

最新项目可行性报告(通用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

项目可行性报告篇一

一、基本状况

xx乡丰陈村“七星湖”状如北斗七星，奇妙地分布于浙中休闲旅游度假胜地磐安县境内的省级风景旅游区高姥山，地处该县东南部沿s40省道延伸。与台州市仙居县相邻，四面环山，群山起伏。当地主要特产：笋干、香菇、中药材、山茶油、地瓜干、辣椒、豆角干、酸菜干等。交通便利，距磐安县城50公里、离诸永高速双峰出口28公里，到杭州2小时车程。附近有名闻遐迩的高姥山娘娘宫、著名的杜鹃山庄、灵江源漂流和灵江源农家乐。其生态风景区有待开发。

该地气候属亚热带季风气候，天气温和，雨量充沛，因山地走向及高低地形变化复杂，造成日夜温差悬殊，干、湿、冷、热明显，光照充足。平均气温为18-22℃，年日照总数达1900小时，无霜期长，夏凉特征明显，竹海连绵，天然植被丰富，空气极其清新（每立方厘米负氧离子含量为5.8万个），是一处绝佳的避暑胜地。

二、规划依据：

1、区位优势。七星湖紧靠磐安仙居两县交界，交通便利、经济基础较好，而且两个县城有常住人口40多万人，流动人口近3万人，有强大的消费群体做后盾，且能逐步带动长三角地区消费层次较高的消费群体。

2、地理优势。七星湖处于高姥山南麓、磐安县城的东南部，海拔900米，区域自然环境良好、生态植被丰富、山上主要经济林有毛竹近万亩、厚朴等药材林上千亩。核心区有几乎全部荒芜的800多亩山地，十分适合发展养殖业及种植业。周边可开发利用土地资源丰富：土壤为酸性沙质土壤与黄粘土壤，表现出典型的土壤地带性特征，个性适合种植国家一级保护树种南方红豆杉等珍惜树木。

3、开发优势：此刻附近村里水、电、有线电视网络，移动通信网络覆盖，水泥康庄公路贯穿其中。当前，国家在政策方面加大了支持开发农业产业链的力度，省市县政府出台农业发展优惠政策支持农村项目，可构成规模化、市场化的持续发展，生态农业项目的发展前景十分广阔，给投资者以长期的丰厚回报。该区域可构成集生产基地+公司+生产+农户合作+深加工+市场销售+服务的场地规模化，产品品牌化发展趋势，对吸纳周边分散农民参与的引力较强，从而有利于整体开发生态农业项目。

4、政策优势。磐安县打造“中国休闲养生城”战略的实施，国家支持农业与农村经济发展的优惠政策较多，统筹城乡发展的力度明显加大，且又与新农村建设的要求同步，为加快开发迎来了难得的发展机遇期。

5、市场优势。从上海、杭州、温州、台州等地来磐安旅游度假的客人迅速增多，但休闲度假旅游业的休闲娱乐功能滞后，如能完善功能，引导消费，抓好科学营销，可开发的目标市场空间十分大。

建设思路

本规划以具有旅游价值的农业资源和农产品、农耕文化为前提，以规划、设计、修建为手段，以创设现代化经营管理理念为载体，以输出观光、休闲、采摘、购物、品尝、农事活动体验和传统农耕文化回味为目的，把新农村建设与体现传

统农庄风貌结合起来，把农业生产与旅游观光结合起来，讲求“原汁原味”，避免“视角污染”，追求设施与农业系统、生态系统、人文景观系统的和谐统一，围绕农庄活动场所，依托农业文化景观、农业生态环境、农事活动及农村传统的生活习俗资源，向游客带给一种自在、自然、幽静、野趣、新奇的新型游乐空间，尽力体现返璞归真、回归自然的消费心态，构成一个集旅游观光、农业高效、优化生态环境和社会文化功能为一体的原生态农业旅游、休闲、娱乐新型农庄。

