# 房地产项目建议书最新2024（大全）

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-14

*第一篇：房地产项目建议书最新2024（大全）房地产既是一种客观存在的物质形态，同时也属于一项法律权利。不知道大家是否了解过房地产项目的建议书怎么写?以下是小编给大家整理的一些房地产项目建议书范文，希望对大家有所帮助，欢迎阅读与借鉴。觉得有...*

**第一篇：房地产项目建议书最新2024（大全）**

房地产既是一种客观存在的物质形态，同时也属于一项法律权利。不知道大家是否了解过房地产项目的建议书怎么写?以下是小编给大家整理的一些房地产项目建议书范文，希望对大家有所帮助，欢迎阅读与借鉴。觉得有用的朋友可以收藏一下。

房地产项目建议书范文1

随着我县经济的快速发展，居民生活水平日益提高，教育、住宅、汽车、通信已成为新的消费热点，尤其是住宅消费成为民众首选。我县的房地产业从1998年开始，受住房体制改革的刺激，市场消费得到实质性的启动，目前，商品住房建设进入高潮，县城区涌现了幸福家园，荣裕国际新城等高档次的住宅小区。\_\_年,我县房地产的主要行业税费(营业税、企业所得税、土地增值税、契税)和土地出让总收入突2亿元,占到全县财政收入1/5，房地产业已成为我县经济快速发展的支柱产业之一。为促进我县房地产市场持续健康快速发展，笔者对对全县房地产市场现状、存在的问题等情况进行了调研，形成了一些与思考。

一、我县房地产市场发展的现状

(一)县城基本概况。永兴县地处湖南省东南部、郴州市北陲，东邻资兴，南连苏仙，西靠桂阳，北接安(安仁)耒(耒阳)，全县辖8镇17乡，土地总面积为1979.4平方公里，占湖南省土地总面积的0.93%，全县人口63.85万，是郴州市人口第二大县，县城区面积约14平方公里，城市化率达到36.75%。根据\_\_年统计数据表明，我县城区常住人口约12万，城区户籍约3万户，城区现有居住建筑面积约240万平方米。

(二)房地产开发与发展情况。目前，我县三级资质开发企业有10家，具有四级房地产开发企业有1家。近几年我县高品房年平均开发量达17.8万平方米。其中：\_\_年开发量1.01万平方米，完成投资0.56亿元;\_\_年开发量达14.7万平方米，完成投资1.17亿元;\_\_年19.69万平方米，完成投资2.21亿元;\_\_年开发量35.9万平方米，完成投资4.37亿元。\_\_年1-6月份房地产开发投资3.43亿元，房屋施工面积25.08万平方米，房屋新开工面积9.87万平方米,全县商品房销售面积6.78万平方米。

(三)商品房销售及价格情况：\_\_年，我县商品房销售面积1.1万平方米，住宅均价1193元/平方米;\_\_年，我县商品房销售面积14.4万平方米，住宅均价1269元/平方米;\_\_年，我县商品房销售面积12.2万平方米，住宅均价1316元/平方米;\_\_年，我县商品房销售面积15.9万平方米，住宅均价1380元/平方米;X\_\_，1-6月县城区普通住房均价为1458元/平方米，电梯房均价为2350元/平方米，商业用房均价为4495元/平方米。

1.需求方面分析：一是进城经商者和外出打工族的安居性需求。随着城镇化的不断推进及农村富余劳动力的转移，不少农民进城先租房，做点小本生意，积累一定资金后，购买小面积居室或二手房，以稳定和改善生活;外出打工人员赚钱后回乡购房，这是欠发达地区大部分外出打工人员的中远期目标。二是居民改善居住条件的升级性需求。三是收入水平的提高使居民住房消费能力逐步提高。四是消费观念与时俱进，对住房的要求也由过去的居家过日子向追求高质量生活转变，住房升级需求强烈。五是储蓄存款利率走低，国债发行量小，股票投资风险大及房地产增值的作用逐步凸现背景下，不少群众将投资投向向房地产业。

2.成本方面分析：目前我县多层住宅成本价在1100-1400元/平方米，高层建筑成本价在1700-1900元/平方米左右。造成房价成本上涨的主要原因：一是土地价格上涨直接导致房地产价格整体走高。近年来，政府加强土地总量控制，实行统一公开拍卖，土地交易价格节节攀升。二是税费增加推动成本上升。房地产方相关的税费多达10多种，且均有不同程度上涨，增加了成本。三是建材价格及人工费等也在上涨，也增加了商品房建筑成本。钢铁、水泥等建筑材料价格不断上升，直接增加了商品房的建筑成本，是导致房价上涨的一个原因。四是现在的房地产项目都是成片开发，品质不断提高，环境改善了，售后服务、物业管理也跟进了，都相应增加了商品房开发成本，从而拉动住房价格的上涨。

二、我县房地产市场存在的主要问题

(一)市场不景气。受国际金融危机和房地产周期性调整的双重影响，居民消费预期下降，消费信心不足，观望情绪浓厚，对高层建筑的电梯维修更换、供水供电等不可预测因素和环境配套档次存在顾虑，加之到县外购房者的外流量增多，导致我县销售进度放缓，销售面积减少，部分楼盘特别是高层建筑销售状况低迷。

(二)总体规划滞后。在开发建设过程中，存在着盲目开发现象。占地混乱，没有统一划分区域，不少所谓的住宅小区建筑规模小，档次低、环境差。用地的规划布局不合理，商业区和生活区混杂，缺乏层次感。

(三)楼盘户型比例不尽合理。目前，我县房产市场上的住房主要以90平米-140平米的户型为主，而小户型的住房为数较少，不能满足中低收入家庭的购房需求。因为大户型的房屋结构其开发成本较小户型来说要低，开发利润空间大，开发商不愿意建造小户型住宅。

(四)资金链紧张。房地产属于典型的资本密集型产业，资金投入量大，建设周期长。而我县房地产开发企业大都是小企业，自有资金少，以期房预售为主，主要依靠滚动发展。在房地产销售旺季，房屋销售顺畅，资金回笼快，扩大投资呈良性发展趋势;但在销售淡季，特别是受\_\_年金融危机的影响和市场不景气，商品房销售面积和销售额增速明显放缓，资金周转困难，赖以发展的资金链受到了较大的影响。

(五)房地产开发企业实力不强。我县的房地产开发企业从九十年代初期的1家发展到现在的11家，以前大的项目都是外地企业来投资的，目前只有浴荣国际新城、昌兴花园等具有一定规模的住宅小区是县内开发企业开发的。总的来说，县内房地产企业规模小、实力不强，开发产品品位不高。

(五)住房二级市场不够活跃。近年来，我县住房二级市场(二手房交易市场)的交易量较以往有所增加。但我县住房二级市场相对来说还是发展缓慢，对住房一级市场的调节作用不大。主要原因：一是房屋交易信息不畅，交易行为不够规范，相关服务发展滞后;二是对住房二级市场的宣传推广力度不够;三是消费者在购房观念上总想一步到位，二手房并不作为首选目标，对消费者的吸引力有限。

(七)、建筑风格单一。大部分房地产开发企业层次低，技术含量低，开发样式单一，设计千篇一律，缺少特色，造成建设档次与新的城镇发展不协调。在经济利益趋动下，不顾规划设计，在审批土地上多盖楼、少建绿地的情况严重，大部分小区绿地都被小房、车库挤占，绿地面积根本达不到设计要求。小区内配套设施不完善，缺乏统一标准，比较落后。

(八)物业管理滞后。我县现有7家物业管理企业，8个小区实行物业管理,普遍存在着管理不到位、发展滞后的问题。大多物业公司是从开发公司派生出来的，处在“谁开发、谁管理”的阶段，房地产开发商注重开发、销售，忽视物业管理，物业管理市场化运营没有启动，缺乏竞争。各住宅小区的业主自治机制没有建立，关心小区、自觉参与的意识和氛围没有形成。

(九)非市场化动作依然存在。“委托代建”、“定向开发”等变相福利分的现象、利用单位院内的土地新建联建房内及城乡结合部利用安置用地、集体土地进行“小产权房”开发仍然存在，给我县房地产消费市场造成了一定的的冲击。

