管理，采取下述监督办法：定期组织项目工作例会，对前期工作计划执行情况和效果进行评估与检讨，修订营销推广方案，制定下一步营销工作计划，经发展商确认后实施。各级人员每周、每月进行书面工作述职，根据工作计划执行情况 & 效果进行自评；公司依据考评制度进行考核，根据考

评结果进行奖惩。

二、销售人员的组织与培训

（一）销售人员的选拔与确认

针对本项目的牲，未来的销售工作人员应该真正具备“专家式”的销售咨询服务水平和能力。基于此点，我公司对于本项目销售人员的选拔将采用公司一贯执行的“竞争上岗、两度淘汰”制度。在接到代理项目后，将在公司的销售精英和销售管理精英中实行公开招标。

1、 销售人员

形象突出，具有青春朝气和吸引力的英才形象，在经过系统的跑盘调研、销售技巧和专业知识等内容的考试后初步确定，实现第一次淘汰；在进行系统、全面、详尽、有序的项目上岗前的培训后，通过笔试、口试进行二次淘汰，确定最终的销售人员名单。

2、销售管理人员

应标的销售管理人员在经过项目领导小组的审核下方可获得参评资格。经过专业知识、业务能力、业绩评定等方面的考试和上岗答辩，由项目领导小组予以评定。销售组的全体成员在销售工作的执行过程中，仍将严格依据公司的“销售工作管理大纲”中的各项规章制度进行定期的考评和淘汰，以确保销售工作的顺利执行和销售目标的圆满完成。

（二）销售组的培训

在销售人员到位后,对整个销售组成员进行系统、全面、详尽、有序的上岗前培训。

第八章 项目投资分析与资金来源

一、 项目投资估算编制依据

- 1、 吉林省建设厅颁发的《吉林省建筑工程投资指标的方法》
- 2、 白山市房地产开发收费的标准
- 3、 设计方案、设计说明
- 4、 依据资金使用计划、贷款利息列入投资计划,执行 8%
- 5、 白山市目前建筑材料市场价格
- 6、 《建设经济评价方法与参数》

二、 估算范围

本估算包括正常的设计、施工周期内,为完成该项目所需投入工程建筑安装费用等,但不包括建造期汇率可能发生的变动而需增加的费用。

三、 项目开发的基本数据

本项目工程为购物中心、住宅、商住楼、道路及配套设施,容积率这 2.49,建筑面积 298800 平方米。

项目	单位	数值
规划总用地	平方米	132456.09
其中		
建筑用地	平方米	101498.72
道路和公共绿地用地	平方米	30957.37

河道用地	平方米	2049.93
总建筑面积	M ²	298800
住宅建筑面积	M ²	225400
其中：地上建筑面积	M ²	187400
地下建筑面积	M ²	38000
商业面积	M ²	73400
其中：购物中心建筑面积	M ²	60000
门市建筑面积	M ²	13400
容积率		2.49
停车位	个	1150
其中 地面停车泊位	个	200
地下停车泊位	个	950

四、项目投资估算

土地费用 3507.04 万元

前期工程费用 153.65 万元

基础设施建设费 96.41 万元

建筑安装工程费用 35804 万元

其他收费 2220.85 万元

不可预见费 3342.56 万元

项目总投资 45124.51 万元

五、开发建设成本估算

序号	项目（费用）名称	单价或费率	造价或费用（万元）	备注
1	土地费用		3507.04	
1-1	地价款		3507.04	

2	前期工程费用		153.65	
2-1	土地平整费	5.00	66.23	按面积
2-2	水文、地质勘测费	1.60	21.19	按面积
2-3	规划设计费	5.00	66.23	按面积
3	基础设施建设费		96.41	
3-1	供电管网工程	500.00	6	按长度
3-2	供水管网工程	450.00	9	按长度
3-3	供气管网工程	500.00	7.5	按长度
3-4	供热管网工程	600.00	12	按
3-5	小区道路及绿化	20.00	61.91	按面积
4	建筑安装工程费		35804.00	
4-1	住宅建安费	1100.00	24794.00	按面积
4-2	商业建安费	1500.00	11010.00	按面积
5	其他收费		2220.85	
5-1	城市基础设施配套费	65.00	1942.2	按面积
5-2	土地管理及登记费		14.94	文件规定
5-3	防雷工程监督费		10.96	文件规定
5-4	管理费		11.93	文件规定
5-6	监理费		225.88	文件规定
5-7	施工图审查费		14.94	文件规定
6	不可预见费		3342.56	8%

	开发建设成本		45124.51	

六、资金来源

本项目建设投资 45,124.51 万元全部由建设单位自筹。

第九章 效益分析

一、经济效益分析

销售收入估算

住宅 2300 元/m², 225400 平方米, 总价 51842 万元;
商业 13400 平方米, 4400 元/m², 总价 5896 万元, 合计总
销售收入为 57738 万元。

购物中心年销售收入 7000 万元/年。

根据本报告拟定的项目收益、酝酿、费用和税收, 通过相关计算分析, 整个项目开发利润为 9405.10 万元。

二、环境效益分析

本项目规划设计以人为核心, 注重人与环境的相互协调, 建筑设计理念超前、建筑形态行云如水、曲线流畅、造型优美、新颖时尚、线条处理简约明快、独具一格, 符合当前住宅及公建设计总体潮流。

小区内住宅、公建、绿化、建筑小品而已合理巧妙, 错

落有致，为入住客户营造出一个良好的居住生活氛围。

三、社会效益分析

白山欧亚城市综合体建成后，周围生活设施齐全，交通方便，市场颇佳。该项目建成后，可满足市场需求，提高人民居住生活购物质量，为入住居民提供一个安静、高雅、舒适、方便的生活环境，通过项目开发可以提高该地区居住档次，提升地价，带动周边地区房地产、餐饮、休闲、城市交通等产业的全面发展。

项目的建设有利于改善白山的城市形象和投资环境，为城市建设拓宽融资渠道促进城市总体规划早日实现，社会效益巨大。

第十章 研究结论与建议

一、可行性研究结论

（一）项目采用的建设方案、实施方案合理、可行。

（二）项目的社会效益、环境效益显著。

二、建议

通过可研分析，本项目建设规模合理，建设方案可行，具有巨大的社会效益和间接的经济效益，项目建设是可行的。针对项目建设特点，提出建议如下：

（一）抓紧办理自筹资金有关手续。

（二）应尽快完成规划。

（三）项目实施阶段，要加强工程的监督管理工作，

确保项目质量和工程进度，使工程如期完工投入使用，及早发挥效益。

欧亚商城及钻石名城工程项目预期利润分析表

项目内容		单位	%率	单价（万元）	数量	合计（万元）	备注
项目预期总投入				45124.51		45124.51	
1	土地费用	宗		3507.04	1	3507.04	
2	前期工程费	项		153.65	1	153.65	
3	基础设施建设费	项		96.41	1	96.41	
4	建筑安装工程费用	项		35804.00	1	35804.00	
5	其他收费	项		2220.85	1	2220.85	
6	不可预见费	项		3342.56	1	3342.56	
项目应交纳各种税费							
1	营业税		5.5		64738	3560.59	
2	土地契税		5		3507.04	175.35	
3	企业所得税		33		19613.49	6472.45	
项目税前总利润						19613.49	
项目税后总利润						9405.10	