四、建设资料

1、高山蔬菜种植园区建设。围绕现有山地，建设50亩蔬菜种植园，种植采取小畦种植、标准化作业，尽力体现田园风光；建设50亩牛角辣椒种植园；建设50亩以上蔬菜用于脱水蔬菜生产的种植园，到达生产加工出口的生态标准蔬菜基地。建设50亩温室大棚反季节蔬菜种植园，长年四季有带给新鲜蔬菜供应周边市场；按国家规定无公害食品生产标准生产；合理搭配，并引进新品种、新技术，四季生产、四季销售，既体现观赏性，又体现食用性。

2、珍稀植物培植园区建设。围绕200亩蔬菜种植基地配套，进行改造，提升和扩建；地拢和绿化带上增加新特优时令水果种植。尽力到达三季有花、四季有果；在地块的周边和功能空地上个性安排栽培十万棵以上南方红豆杉，逐步构成红豆杉群，同时起到绿化和观赏的立体生态园林效果，长期来看也可产生极大的经济效益。

3、牛羊鸡鱼养殖园区建设。根据山凹地势，修葺七口山塘，投放鱼类等配套生产；实施舍饲和网栏养殖，把肉食性和观赏性结合起来；另外建设20亩地特种珍禽养殖基地，10亩山地养土鸡区、500只兔养殖区、其他如羊、牛、等家禽养殖区。

4、阔叶林种封育园生态系统配套建设。按照山地农业开发的立体框架，依山就势以宜则宜配套生态功能。七座山塘为依

托，建造200亩的栽植园，在栽植园建设景观林带；改造300亩山的经济林和观赏林带，尽力体现山中绿荫、道中绿廊、沟中碧水、园林中花、草、树相映衬。

5、休闲观光配套设施建设。在生态园区建造休闲宾馆一座，能够接待200人左右，配套建设会议室□ktv□餐厅、茶座，包厢。土特产批零门店；建标志性门庭2个，改造提升一条专职旅游公路2公里、开辟旅游登山石阶路3公里；建停车场2个，打通一条观光巡回幽静的步行小路；依托高姥山景区沿途改建一座登高观景标志性阁楼，修建休息亭，连成自然山水园。建设管理房，设置攀岩、速降、溜索、素质拓展、野外生存、帐篷野营、模拟探险等项目，修建旅游沼气公厕、保洁设施、观景设施，完善标识系统。建设若干休息亭台、一座露天游泳池、一个标准垂钓园。

6、基础设施配套建设。规划5000平方土地建设农产品深加工厂房，加工机械购置；种养基地的水道改建，铺设水网；铺设路灯；力争做到设施齐备、功能齐全，节能高效、循环利用。透过以生态农业园林的实施建设，把七星湖逐步建设成xx农特产品的集散地、磐安风光展示的写作摄影基地。

五、经营理念

1、自创“七星湖”品牌，以此项目为龙头，带动农户加工地瓜干等休闲食品和脱水蔬菜加工和销售。

2、观光：观赏高姥山特有的山大沟深、山尖坡陡、梁岿纵横、绵延不断、群山环抱，观看农村田园风光、高山流水、特种养殖。早观日出晚观霞，晨看浓雾夜听风，春看杜鹃烂漫，夏避酷暑严热，秋品山村秋色，冬猎雪域奇景。还可参观农耕文化展览，寻找古迹文化，了解民情、民意、民风。

3、休闲：泡山泉，游泳，垂钓，享受自然的惬意。

4、采摘：根据不同收获季节，指导、组织游客直接进入地头、大棚、园子里用农民特制的筐、篮、篓进行有偿采摘新鲜水果、时令蔬菜、瓜果，让游客即体验收获的喜悦，又观赏山地风光，即增长见识，又感受劳作。暑期吸引学生组团体验农庄生活。

5、购物：用自行编织的形状各异、规格不同的筐、篮、篓将生产的杂粮、野菜、蔬菜、水果、肉类或经特殊加工的熟制品盛于其中，进行包装，并收集农村针织、编织、剪贴、手工等工艺，让游客根据喜好、潜力自行选购。

6、品尝：品尝原生态的蔬菜和肉类美食，农家米酒，农家特色小吃，按照农家人习俗，推出农村节令大荟萃，让游客真切感受农家的热情和饮食文化。

7、农事活动：根据农事季节，让游客参与有偿农事活动，也能够直接将山地租赁、承包给游客，由本地农民代管，让游客参与季节管理及生产种植、收获等农事活动全过程。广泛举办粮、菜、蔬、果生产竞赛活动、赛畜活动及农产品交易活动，吸纳周边村、镇、县农户参与，打造农事活动节令盛会。