三、加快我县房地产市场发展的建议

针对存在的问题，必须以科学发展观为指导，把发展房地产业作为保障民生和改善民生、推动大力培育和发展房地产业重要举措来抓。围绕实现永兴山水宜居的旅游城市的目标，加强宏观指导，完善发展规划，落实调控措施，确保市场供需大体平衡，城镇居民住房得到有效保障，城市化率及县城品位得到进一步提升。

(一)制定产业发展详规。把房地产业发展纳入县经济社会发展总体规划，作为保障和改善民生、推动经济发展的支柱产业来抓。围绕经济社会发展目标的总体建设布局，制定城区房地产业发展规划，落实建设项目和年度计划，确保房地产业有序推进。健全房地产开发投资机制，引导外来企业和资本投资开发，不断提高房地产业对经济增长的贡献率。结合修编全县总体规划，尽快制定“\_\_”住房建设规划，健全和完善住房建设片区详细规划，为打造山水宜居的旅游城市、改善居民住房条件、全面提升县城建设品位提供有效保障。

(二)控制土地开发规模。建议每年年初，向社会公布本年度拟出让土地计划、具体的规划设计条件，做到有计划地出让，并接受社会监督;出让土地量，按每年开发12.5万平方米左右(1280套)建筑面积来控制，按照容积率1.5计算，共120亩土地。同时，房地产开发项目的规模应在4万平方米以上，对不足4万平方米的不予审批，项目控制模式为“组团-小区”式,实行带方案招标出让，开发方式上鼓励在新区，住宅结构上鼓励高层住宅建设，主要是为充分考虑开发商的综合实力，确保小区品位的提升。在此基础上，政府采取有效措施，沿每年基础设施的投资方向合理储备土地，土地的储备量为建设用地量的10-15%，用于产业用地和调控房地产市场。

(三)控制单位自建住房。为满足职工住房需求，通过市场改善住房条件，建设部、监察部、国土资源部联合下发的建住房[\_\_]196号《关于制止违规集资合作建房的通知》再次强调，“自本通知下发之日起，一律停止审批党政机关集资合作建房项目。严禁党政机关、公用事业单位利用职权或其影响，以任何名义、任何方式搞集资合作建房，超标准为本单位职工牟取住房利益。”因此，机关单位、公用事业单位住房改造要走法制化、正规化轨道。要树立“要住房，找市场”的观念，杜绝新的住房实物分配和“委托代建”、“定向开发”“联合建房”等变相福利分房的现象。

(四)注重开发梯次结构。一是完善房产开发布局结构。以保障性住房建设为重点，加快廉租房、启动经济适用房建设和普通商品住房建设步伐，适时规划建设一批现代化高层住宅小区，完善服务功能，提升城区住宅档次和现代化水准，努力构建相互促进、互为补充的住房供应体系，满足不同层次住房需求。二是控制住房建设户型结构。控制普通商品房开发套型面积和价格，保持中低价位住房市场适度供应量。三是调整房产开发投资结构。制定房地产开发相关优惠政策，鼓励和引导房地产开发企业扩大投资领域，围绕城市建设和服务业发展需要，主动投资商场、宾馆、酒店等商业用房开发，带动第三产业发展。四是引导、扶植物业管理行业的发展，提高物业管理水平及服务质量。

(五)优化产业发展外部环境。在房地产项目开发建设时，本着“谁受益，谁服务”的原则，供水、供电、供气、广电、邮电、通讯、电信部门必须将水网、电网等各种管网及通讯网络设施统一铺设至项目红线，并预留接口。政府要不断加大投入,着力改善道路、交通等城市基础设施, 加强教育、卫生、文化等民生工程建设, 创造良好的人文居住环境, 以吸引实力更强的房地企业来我县投资。

(六)\_\_产业资金瓶颈。受\_\_年全球性金融危机及房产市场不景气的影响，加剧了房地产企业资金的紧张。政府要当好银行与房地产企业之间的“红娘”，建立良好的组织平台、运行平台、管理平台，形成政府、房地产企业和金融机构共同支持房地产业发展的完善的房地产金融体系，促进银企对接，盘活开发商与银行的资金链。

(七)培育龙头企业。引导县内房地产企业通过重组、兼并、控股等多种方式实行强强联手，拓宽发展思路，优化管理模式，树立品牌意识，打造精品建设，争取做成一批有概念、有主题、有规模的房地产项目，同时要引进一批有实力的开发企业来我县投资，带动和推进我县房地产市场的发展，把我县建设成全市最为适宜居住的县城之一。

(八)保障低收入家庭住房需求。相关部门要加大廉租房的建设资金的筹集力度和启动公共租赁房、经济适用房建设，增加有效供给，完善廉租房的租住、退出、后期管理和公共服务制度，建立健全以经济适用房和廉租房制度为核心的住房保障体系，解决低收入困难家庭的住房问题。

(九)积极发展住房二级市场和房屋租赁市场。进一步促进住房二级市场和租赁市场发展，促进住房梯度消费，引导居民的住房消费习惯，形成合理的住房消费需求，以推动我县居民住房消费结构的优化升级，使住房一、二、三级市场进入一个有效互补的良性循环。

(十)规范房地产市场。一是加强房地产开发建设全程监管，加大整顿和规范房地产市场秩序的力度，坚持整顿与规范相结合，严格按照国家相关文件要求，加大执法力度，全面完成房地产市场秩序的治理整顿工作，规范房地产开发经营审批程序，坚决杜绝或重点查处无资质或无效资质开发经营行为，为培育和规范房地产市场创造良好的外部环境;二是建立市场预预警预报体系。建立多部门参与的房地产市场预警预系统建，定期收集房地产市场的各项数据和信息，认真做好房地产市场统计分析与市场发展形势预测，为政府宏观调控，稳定住房价格提供强有力的支持，实现各种信息资源的快速传递和共享，实现政府、企业、公众的直接沟通和互动。三是加强住调查，规划期内完成全县住房状况普查。(作者分别系县建设局副局长、房产局局长、县房产局副局长)

房地产项目建议书范文2

一、凤冈县房地产业的起步、发展和壮大历程

凤冈县房地产业是在全面推行住房分配制度货币化改革后，随着全县经济的发展而逐步发展和壮大起来的。特别是在“十五”期间，由于停止福利分房后，住房全面实行市场化，加之县委、政府出台了一系列加快小城镇建设步伐的优惠政策，为凤冈县房地产业的迅猛发展提供了强有力的政策支持，从而使房地产业驶上了持续、快速、健康发展的快车道。凤冈的房地产业得以快速健康发展，归集起来有两个方面，一方面是政府一系列优惠政策的出台，为房地产开发提供了优越的投资环境，外地房开企业纷纷来凤投资兴业，本地房开企业发展方兴未艾，一栋栋商品房、一片片小区如雨后春笋般涌现出来，县城的人居环境较以前有了很大改善和提高，无论是住房面积、住房环境及住宅功能都是前所未有的;另一方面，凤冈房地产业的发展是与近年来凤冈经济的发展密不可分的，是凤冈经济社会全面发展的一个明显标志，房地产业已成为凤冈县经济发展的支柱产业之一。

纵观凤冈县房地产业近五年来的发展、壮大历程，主要有三大因素在起主导作用：一是市场因素，由于经济的不断发展，住房分配制度的改革，使人们对住房有了新的更高的需求，从而形成了一个庞大的市场群体;二是政策因素，“十五”期间，凤冈县招商引资和小城镇建设的一系列政策，成为房地产业快速发展的助推器和牵引器;三是利益因素，众多房产开发企业纷纷涌入凤冈，是由于这里的房地产开发市场空间广、利润大，这是凤冈县房地产业得以蓬勃发展的终极原因。

二、房地产业的作用

一是极大地改善了城镇人居环境，提高了居住质量，提升了城市品位，壮大了城镇规模，增强了城市吸纳能力，加快了城乡一体化步伐。

二是拉动了经济发展。据不完全统计，房地产业的发展可以拉动近二十个相关产业的发展，从而有效地推动相关经济领域的发展，据统计，从\_\_年至\_\_年，凤冈县房地产开发累计投资近两亿元，因房地产交易而产生的税费累计约为750万元，该产业为凤冈县财政增收做出了应有贡献。

三是促进了社会进步。由于房地产业的发展，拉动了许多相关产业，从而为社会提供了诸多就业渠道，据统计，目前凤冈县在房地产业及其相关产业从业的人数约为800人，其中许多为企业下岗人员和农民，房地产业的发展缓解了就业压力，增加了农民收入，为社会的稳定和广大农村劳动力向非农产业转移发挥了巨大作用，其社会效益和作用不言而喻。

三、\_\_至\_\_年凤冈县房地产业发展情况

1、行业发展情况

截止至\_\_年上半年，在凤冈县从事房地产开发的企业有11家(鑫发、一阳、嘉和、大兴、华盛、金久、万众、朝灿、九洲、播州、赛龙)，全部为有资质开发企业(从暂定资质到三级资质不等)，累计开发商品房达28万m2(商品住房23万m2，营业房5万m2)，商品房销量达19万m2,存量达9万m2(其中住房7万m2，营业房2万m2)，商品住房均价从最初的350元涨到现在的700元/m2，营业房均价从最初的1500元涨到现在的3000元/m2。

2、\_\_年上半年开发销售、交易、抵押情况

(1)\_\_年开发情况：\_\_年全年计划开工商品房面积14.5万m2,截止至\_\_年6月底，已竣工5万m2，完成计划的34%，全年计划完成投资9403万元，已完成投资6441万元，占总投资的68%。

(2)销售情况：\_\_年上半年完成商品房交易77宗，交易面积7810.54m2，比去年同期上升75%,交易金额1117万元，比去年同期上升191%;二手房交易97宗，交易面积1229m2，比去年同期上升20%,交易金额50万元，比去年同期上升27%。

(3)协税护税情况：严格执行税收“一体化”管理规定，按规定搞好协税护税工作。今年上半年，凤冈县房管局共计完成各项税收136万元，与去年同期相比增长23%。

(4)预售情况：今年上半年凤冈县房管局共办理《商品房预售许可证》8件，预售总面积100985m2，比去年同期上升90%,其中住宅84470m2，比去年同期上升96%,非住宅16514m2，比去年同期上升68%。

(5)抵押情况：今年上半年共完成房屋他项权利设定428宗，设定金额3022万元，与去年同期相比增长12%。\_\_年至\_\_年凤冈县房地产开发销售情况统计表

公司

名称

开发面积m2

销售数量m2

存量m2

计划

新建m2

房价元/m2

住房

营业房

住房

营业房

住房

营业房

住房

营业房

嘉和

31977

10792

30897

9136

1080

1656

1500

660

6250

朝灿

19239

2761

6000

200

13239

2561

--

750

5000

大兴

14654

4826

9100

\_\_

5500

2826

--

740

\_\_

金久

12162

2671

1\_\_

1460

162

1234

30480

600

2200

一阳

41200

6800

29410

1320

11790

5480

11000

760

2200

华盛

7800

1200

7800

700

500

10500

620

3300

鑫发

62768

12894

62068

12394

700

500

7000

750

3200

万众

14000

5500

2100

1300

1190

4200

80000

730

3400

赛龙

--

--

--

--

--

--

52700

--

--

播州

--

--

--

--

--

--

2600

--

--

九州

27600

1400

2300

400

24300

1000

--

--

--

合计

231420

48844

161675

28910

68671

19957

295680

--

--

四、凤冈县房地产市场运行基本特点

1、商品房供求基本平衡，供略大于求，呈现出供销两旺的势头。\_\_至\_\_年总开发量约28m2，总销售量为19万m2;其中商品住宅开发量约为24万m2，商品房销量约为17万m2，存量为7万m2;营业房约为5万m2，营业房销量为3万平方米，存量为2万m2。

2、商品房销售对象及资金来源。凤冈县商品房销售对象主要为国家机关工作人员，企事业单位人员，经商人员和外出务工返乡创业人员，部分农民和外地籍人员，资金来源主要为住房公积金贷款和农行、信用社提供的按揭贷款。一次性现金支付购房的人员，约占总购?a href=\'//www.feisuxs/yangsheng/kesou/\' target=\'\_blank\'>咳嗽钡?0%左右。

3、购房用途。凤冈县绝大部分购房户都是为了改善居住条件而购房，部分因以前的集资建房、福利分房在户型面积、结构及功能方面均大大逊于现在开发的商品房，促成了换房;二是致富农民向非农产业转移，也促成了商品住房及营业房的销售;三是存在少部分投资性和投机性购房;四是部分乡镇人员为了给子女提供一个良好的教育环境而不惜在县城购房。

4、二手房交易量上升。由于商品房的开发建设，原来的集资建房户、房改房户和其他人员大量换房，原有住房被大量空置出来。而这类房屋正好符合部分乡镇职工、镇城低收入无房户、外出务工返乡创业人员及一些进城务工农民的需求，所以促成了二手房交易量的大幅上升。从近三年的统计数据来看，二手房每年的交易量都以平均15%的比例上升。

5、住房结构比例不尽合理，经济适用房、廉租住房发展滞后。凤冈县的商品房开发主要以普通商品房为主，高档商品房和经济适用房及廉租住房基本没有，高档商品房、普通商品房、经济适用房和廉租住房的比例为0：10：0，与国家要求的2：7：1的标准比例不符，从而导致住房结构不合理，无法满足不同消费群体的住房需求。

五、对凤冈县房地产发展的几点建议

1、严格实行土地储备和按计划出让土地制度。目前凤冈县商品房存量住房为7万m2，平均按120m2/套计算，尚有近600套住房待售，营业房存量有2万m2，平均按80m2/间计算，尚有250间营业房待售，加上未来一两年之内将有约20万平方米的开发量，应该说，未来两年推出的量是相当大的，这种大规模集中推出，势必形成一个买方市场，这对凤冈县房地产业的健康发展会产生一定的影响，甚至有可能形成房地产泡沫经济。所以建议政府必须对土地出让进行紧缩，待已出让的土地开发完毕后，再视全县经济发展情况定期推出土地，从而避免凤冈县房地产市场“井喷”现象的发生。

2、切实加强对房地产信贷市场的规范和监督，最大程度防范贷款风险的形成。凤冈县的购房群体，其资金来源绝大部分靠金融机构的货款，这在一定程度上加大了金融风险的隐患，需要强化管理和监督，引导和督促金融部门切实采取有效措施，防范金融风险，使凤冈县的房地产信贷在风险系数内健康发展。

3、加强宏观调控，有效整顿凤冈县房地产市场。目前凤冈县房地产市场总体运行情况是良好的，但发布虚假广告、面积缩水、物业管理滞后、签订霸王合同等不良现象，在个别开发企业中偶有发生，个别购房人也有投资性和投机性购房倾向，这些现象在一定程度上扰乱了凤冈县房地产市场的健康发展。去年以来，从中央到地方专门出台了一系列整顿和规范房地产市场的文件，凤冈县房管部门也专门召集各房开企业学习传达了相关文件精神，并对凤冈县房地产市场进行了一次全面的整顿和规范，取得了明显的效果。今后，我们还要同有关部门紧密配合协调，针对凤冈县房地产开发中存在的问题，采取切实有效的措施，以对投资性购房和投机性购房等扰乱市场的行为为清理和整顿的重点，继续加大整治力度，使凤冈县的房地产业实现依法经营、诚信开发、规范发展。

4、积极引导消费者理性购房和开发商理性开发。目前，凤冈县购房者普遍存在盲目追求大面积的倾向，忽视了房屋的实用性和经济性，殊不知这是一种资源的浪费，今后凤冈县的房地产开发应从规划和设计人手，设计出面积适中，功能齐全的房屋推向市场，做到既能改善居住环境，又能有效节约和利用土地资源。

5、积极调整开发结构，使住房结构逐步趋向合理。严格按照国家确定的2：7：1的标准比例进行开发，从而满足不同阶层的住房需求。近五年来，凤冈县普通商品房发展迅猛，供大于求，而高档商品房、经济适用房和廉租住房的建设几乎为零，这种0：10：0的住房结构比例对凤冈县房地产市场的发展是十分不利的，它不能合理满足各个阶层的住房需求，特别是作为政府惠民工程的经济适用房和廉租住房的发展，尤其应该加大建设力度，它既能满足城镇中低收入家庭的住房需求，更是解决困难职工及进城务工人员住房需求的有效途径，还能起到平抑商品房价格的作用，其社会效用是非常巨大的。上级每年给凤冈县下达有3000m2经济适用房和廉租住房建设的任务，做好这一工作，政府必须从土地、税收、奖励等方面给予大力扶持，才能真正把这一民心工程落到实处，促进凤冈县住房结构比例合理化的实现。