六、可行性分析

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅仅拓宽了本地旅游资源开发的路径，而且把旅游、农业、新农村建设有机结合起来，加快了当地产业化结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

2、能够创造就业机会，增加农民收入。用心开发农业旅游，可有效地增加农村劳动人口的就业问题（旅游业每增加1个就业机会，就能带来相关行业5个就业机会），扩大农产品销售

市场，实现农业的多项、多次增值，为传统农业向“高效生态农业”与旅游完美结合拓出新路子。

3、能够促进当地农村基础设施建设。项目开发不但加快了道路等基础设施建设进程，提升了周边农户的生活质量，而且能够实现城乡信息资源的互通，加快观念更新、提升品位、推动进步。

4、能够加强生态环境保护与建设。开发农业旅游的生产素材是当地人与自然和谐共生的乡村环境，因此对加快生态建设、山地保护、规范开发、资源永续利用力度大，有利于促进当地经济社会可持续发展。

6、能够缓解假日高峰旅游压力，促进城乡消费。不但能够有效地对部分旅游者进行分流，就近带动消费者，同时也提高了游客的游览体验质量，丰富城乡人民的消费及文化生活。

7、制约此项目进程的瓶颈：目前的道路不能满足旅游大巴行驶，致使团队接待潜力受限。

七、投资估算及效益分析

本规划建设设计建设周期目标是“三年打基础、五年成规模、十年创星级”。计划前期投资人民币1000万元，五年内累计投入5000万，长期计划投入1亿元。项目建成后，年可创纯利润500万元以上，5年可收回前期投资成本并构成滚动开发态势。如在建设期间逐渐投放运营，收回成本年限可缩短。预期最佳高峰期年收入可到达800万元以上。因此本项目市场前景广阔，具有经济、社会、生态三大效益，不失为是一条投资业主和当地农民共同走向富裕的双赢之路。

八、实施措施

1、依靠政府坚强领导。该项目的基礎是生态农业开发示范，

因此要加大农、林、水、牧、农具展览馆等项目的支持力度，并将此项目纳入到新农村建设试点的高度给予财政支持。

2、采取合作、入股、银行贷款的方式拓宽融资渠道，加快开发进程。

3、政府扶持。生态农业的开发，重点要体现完整性，因此要请求县乡政府和各相关单位，在政策处理、证照办理、项目规划、土地流转或租赁承包、电力等基础设施建设和景区园区各项建设中给予必要的指导和帮忙，加快周边村落和进出道路的改造、提升建设力度，推动此项目的实施。

4、创新管理，提高效益。结合市场需求，采取分期实施、逐步完善、适度规模发展。并坚持生态优先、方便经济原则，使环境优美、服务体贴到位、提高品味，吸引并留住客商及消费者。

5、强化管理。一是要转变观念，统一思想，正确认识农业旅游。二是要合理规划，科学、规范开发。三是要精心设计农业旅游产品，突出特色。四是要强化开发中的消防等安全和卫生工作。五是要搞好促销。六是要加强学习，培养和引进农业技术和管理人才，旅游管理服务人才。

结束语

本计划书是在有投资意向的业主实地考察了多亩“七星湖”山地和周边村落，根据业主的设想草拟而成。定有不足或不妥之处，恳请各级领导、各位专家和有识之士提出宝贵意见，并欢迎有共同意愿的投资者合作开发。该项目期望得到各级政府和有关部门的帮忙、肯定和扶持，拟注册“磐安县七星湖生态旅游农业园开发有限公司”独立运作。