房地产项目建议书范文3

第一部分 项目总论

第二部分 项目建设背景、必要性、可行性

第三部分 项目产品市场分析

第四部分 项目产品规划方案

第五部分 项目建设地与土建总规

第六部分 项目环保、节能与劳动安全方案

第七部分 项目组织和劳动定员

第八部分 项目实施进度安排

第九部分 项目财务评价分析

第十部分 项目财务效益、经济和社会效益评价

第十一部分 项目风险分析及风险防控

第十二部分 项目可行性研究结论与建议

第一部分 商业地产项目总论

总论作为可行性研究报告的首要部分，要综合叙述研究报告中各部分的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。

一、商业地产项目背景

(一)项目名称

(二)项目的承办单位

(三)承担可行性研究工作的单位情况

(四)项目的主管部门

(五)项目建设内容、规模、目标

(六)项目建设地点

二、项目可行性研究主要结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、政策保障、技术方案、资金总额筹措、项目的财务效益和国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，主要包括：

(一)项目产品市场前景

(二)项目原料供应问题

(三)项目政策保障问题

(四)项目资金保障问题

(五)项目组织保障问题

(六)项目技术保障问题

(七)项目人力保障问题

(八)项目风险控制问题

(九)项目财务效益结论

(十)项目社会效益结论

(十一)项目可行性综合评价

三、主要技术经济指标表

在总论部分中，可将研究报告中各部分的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使

审批和决策者对项目作全貌了解。

四、存在问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

第二部分 商业地产项目建设背景、必要性、可行性

这一部分主要应说明项目发起的背景、投资的必要性、投资理由及项目开展的支撑性条件等等。

一、商业地产项目建设背景

(一)国家或行业发展规划

(二)项目发起人以及发起缘由

(三)……

二、商业地产项目建设必要性

(一)……

(二)……

(三)……

(四)……

三、商业地产项目建设可行性

(一)经济可行性

(二)政策可行性

(三)技术可行性

(四)模式可行性

(五)组织和人力资源可行性

第三部分 商业地产项目产品市场分析

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在对市场需求情况有了充分了解以后才能决定。而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终影响到项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细研究当前市场现状，以此作为后期决策的依据。

一、商业地产项目产品市场调查

(一)商业地产项目产品国际市场调查

(二)商业地产项目产品国内市场调查

(三)商业地产项目产品价格调查

(四)商业地产项目产品上游原料市场调查

(五)商业地产项目产品下游消费市场调查

(六)商业地产项目产品市场竞争调查

二、商业地产项目产品市场预测

市场预测是市场调查在时间上和空间上的延续，利用市场调查所得到的信息资料，对本项目产品

未来市场需求量及相关因素进行定量与定性的判断与分析，从而得出市场预测。在可行性研究工作报

告中，市场预测的结论是制订产品方案，确定项目建设规模参考的重要根据。

(一)商业地产项目产品国际市场预测

(二)商业地产项目产品国内市场预测

(三)商业地产项目产品价格预测

(四)商业地产项目产品上游原料市场预测

(五)商业地产项目产品下游消费市场预测

(六)商业地产项目发展前景综述

第四部分 商业地产项目产品规划方案

一、商业地产项目产品产能规划方案

二、商业地产项目产品工艺规划方案

(一)工艺设备选型

(二)工艺说明

(三)工艺流程

三、商业地产项目产品营销规划方案

(一)营销战略规划

(二)营销模式

在商品经济环境中，企业要根据市场情况，制定合格的销售模式，争取扩大市场份额，稳定

销售价格，提高产品竞争能力。因此，在可行性研究报告中，要对市场营销模式进行详细研究。

1、投资者分成2、企业自销

3、国家部分收购

4、经销人代销及代销人情况分析

(三)促销策略

……

第五部分　商业地产项目建设地与土建总规

一、商业地产项目建设地

(一)商业地产项目建设地地理位置

(二)商业地产项目建设地自然情况

(三)商业地产项目建设地资源情况

(四)商业地产项目建设地经济情况

(五)商业地产项目建设地人口情况

二、商业地产项目土建总规

(一)项目厂址及厂房建设

1、厂址

2、厂房建设内容

3、厂房建设造价

(二)土建总图布置

1、平面布置。列出项目主要单项工程的名称、生产能力、占地面积、外形尺寸、流程顺序

和布置方案。

2、竖向布置

(1)场址地形条件

(2)竖向布置方案

(3)场地标高及土石方工程量

3、技术改造项目原有建、构筑物利用情况

4、总平面布置图(技术改造项目应标明新建和原有以及拆除的建、构筑物的位置)

5、总平面布置主要指标表

(三)场内外运输

1、场外运输量及运输方式

2、场内运输量及运输方式

3、场内运输设施及设备

(四)项目土建及配套工程

1、项目占地

2、项目土建及配套工程内容

(五)项目土建及配套工程造价

(六)项目其他辅助工程

1、供水工程

2、供电工程

3、供暖工程

4、通信工程

5、其他

第六部分 商业地产项目环保、节能与劳动安全方案

在项目建设中，必须贯彻执行国家有关环境保护、能源节约和职业安全方面的法规、法律，对项目可能造成周边环境影响或劳动者健康和安全的因素，必须在可行性研究阶段进行论证分析，提出防治措施，并对其进行评价，推荐技术可行、经济，且布局合理，对环境有害影响较小的最佳方案。按照国家现行规定，凡从事对环境有影响的建设项目都必须执行环境影响报告书的审批制度，同时，在可行性研究报告中，对环境保护和劳动安全要有专门论述。

一、商业地产项目环境保护

(一)项目环境保护设计依据

(二)项目环境保护措施

(三)项目环境保护评价

二、商业地产项目资源利用及能耗分析

(一)项目资源利用及能耗标准

(二)项目资源利用及能耗分析

三、商业地产项目节能方案

(一)项目节能设计依据

(二)项目节能分析

四、商业地产项目消防方案

(一)项目消防设计依据

(二)项目消防措施

(三)火灾报警系统

(四)灭火系统

(五)消防知识教育

五、商业地产项目劳动安全卫生方案

(一)项目劳动安全设计依据

(二)项目劳动安全保护措施

第七部分 商业地产项目组织和劳动定员

在可行性研究报告中，根据项目规模、项目组成和工艺流程，研究提出相应的企业组织机构，劳动定员总数及劳动力来源及相应的人员培训计划。

一、商业地产项目组织

(一)组织形式

(二)工作制度

二、商业地产项目劳动定员和人员培训

(一)劳动定员

(二)年总工资和职工年平均工资估算

(三)人员培训及费用估算

第八部分 商业地产项目实施进度安排

项目实施时期的进度安排是可行性研究报告中的一个重要组成部分。项目实施时期亦称投资时间，是指从正式确定建设项目到项目达到正常生产这段时期，这一时期包括项目实施准备，资金筹集安排，勘察设计和设备订货，施工准备，施工和生产准备，试运转直到竣工验收和交付使用等各个工作阶段。这些阶段的各项投资活动和各个工作环节，有些是相互影响的，前后紧密衔接的，也有同时开展，相互交叉进行的。因此，在可行性研究阶段，需将项目实施时期每个阶段的工作环节进行统一规划，综合平衡，作出合理又切实可行的安排。

一、商业地产项目实施的各阶段

(一)建立项目实施管理机构

(二)资金筹集安排

(三)技术获得与转让

(四)勘察设计和设备订货

(五)施工准备

(六)施工和生产准备

(七)竣工验收

二、商业地产项目实施进度表

三、商业地产剂项目实施费用

(一)建设单位管理费

(二)生产筹备费

(三)生产职工培训费

(四)办公和生活家具购置费

(五)其他应支出的费用

第九部分 商业地产项目财务评价分析

一、商业地产项目总投资估算

图：项目总投资估算体系

二、商业地产项目资金筹措

一个建设项目所需要的投资资金，可以从多个来源渠道获得。项目可行性研究阶段，资金筹措工作是根据对建设项目固定资产投资估算和流动资金估算的结果，研究落实资金的来源渠道和筹措方式，从中选择条件优惠的资金。可行性研究报告中，应对每一种来源渠道的资金及其筹措方式逐一论述。并附有必要的计算表格和附件。可行性研究中，应对下列内容加以说明：

(一)资金来源

(二)项目筹资方案

三、商业地产项目投资使用计划

(一)投资使用计划

(二)借款偿还计划

四、项目财务评价说明&财务测算假定

(一)计算依据及相关说明

(二)项目测算基本设定

五、商业地产项目总成本费用估算

(一)直接成本

(二)工资及福利费用

(三)折旧及摊销

(四)工资及福利费用

(五)修理费

(六)财务费用

(七)其他费用

(八)财务费用

(九)总成本费用

六、销售收入、销售税金及附加和增值税估算

(一)销售收入

(二)销售税金及附加

(三)增值税

(四)销售收入、销售税金及附加和增值税估算

七、损益及利润分配估算

八、现金流估算

(一)项目投资现金流估算

(二)项目资本金现金流估算

九、不确定性分析

在对建设项目进行评价时，所采用的数据多数来自预测和估算。由于资料和信息的有限性，将来的实际情况可能与此有出入，这对项目投资决策会带来风险。为避免或尽可能减少风险，就要分析不

确定性因素对项目经济评价指标的影响，以确定项目的可靠性，这就是不确定性分析。

根据分析内容和侧重面不同，不确定性分析可分为盈亏平衡分析、敏感性分析和概率分析。在可

行性研究中，一般要进行的盈亏平衡平分析、敏感性分配和概率分析，可视项目情况而定。

(一)盈亏平衡分析

(二)敏感性分析

第十部分 商业地产项目财务效益、经济和社会效益评价

在建设项目的技术路线确定以后，必须对不同的方案进行财务、经济效益评价，判断项目在经济上是否可行，并比选出优秀方案。本部分的评价结论是建议方案取舍的主要依据之一，也是对建设项目进行投资决策的重要依据。本部分就可行性研究报告中财务、经济与社会效益评价的主要内容做一概要说明

一、财务评价

财务评价是考察项目建成后的获利能力、债务偿还能力及外汇平衡能力的财务状况，以判断建设

项目在财务上的可行性。财务评价多用静态分析与动态分析相结合，以动态为主的办法进行。并用财

务评价指标分别和相应的基准参数——财务基准收益率、行业平均投资回收期、平均投资利润率、投

资利税率相比较，以判断项目在财务上是否可行。

(一)财务净现值

财务净现值是指把项目计算期内各年的财务净现金流量，按照一个设定的标准折现率(基准

收益率)折算到建设期初(项目计算期第一年年初)的现值之和。财务净现值是考察项目在其计

算期内盈利能力的主要动态评价指标。

如果项目财务净现值等于或大于零，表明项目的盈利能力达到或超过了所要求的盈利水平，项目财务上可行。

(二)财务内部收益率(FIRR)

财务内部收益率是指项目在整个计算期内各年财务净现金流量的现值之和等于零时的折现

率，也就是使项目的财务净现值等于零时的折现率。

财务内部收益率是反映项目实际收益率的一个动态指标，该指标越大越好。

一般情况下，财务内部收益率大于等于基准收益率时，项目可行。

(三)投资回收期Pt

投资回收期按照是否考虑资金时间价值可以分为静态投资回收期和动态投资回收期。以动态

回收期为例：

(l)计算公式

动态投资回收期的计算在实际应用中根据项目的现金流量表，用下列近似公式计算：

Pt=(累计净现金流量现值出现正值的年数-1)+上一年累计净现金流量现值的绝对值/出现

正值年份净现金流量的现值

(2)评价准则

1)Pt≤Pc(基准投资回收期)时，说明项目(或方案)能在要求的时间内收回投资，是可

行的;

2)Pt>Pc时，则项目(或方案)不可行，应予拒绝。

(四)项目投资收益率ROI

项目投资收益率是指项目达到设计能力后正常年份的年息税前利润或营运期内年平均息税前

利润(EBIT)与项目总投资(TI)的比率。总投资收益率高于同行业的收益率参考值，表明用总

投资收益率表示的盈利能力满足要求。

ROI≥部门(行业)平均投资利润率(或基准投资利润率)时，项目在财务上可考虑接受。

(五)项目投资利税率

项目投资利税率是指项目达到设计生产能力后的一个正常生产年份的年利润总额或平均年利

润总额与销售税金及附加与项目总投资的比率，计算公式为：

投资利税率=年利税总额或年平均利税总额/总投资×100%

投资利税率≥部门(行业)平均投资利税率(或基准投资利税率)时，项目在财务上可考虑

接受。

(六)项目资本金净利润率(ROE)

项目资本金净利润率是指项目达到设计能力后正常年份的年净利润或运营期内平均净利润

(NP)与项目资本金(EC)的比率。

项目资本金净利润率高于同行业的净利润率参考值，表明用项目资本金净利润率表示的盈利

能力满足要求。

(七)项目测算核心指标汇总表

二、国民经济评价

国民经济评价是项目经济评价的核心部分，是决策部门考虑项目取舍的重要依据。建设项目国民

经济评价采用费用与效益分析的方法，运用影子价格、影子汇率、影子工资和社会折现率等参数，计

算项目对国民经济的净贡献，评价项目在经济上的合理性。国民经济评价采用国民经济盈利能力分析

和外汇效果分析，以经济内部收益率(EIRR)作为主要的评价指标。根据项目的具体特点和实际需要

也可计算经济净现值(ENPV)指标，涉及产品出口创汇或替代进口节汇的项目，要计算经济外汇净现

值(ENPV)，经济换汇成本或经济节汇成本。

三、社会效益和社会影响分析

在可行性研究中，除对以上各项指标进行计算和分析以外，还应对项目的社会效益和社会影响进

行分析，也就是对不能定量的效益影响进行定性描述。

第十一部分 商业地产项目风险分析及风险防控

一、建设风险分析及防控措施

二、法律政策风险及防控措施

三、市场风险及防控措施

四、筹资风险及防控措施

五、其他相关粉线及防控措施

第十二部分 商业地产项目可行性研究结论与建议

一、结论与建议

根据前面各节的研究分析结果，对项目在技术上、经济上进行全面的评价，对建设方案进行总结，提出结论性意见和建议。主要内容有：

1、对推荐的拟建方案建设条件、产品方案、工艺技术、经济效益、社会效益、环境影响的结论性意见

2、对主要的对比方案进行说明

3、对可行性研究中尚未解决的主要问题提出解决办法和建议

4、对应修改的主要问题进行说明，提出修改意见

5、对不可行的项目，提出不可行的主要问题及处理意见

6、可行性研究中主要争议问题的结论

二、附件

凡属于项目可行性研究范围，但在研究报告以外单独成册的文件，均需列为可行性研究报告的附件，所列附件应注明名称、日期、编号。

1、项目建议书(初步可行性报告)

2、项目立项批文

3、厂址选择报告书

4、资源勘探报告

5、贷款意向书

6、环境影响报告

7、需单独进行可行性研究的单项或配套工程的可行性研究报告

8、需要的市场预测报告

9、引进技术项目的考察报告

10、引进外资的名类协议文件

11、其他主要对比方案说明

12、其他

三、附图

1、厂址地形或位置图(设有等高线)

2、总平面布置方案图(设有标高)