项目可行性报告篇二

建设xx镇万亩农田灌区的引水灌溉工程，该项目受益村有xx□瑞岩、沂洋、苍岩、高坑等五个行政村。其项目是一个以改善农田灌溉条件为措施，以激活农业经济为目的农业基础设施建设工程，有利于改善农民农业生产条件，促进农村的经济发展，增加农民收入，提高人民群众的生活水平。

xx村位于镇所在地，全村人口4480人，耕地面积1660亩，该村本项目受益面积600亩，其中新增面积100亩。现拟修建堡下坝拦河坝壹座，渠道全长1.5公里。

瑞岩村位于xx镇西南方约2公里，全村人口1058人，耕地面积925亩，该村本项目受益面积600亩。

沂洋村位于xx镇西南方约3公里，全村人口20xx人；耕地面积1336亩，两村本项目受益面积685亩，其中新增面积285亩。两村现拟修建千钧坝渠道一条，主干渠全长1950米，支渠1788米，机耕道一条，全长1367米，宽3米。

苍岩村与沂洋村相邻距xx镇约4公里，全村人口1525人，耕地面积722亩，该村本项目受益900亩，其中新增面积300亩，沂洋村新增面积300亩，现两村拟对溪边大坝和渠道进行改造，主干渠全长1500米，支渠全长640米。

高坑村属吉巷乡距xx镇6公里，全村人口1000多人，耕地面积1000多亩，该村本项目受益面积1100亩，其中新增面积400亩。沂洋、苍岩、渭洋，本项目受益面积分别为1050亩、800亩、400亩，新增面积分别为800亩、400亩、365亩，以上几个村现拟对该片灌区内2条主渠道和拦河坝进行整修改造，南蛇岗上土坝渠道全长2.5公里，蒋仔洋渠道全长2公里，支渠道2公里，拦河坝2座，渡槽2座，机耕路1760米，宽3米。

综合该四片灌区共计受益村人口10120多人，灌溉面积8000亩，其中新增灌溉面积2950亩。

现状：项目区人多，耕地少，农田水利设施非常薄弱，只有几条年久失修，渗漏严重的土渠，而且主要耕地面积是分布在人工湖上游两条主河道两边，这里耕地都是沙质土层，渗漏多，经常受旱减产，根本无法满足农田灌溉用水需求，受灌溉用水困难因素的影响，项目区农田的单位产量十分低下，农民抱着靠天吃饭的观念，生产积极性受到严重影响。

项目区离xx较近，古宁公路和屏福公路从此经过，公路交通十分便利，工程建设所需的水泥□u型槽等均可从xx购备，砂石料可就地取材，施工条件基本具备。

1□xx片堡下坝引水干渠铺砌b50u型槽1500米，新建拦河坝1座，长60米，放水井3个。

2、沂洋、瑞岩片千钧坝引水干渠铺砌b70u型槽1770米，支渠铺砌b40u型槽1788米，干砌块石渠道180米，机耕路一条1367米，宽3米，整修加固拦河坝1座。放水井9个。

3、苍岩、沂洋片溪边大坝引水干渠铺砌b60u型槽1000为□b50u型槽500米，支渠道铺砌b40u型槽640米，放水井3个，整修加固拦河坝1座。

4、沂洋、苍岩、高坑片上土坝引水干渠和蒋仔洋引水干渠铺砌b70砣u型槽20xx米，b60砣u型槽1500米□b50砣u型槽1000米，支渠b40砣u型槽20xx米，整修加固拦河坝2座，渡槽2座。机耕路1760米，放水井27个。

项目工程总土石方量180531立方（其中开炸石方717立方），填方440立方，浆砌块石865立方，干砌块石3747立方，砣544立方（具体参照工程概算表）。

本项目估算总投资190.2万元，为配合项目实施，项目在申请国家建设基金补助100万元的同时xx镇政府配套40万元，受益村、出资、群众投工投劳折合50.2万元。

本引水灌溉工程的实施将改善农业生产条件，激发农民发展生产的积极性，提高农田单位产量，增加农民的收入，规划实施后可改善灌溉面积5050亩，新增灌溉面积2950亩，其效益计算如下，改善灌溉面积5050亩，按每亩增产粮食50公斤计，每公斤作价1.0元，新增灌溉面积2950亩，按每亩生产粮食200公斤计，每公斤粮食作价1元，则年纯效益为 $5050 \times 50 + 2950 \times 200 \times 1 \times 0.47\% = 3959$ 万元/年。由此可见效益显著，能大大提高村民的生活水平。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的10篇《项目可行性研究报告(可行性研究报告,项目)》，希望对您的写作有一定的参考作用，更多精彩的范文样本、模板格式尽在。