3、工艺流程图

4、主要车间布置方案简图

5、其它

房地产项目建议书范文最新2024

**第二篇：房地产项目建议书**

目录

一、准确的市场定位

二、项目品牌的整体定位、包装规划

三、项目品牌形象的提升、推广规划

四、招商策略的制定

目录

五、媒体组合六、媒体组合实施流程

七、活动策划与实施

八、长城·名嘉项目合作形式及收费方式

九、长城·名嘉项目小组成员介绍

一、准确的市场定位

一、准确的市场定位

二、项目品牌的整体定位、包装规划

三、项目品牌形象提升、推广规划

三、项目品牌形象提升、推广规划

四、招商策略的制定

1、配合开工典礼，新闻造势

2、结合施工进度，逐步提价

3、组织客户座谈，征集高见

4、优势媒体组合，一网打尽

四、招商策略的制定

5、举办相关展会，重点出击

6、承办体育比赛，先声夺人

7、招商活动巡回，延伸终端

8、促销活动跟进，高潮迭起

五、媒体组合五、媒体组合实施流程

该组合应建立在整体的招商规划之下，建议由一家公司做出系统的媒体投放组合方案，具体投放实施可采取招标的形式，择优录用。

六、活动策划与实施

招商活动的策划与实施

根据招商进展的需要，设计一系列的招商活动，在目标客户密集的地区进行面对面的招商宣传。

如：征名活动、10万元创业活动及小规模的招商展示活动等。

六、活动策划与实施

促销活动的策划与实施

根据品牌推广进度，随时进行一些促销活动。

……

该部分工作建议由一广告公司统筹规划，并组织实施。

七、合作方式——工作室

**第三篇：房地产项目建议书**

房地产项目建议书

第一部分宏观分析

一、城市概况

（一）、城市基本概况

1、地理位置（位置、行政区划、面积、市区面积）

2、城市性质及地位（历史、文化、所占的重要位置）

3、城市规划（城市用地规模、人口规模）

4、城市交通（航空、铁路、公路等交通配套）

5、城市总体布局（格局、所含区域、规划方向、突出特色）

（二）、城市经济发展状况

1、城市GDP及增长率

2、城市人均可支配收入及支出水平

3、固定资产投资情况

4、城市经济发展目标

（三）、城市发展规划（城市中长期发展规划）

1、城市经济发展规划

2、城市规模及城市功能区域发展规划

3、城市人口发展规划

4、城区市政基础设施规划

二、区位分析

（一）、项目所属区域分析

1、项目所属区域概况（区域是城市的什么地带、占什么地位、起到什么作用）附项目地块位置图

2、项目区位分析（项目地理位置、基础配套、区域发展规划）

第二部分、项目区域房地产市场分析

一、房地产市场现状

（一）、市场供需现状

分析现阶段市场供需情况，预测项目上市时的市场供需情况

（二）、价格水平

近一两年内市场价格变化情况

（三）、产品特征

从建筑形式、建筑风格、居住模式、户型面积等方面分析本区域市场产品的特征，一般包括区域项目的开发规模、基础设施、产品配套、产品特点（建筑形式、建筑风格、社区环境、产品内部结构、户型配比、面积区间等方面）。

（四）、客户群特征

客户群体特征一般包括年龄分布、家庭结构、收入水平、文化程度、置业目的、户型面积选择、房价承受能力等。

（五）、市场竞争分项

从本区域市场竞争的核心和主体展开，来讨论区域内市场竞争特征。

（六）、区域市场的发展特点

1、政府对市场的管理调控能力（相关房地产政策及区域房地产政策的出台及作用）

2、市场体系完善情况（包括出现多层次的产品供应及二手房的发展）

3、市场热点的转移（大盘的出现、配套的完善、社区的规划及设计）

4、房地产企业的优胜劣汰进程（外地开发商的进入和现有开发商的状况及分析）

二、区域市场调查分析

（一）、调查问卷内容（附表）

（二）、问卷调查说明及统计分析内容

（三）、问卷统计分析及结论

注:市场调查分析详细内容参见项目市场调研报告（附件三）

三、市场发展预测

包括价格、产品、消费群体特征等方面的趋势来预测区域房地产市场的发展趋势 第三部分项目分析

一、地块位置

宗地所处城市、行政区域 地理位置（包括是否是商业中心、文化中心、教育中心或行政中心等）。附图：项目在该城市的区位图，标记在宗地区域位置，与标志性市政设施、建筑物（如市中心圈、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、地块现状

1、四至范围

2、地势、地表现状，包括宗地内是否有水渠、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

3、地块地表是否涉及到居民拆迁、旧厂搬迁或其他改造等，并说明拆迁对项目开发进度的影响

4、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

5、土地地形及完整性，地形是否规整，是否市政代征地、市政绿化带、市政道路、名胜古迹、江河湖泊等因素分割土地

附图：平面地形图，标记四至范围及相关数据；地形地貌图，主要反映宗地地面建筑、河流、沟壑、高压线等内容；地下状况图，包括地下管线、暗渠、电缆等。

三、项目交通出行状况

1、公交系统情况，包括主要线路、行车区间等

2、宗地出行主要依靠的交通方式，是否需要发展商资金解决

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。

四、项目周边社区配套

项目周边配套一般式指以项目可辐射范围（3KM）内的教育（大中小学及教育质量情况）、医院、购物（大型购物中心、主要商业和菜市场）、邮局、休闲（文化、体育、娱乐、公园等设施）、银行以及其他配套设施。

附图:生活设施分布图，具体位置，距离。

五、项目周边环境（根据个案特征描述，没有可以不写）

项目周边环境一般包括区域治安情况、空气状况、噪声情况、污染情况（化工厂、河流湖泊污染等）、危险源情况（如高压线、放射性、易燃易爆物品产生或仓库基地等）、周边景观、风水情况以及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、购物中心或超市的建设等。

六、市政配套（都要说明距宗地距离，接入的可能性）

说明项目的道路、上水、下水、电信、水、暖、电、气等基础市政配套情况，一般重点需要

说明的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，与宗地的关系（影响）。

七、主要经济技能指标

项目的基本情况（总占地面积、代征地面积、净用地面积、绿化面积、道路面积）、建筑面积（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）、容积率、建筑密度、控高、绿化率以及其他规划指标，特别需说明关键性或难度较大的指标对项目规划、建设的影响。

八、项目SWOT分析

1、优势分析

2、劣势分析

3、机会分析

4、风险分析

第四部分项目开发结论性建议

一、产品规划设计建议

对项目的产品规划设计提出建议（包括主力房价、户型设计、户型配比、面积区间、景观规划、建筑形式、建筑风格、配套标准等）。

**第四篇：房地产项目建议书**

一、项目简介

• 项目名称：未定名

• 地点：

• 用地面积：约17亩

• 开发功能：商住

• 用地状况：已拆迁平地

• 发展商：

二、项目理解

现场的房地产竞争层面比以前已经有很大的变化，一线城市已经从卖环境向卖生活方式发展，二线、三线城市正从卖房子向卖环境发展。房地产的竞争层面越来越高，竞争程度也越来越激烈，因此，我们要做好一个项目，就需要从更高的层面考虑项目。

经过对项目及所在城市的房地产整体市场初步调查，市场明显供大于求，本项目具有相当难度，前期策划定位准确与否是关键，因此，本项目不能操之过急，需作周详考虑，否则极有可能“一步走错，整盘皆输”。

1、项目优势

2、项目劣势

3、项目机会点

4、开发思路及策略建议

（1）要将项目打造成具有影响力，就要提升项目的开发目的和意义： • 老百姓满意：为消费者提供一个美好的居住环境。

• 老板满意：在满足开发利润的同时，为企业培养人才。

• 老头子（政府）满意：为政府和城市创造价值，为城市增加一道美丽的风景线，为政府增加一个样板工程。

（2）资源整合策略——整合房地产发达地区的策划、规划设计、营销、广告等优秀资源为项目服务。

（3）创新策略——对项目的开发模式、产品设计、推广宣传等多个环节进行创新。

（4）引导策略——必须在各个方面去引导市场，而不是迎合，利用和整合各种优势资源，打造客户意想不到而又在心目中有潜意识需求的产品，提升他们的生活品质。

三、委托工作目的：营销策划

营销策划又分前期策划和推广策划。前期策划主要是在项目的整体规划及设计方面提供切实可行的顾问意见，使项目能够在一定条件下更好地适应市场，适应消费者的需求；推广策划是为项目提供最具吸引力的包装，运用有效的宣传手段，使之一旦推出，就能受到欢迎。

（以上营销策划将向委托方递交书面报告）

四、工作内容

1、项目概况

（1）项目的位置及基本数据

（2）项目的现状及基本条件

2、××市区及其经济发展概况

（1）地理位置、自然环境、人口、历史、文化

（2）主要经济指标

（3）综合评述

3、项目所在区域物业市场概况

（1）项目周边小区分布，消费特点

（2）项目周边物业的开发状况

（3）综合评述

4、项目竞争力分析

（1）项目的主要竞争优势

（2）项目的主要竞争劣势

（3）项目的主要机会

（4）项目的主要风险

5、对初步规划设计方案的评价及建议

（1）对初步规划设计方案的评价

（2）对初步规划设计方案的改进建议

6、项目客户群定位

（1）目标客户的经济背景、文化背景

（2）目标客户对物业的特殊偏好

（3）对目标客户侧重程度划分（核心、重点、不确定）

7、项目的市场定位

（1）功能定位

（2）档次定位

8、价格定位

（1）市场比较法定价

（2）收益还原法定价（租值回报）

9、项目的包装策略

（1）硬件方面

（2）软件方面

10、销售资金回收计划

（1）总体销售目标及资金回收

（2）分阶段销售计划及资金回收

11、入市时机及方式的确定

（1）入市时机的选择

（2）最佳入市方式

12、推广宣传策略

（1）广告宣传整体目标

（2）品牌宣传策略

（3）广告宣传主题（卖点）

（4）广告宣传的目标客户群

（5）广告宣传实施及媒体选择

（6）推广宣传费用预算

13、物业管理的建议

14、销售人员培训计划

15、销售工作现场指导

五、工作时间

营销策划报告书在签署正式合同二十个工作日内完成（按每周五个工作日计算）。

六、工作收费

营销策划费人民币××万元整（￥××××），由委托方分两期支付，签约后三天内支付60％，即××××元（￥××××），递交正式书面营销策划报告时付××××元（￥××××）。（注：以上费用我方不提供发票）

**第五篇：房地产项目建议书**

房地产项目建议书范文

目录

1总论

11.1项目背景 1

1.2项目概况

22项目建设的背景和必要性

32.1项目建设的背景 3

2.2项目的建设必要性

53场址及建设条件 8

3.1地点与地理位置 8

3.2自然条件 8

3.3公用设施条件 10

3.4社会经济条件 12

3.5交通条件 13

4建设方案 1

44.1项目总体规划 14

4.2工程方案 15

5环境影响评价 20

5.1环境现状 20

5.2采用的环境保护标准 20

5.3施工期环境影响分析 21

5.4营运期环境影响分析 24

6项目组织机构 26

7项目实施进度 27

7.1项目设施工期 27

7.2实施进度安排 27

8工程招投标 29

8.1概述 29

8.2招标组织形式 29

8.3招标方式 29

9投资估算及资金筹措 30

9.1投资估算 30

9.2资金筹措 32

11社会评价 33

11.1项目对社会影响分析 33

11.2项目对所在地的互适性分析 328

房地产项目建议书范文|报告

总论

1.1项目背景

1.1.1项目名称

象山县半边山旅游开发移民安置小区基础设施建设项目。

1.1.2承办单位概况

本项目承办单位为象山县旅游开发有限公司。公司注册资本1500万元，由象山县人民政府、象山县旅游局共同组建，公司宗旨为“以优质的服务、良好的信誉开拓象山旅游资源，发展象山旅游业，促进象山经济发展”。主要经营范围涉及旅游资源市场开发、旅行社、建筑装潢、饮食、住宿，兼营旅游产品营销、旅游咨询服务、旅游人才培训、旅游汽车出租、旅游票务待售等。

1.1.3报告编写依据

1、《投资项目可行性研究指南》（试用版）；

2、《象山县域总体规划（2024-2024）》；

3、《石浦镇总体规划（调整）（2024-2024）》；

4、《宁波市征收集体所有土地房屋拆迁条例》；

5、《村镇规划标准》；

6、象山县人民政府相关文件；

7、其他相关设计标准和规范；

8、委托方提供的相关基础资料。

1.2项目概况

1.2.1拟建地点

项目所在地为石浦镇昌国南门桔场。地块东临沿海南线一级公路，其它方向为山地。

1.2.2建设规模及内容

建设规模：项目规划总用地面积176198.1m2。

建设内容：半边山旅游项目二期、三期移民安置小区（石浦镇昌国南门桔场移民安置地块）“三通一平”基础设施建设。

1.2.3主要建设条件

本项目建设地点位于石浦镇昌国南门桔场，昌国片区村庄供水、供电、通讯、交通等基础设施配套完善，能满足建设要求。

1.2.4项目建设进度

本项目于2024年5月开始动工，至2024年12月竣工，建设工期为8个月。

1.2.5项目建设投资和筹资方案

该项目总投资为2180万元，资金来源为自筹。

1.2.6主要经济指标

表1-1项目主要技术经济指标

序号 名称 单位 规模 备注总用地面积 m2 176198.建设工期 月 8项目总投资 万元 2180

2项目建设的背景和必要性

2.1项目建设的背景

2.1.1象山县旅游发展概况

象山县地处中国黄金海岸线的中心地带,紧靠国际大都市上海.境内群山连绵,海域壮阔,千港百湾,岛礁众多,碧海金沙,旅游资源得天独厚,是华东惟一拥有山,海,岛,崖,滩,景,物七大特点的滨海资源地区。象山县委县政府在1998年作出了全面发展海洋旅游的战略决策.对全县170多个自然,人文景观进行了为期三个月的实地勘察,在此基础上,按照“高起点,全方位”规划的总体要求,先后编制了严密的规划, 并启动松兰山旅游开发。2024年,召开第一次全县旅游工作会议,提出了“大旅游,大产业,大发展”的思路,把旅游业作为全县第三产业的先导和全县经济新增长点着力加以培育。2024年县委,县政府提出了“旅游富民”发展

战略,明确了把旅游业培育成为全县经济支柱之一的发展方向。2024年,召开全县加快服务业发展大会,明确了把旅游业培育成为第三产业的主导产业和国民经济的支柱产业。

近年来,象山县始终坚持精品开发理念,注重挖掘地方特色,凸显海洋,生态,文化主题,目前已形成松兰山度假区,象山影视城,中国渔村,石浦渔港古城四大骨干旅游品牌。形成了比较完善的旅游综合产业服务体系。2024年，全县接待游客数达到232万人次，旅游经济总收入12.5亿元，同比分别增长16%和17.5%。旅游业已成为县域国民经济中新的经济增长点。随着长三角经济一体化进程的加快和杭州湾大桥,象山港大桥,浙江沿海高速通道的相继建设,将使象山直接接轨上海,为象山的旅游发展带来了前所未有的黄金机遇。

2.1.2象山县半边山旅游项目概况

“象山半边山旅游度假区”位于象山旅游生产力“一带四区”布局中的石浦重点旅游开发区。该项目由新鹤、蛟龙、半边山三个区域组成，规划面积约10平方公里，南邻中国渔村皇城沙滩，北与国家4A旅游景区松兰山相呼应。区内滨海岸线曲折绵长，植被良好，海蚀地貌景观独特，是尚待开发的处女地。该项目拟建成以生态、文化、探险、运动、休闲为主题，具有商务会展、游乐健身、海洋娱乐、休闲度假功能的舒适旅游休闲度假区。度假区力求以国际一流的规划设计、建设管理和服务，塑造独具魅力的“东方夏威夷”，接纳来自海内外的宾客。项目建成后将大大提高象山海洋旅游档次。象山县委县政府在关于象山旅游的发展战略中提到要重点推进半边山旅游区的开发,该项目已列入象山县重点工程。

旅游开发应与移民安置有机结合起来。半边山旅游度假区的开发征收蛟龙村、金山村、新鹤村集体土地。做好半边山旅游度假区的移民安置工作是项目开发的基础和前提，是旅游开发项目健康发展的保证。为此象山县征收集体所有土地房屋拆迁办公室出台了《象山县半边山旅游项目征收集体所有土地房屋拆迁实施方案》（以下简称《方案》）并通过了象山县人民政府的审批。《方案》中提到安置方案以迁建安置为主，迁建安置由拆迁人提供迁建和费用，被拆迁人自行建造安置用房；拆迁人负责迁建用地的通水、通电、通路和场地平整，被

房地产项目建议书范文

拆迁人按照统一规划、统一设计、统一管理的要求由所在村统一或自行建造单体或联体住宅。

2.1.2项目的规划相关性

根据《宁波市征收集体所有土地房屋拆迁条例》，集体所有土地房屋拆迁，应当遵循依法管理、合理补偿、妥善安置的原则，并符合土地利用总体规划、城市规划、村庄和集镇规划，有利于土地集约和节约利用。住宅用房的拆迁补偿安置，可以实行调产安置，也可以实行货币安置，对符合市和县（市）、区人民政府规定条件的被拆迁人，还可以实行迁建安置。被拆迁人有权选择具体的补偿安置方式。调产安置和迁建安置地点的确定必须符合土地利用总体规划、城市规划、村庄和集镇规划的要求。