项目可行性报告篇三

1. 项目单位基本情况：单位名称、地址及邮编、联系电话、法人代表姓名、人员、资产规模、财务收支、上级单位及所隶属的市级部门名称等情况。

可行性研究报告编制单位的基本情况：单位名称、地址及邮编、联系电话、法人代表姓名、资质等级等。

合作单位的基本情况：单位名称、地址及邮编、联系电话、法人代表姓名等。

2. 项目负责人基本情况：姓名、职务、职称、专业、联系电话、与项目相关的主要业绩。

3. 项目基本情况：项目名称、项目类型、项目属性、主要工

作内容、预期总目标及阶段性目标情况;主要预期经济效益或社会效益指标;项目总投资投入情况(包括人、财、物等方面)。

二、必要性与可行性

1. 项目背景情况。项目受益范围分析;国家(含部门、地区)需求分析;项目单位需求分析;项目是否符合国家政策,是否属于国家政策优先支持的领域和范围。

2. 项目实施的必要性。项目实施对促进事业发展或完成行政工作任务的意义与作用。

3. 项目实施的可行性。项目的主要工作思路与设想;项目预算的合理性及可靠性分析;项目预期社会效益与经济效益分析;与同类项目的对比分析;项目预期效益的持久性分析。

4. 项目风险与不确定性。项目实施存在的主要风险与不确定分析;对风险的应对措施分析。

三、实施条件

1. 人员条件。项目负责人的组织管理能力;项目主要参加人员的姓名、职务、职称、专业、对项目的熟悉情况。

2. 资金条件。项目资金投入总额及投入计划;对财政预算资金的需求额;其他渠道资金的来源及其落实情况。

3. 基础条件。项目单位及合作单位完成项目已经具备的基础条件(重点说明项目单位及合作单位具备的设施条件,需要增加的关键设施)。

4. 其他相关条件。

四、进度与计划安排

五、主要结论

以下是小编为大家提供的皮面日记本项目可行性研究报告范例参考

报告说明

皮面日记本项目可行性研究报告是对项目市场、技术、财务、工程、经济和环境等方面进行精确系统、完备无疑的分析，完成包括市场和销售、规模和产品、场址、原辅料供应、工艺技术、设备选型、人员组织、实施计划、投资于成本、效益与风险等的计算、论证和评价，选定最佳方案，作为决策依据的系统分析资料。

报告用途：1、作为投资决策、项目计划依据

2、作为募集资金和向银行申请借款或融资的依据

3、作为项目政府立项资料

4、用于申请进口设备免税

5、用于境外投资项目核准

报告目录

一、皮面日记本项目总论

(一)项目背景

1、项目名称

2、承办单位概况

3、可行性研究报告编制依据

4、项目提出的理由与过程

(二)项目概况

1、拟建地点

2、建设规模与目标

3、主要建设条件

4、项目总投资及效益情况

5、主要技术经济指标

项目可行性研究报告篇四

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。

第二部分软件项目项目软件项目可行性

第三部分软件项目项目市场需求分析

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、软件项目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。

第四部分软件项目项目产品规划方案

第五部分软件项目项目软件项目地与土建总规

第六部分软件项目项目环保、节能与劳动安全方案

在项目软件项目中，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软件项目项目都必须执行环境影响报告书的审批制度，同时，在可行性报告中，对环境保护和劳动安全要有专门论述。

第七部分软件项目项目组织和劳动定员

在可行性报告中，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。

第八部分软件项目项目实施进度安排

项目实施时期的进度安排是可行性报告中的一个重要组成部分。项目实施时期亦称软件项目时间，是指从正式确定软件项目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。

这些阶段的各项软件项目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。

第九部分软件项目项目财务评价分析

第十部分软件项目项目财务效益

第十一部分软件项目项目风险分析及风险防控

第十二部分软件项目可行性研究结论与建议

项目可行性报告篇五

xx县xxx位于xx县南部，距县城50公里，是xx县油气田开发区。全乡共辖10个行政村，全乡有11482人。其中0—6岁儿童将近20xx人，近年，随着经济文化的发展，人们的教育意识逐年增加，对幼儿的教育愈来愈重视。但多年来，杨米涧乡一直没有一所公办的、有规模的幼儿园，仅附设为学前班或附设为幼儿园，严重制约着杨米涧乡教育的发展，制约着整个杨米涧乡人文素质的提升。因此，根据省市县有关规划的精神，拟在乡内建一所寄宿制幼儿园。