《石浦镇总体规划（调整）》（2024-2024）提出，昌国区以居住和公共服务设施用地为主，建设文化中心和旅游服务中心，为半边山－皇城沙滩旅游开发提供配套服务，并兼顾昌国组团的发展。

半边山旅游度假区项目一期征收新鹤村集体土地，二期、三期征收蛟龙村、金山村集体土地。本项目为项目二期、三期移民安置小区基础设施建设，安置地块位于石浦镇昌国南门桔场。安置方案符合《宁波市征收集体所有土地房屋拆迁条例》和《石浦镇总体规划（调整）》（2024-2024）。

2.2项目的建设必要性

2.2.1该项目的建设是促进半边山旅游项目开发的需要

象山县委县政府在关于象山旅游的发展战略中提到要重点推进半边山旅游区的开发,该项目已列入象山县重点工程。作为象山县旅游重点开发项目，半边山旅游区项目对象山县的经济社会发展起到重大的影响作用。

移民工程是半边山旅游区项目的重要组成部分，移民工作的顺利实施关系到该项目的健康有序发展，也关系到象山经济的发展和社会的稳定。做好移民安置工作，将为开发商提供好的投资环境和旅游资源，为当地居民解决旅游开发带来的不良影响，切实把“旅游惠民”的政策落到实处，为半边山旅游项目的开发赢

得更大的支持。

2.2.2该项目的建设是保障居民利益、维护社会稳定的需要

旅游开发要注重对开发区域资源及人文的影响，要实现“以人为本”。半边山旅游区的开发对于当地人文产生的影响就是将占用当地居民的生存空间，客观要求改变当地居民人文环境。解决该问题的措施需要保障并且改善当地居民的生活环境，摒除旅游项目对当地的居民造成的不利影响。

该项目的实施，以保障居民利益为原则，合理确定安置方案，力求改变居民生活条件，发挥移民安置的积极效用，对于维护社会稳定，促进社会主义和谐社会的建设具有重大意义。

2.2.3该项目的建设是引导村庄集聚，优化村庄布局的需要

该项目将蛟龙村、金山村两个村庄集中安置，统一配置基础设施，合理规划建筑布局，有利于引导村庄布局的优化和人口集聚，促进城市化健康发展；有利于农村基础设施和社会公共服务设施的统筹配置，改善人居环境；有利于农村住宅的集中建设和有序改造，节约土地资源。对于改善农民生产生活条件和农村建设面貌，促进社会主义新农村建设具有重大的意义。

场址及建设条件

3.1地点与地理位置

石浦镇地处东海之滨、象山半岛南端，位于东经121°48\'\'-121°57\'\'，北纬29°08\'\'-29°13\'\'，处于以上海为龙头，浙江、江苏为两翼的长江三角洲经济区，是宁波港口群的重要组成，目前为全国六大中心渔港之一。北接新桥、定塘等乡镇；西扼三门湾；南与鹤浦、高塘隔港相望；东临大目洋、猫头洋，是象山县南部的区域中心。行政区域由镇本土和檀头山岛、东门岛、对面山岛、半招列岛、渔山列岛等众多岛屿组成，镇本土呈东北-西南走向，带状形态，陆上海岸线长108km，全镇陆地面积121.6k㎡（含海岛面积19k㎡）。

项目所在地为石浦镇昌国南门桔场地块，土地利用现状为林地。

3.2自然条件

3.2.1地型地貌

石浦镇背山面海，大陆部分，东北属沿海丘陵地貌，城区处滨海阶地，西高东低，一般海拔20～28米，沿港3～4米，平均海拔15米；西南多为海积平原，面积约为30平方公里。地势由东北向西南倾斜，大明山主峰海拔425.2米，为最高峰。岛屿部分，多属海岛丘陵，檀头山地势高峻，主峰海拔225米。打鼓峙及对面山、东门岛有小块平原，均围垦而成，总面积约1.5平方公里。项目所在地块地势存在高差。

3.2.2气象条件

石浦镇属亚热带海洋性季风气候，温暖湿润，四季分明，日照充足，雨量充沛，冬夏长春秋短。年平均气温16.2℃；多年平均降雨量为1393毫米，一年四季降雨主要集中在两个雨期，即4-7月份的梅雨期和7-10月份的台风期；沿海平均风速为5.6m/s（4级），冬季盛行偏北风，夏季多为偏南风，春秋两季风向多变。灾害性天气较多，其中台风、暴雨成灾较为频繁。台风是主要的灾害性天气之一，5-11月为台风影响季节，其中7-10月还可直接登陆象山。平均每年约出现2次。暴雨大多出现在6、8、9三个月，主要由台风及梅雨造成，暴雨雨量集中，雨势猛，时间短，强度大，易造成山洪爆发，农田积水内涝。

3.2.3工程地质和水文

1、地质

象山县地质构造属闽浙隆起东南沿海褶皱带，以新华系构造和纬向构造为主体构造，均以断裂为主要形迹。地层主要为侏罗系上统陆相火山岩，次为白堊系火山沉积岩，第四系地层多见于滨海平原，泥盆系—下石炭统、第三系地层亦有出露。

2、水文

A 陆域水文

石浦镇背山面海，自成独立水系。山丘溪涧密布，大多源短流急。境内的地表水主要有大塘港河水系，为大塘港末端，大塘港河总蓄水量为8000万立方米，1983年开通金石引河，引大塘港水入石浦港。镇域内主要河流有4条：金石引河主流长11公里；鸡鸣河主流长4.75公里；长塘河主流长6公里；坦塘河主流长1.75公里。主要特征为河流短促，水源不丰。

石浦镇地下水分两种类型，即裂隙水和孔隙潜水，裂隙水分布在周围山区，补给水源为大气降水；孔隙水主要分布在平原区，含氟量较高，补给水源主要为大气降水，其次是裂隙水。一年内地下水径流高峰分别为4-7月（黄梅期）。

7-10月（台风期），深层地下水埋深一般在60m以下。

B海洋水文

全年平均水温为18.7度，冬季最低为6.4度，秋季最高为28度；海洋水盐度为22.7～30.9度，石浦港属半封闭式海港，潮汐属非正规半日潮，潮差太大，平均潮差超过4米，是一个强潮差，港中大小潮流差异显著，平均潮流流速在1m/s左右，小潮流速约0.4m/s，历史实测最高潮位4.83米。石浦镇沿海水域广阔，滩涂遍布，水质肥沃，营养盐丰富，水产资源品种繁多，是多种海洋生物繁殖、索饵、生长栖息的优良场所。

3.3公用设施条件

3.3.1给水

石浦镇现有四个水厂，石浦镇用水水源主要来自四个水库，分别为供水量180万立方米的三家村水库、88万立方米的利民水库、8万立方米的文昌阁水库及超过1000万立方米的大塘港水库。其中昌国片主要由小南门水库及镇北简易水厂联合供水，由金架山水库引水供给。

3.3.2排水

石浦镇区带状布局，背山面海，镇内沟河纵横，现状排水体制为雨污合流制。排水管道普及率在70%左右，现有排水管道总长54.38公里。

3.3.3供电

石浦镇现有主变两台，容量为2×3.15万kVA。石浦110kV变电站由宁海跃龙变电站经一回路110kV供电，且有35KV出线。另外，丹城至石浦的110kV连线为备用线路。

镇区现状电压等级为110kV/10kV。石浦变电站有35kV出线二回路：一路送东溪变电所，并与110kV西周变相连；一路至定山变和高塘变，基本为郊区农村使用。

3.3.4通讯

1、电信

镇区内有电信母局一处。电信模块局四处（昌国、延昌、东门岛、金星），其中，石浦天门路电信母局装机容量2.4万门。2024年后，因业务发展需要，用户剧增，现电信母局设备已扩容至30480门，实装24742门。

2、邮政

石浦镇内设有邮政支局一个，邮政所3个，分别分布在昌国、新城区的渔港北路和金山路北侧。

3、广播电视

石浦镇内现有石浦广播电视一座，共拥有有线电视用户1.6

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找