- 1、项目名称：新建靖边县杨米涧乡中心幼儿园项目
- 2、项目申报单位□xx县xx学区
- 3、法人代表：边宇
- 4、项目属性：新建类
- 5、预算投资总额：150万元
- 6、申请项目金额:150万元

随着xx乡经济社会的快速发展，幼教资源紧缺与需求的矛盾日益突出，已很难满足人们对优质教育、均衡教育的迫切要求。而杨米涧乡一直没有一所公办的、有规模的幼儿园，只有附设学前班或附设幼儿园，其办园条件、师资力量、园务管理、保教质量均受到严重制约，与幼儿教育的规范要求相

比存在着巨大的差距，严重制约着杨米涧乡教育的发展，制约着整个杨米涧乡人文素质的提升，成为杨米涧乡幼儿教育乃至整个教育事业健康发展的瓶颈。因此，杨米涧乡须新建一所规模较大、条件合格、管理科学、质量上乘的公办幼儿园，这对促进幼儿教育跨越式发展，促进幼儿身心全面健康发展，促进社会经济和谐发展，普及义务教育，完善幼儿教育布局、促进幼儿教育事业发展具有十分重要的作用。

1、乡村领导高度重视，杨米涧乡的幼儿教育引起了乡领导的关注和村班子的重视，经多方协商，乡党委、乡政府决定无偿提供人口集中、交通便利的韩伙场九年制学校的4.2亩土地作为幼儿园的园址。

2、该项目符合社会发展要求，项目建成后将极大地促进我乡幼儿教育发展水平，可大面积解决幼儿入园难的问题，因此，本项目的实施是必要的。

3、本项目的实施，可彻底解决我乡范围内幼儿入学难的问题，

可以让当地农民安心发展当地农业，也可以让专心在城里供幼儿学生的家长返回本乡达成供学挣钱两不误的效果，既可以缓解城镇幼儿园人数多，班额大的诸多压力，也切实减轻了农民的经济负担，也带动了当地的经济的发展。

4、可以有效扩充杨米涧九年义务教育生源，进而缓解城镇学校人数多，班额大的诸多压力，有利于促进教育的均衡发展。

该项目经深入调查，项目建成后，具有良好的经济、社会效益，对带动和促进全乡幼儿园建设具有重要的现实意义，项目积极可行。

建成后的杨米涧乡中心幼儿园，将有教师5名，教学班级3个，可容纳120名适龄儿童。该园占地面积2500平方米（约3.7亩），其中建筑面积1000平方米。

计划新建活动及辅助用房、办公及辅助用房、生活用房等，概算需建设资金600万元。

1、新建活动及辅助用房800平方米，每平方米造价1500元，需资金120万元；

2、新建办公及辅助用房100平方米，每平方米造价1500元，约需资金15万元。

3、新建生活用房100平方米，每平方米造价（内容来源本站）1500元，需资金15万元。

以上各项共计需用资金150万元。

该项目的建成，将极大地改善我乡幼儿事业的落后现状，提升幼儿教育整体发展水平，解决120名左右的幼儿入园难问题，为我乡社会力量承办的幼儿园起到榜样性的示范、引领和辐射作用。对规范幼儿教育管理，切实提高保教质量，为幼儿终生发展，为当地经济建设服务，为促进幼儿教育均衡发展，促进教育公平都将起到巨大的助推作用。因此，本项目的建设能取得良好的社会效益。

专此报告

项目可行性报告篇六

xx乡丰陈村“七星湖”状如北斗七星，奇妙地分布于浙中休闲旅游度假胜地磐安县境内的省级风景旅游区高姥山，地处该县东南部沿s40省道延伸。与台州市仙居县相邻，四面环山，群山起伏。当地主要特产：笋干、香菇、中药材、山茶油、地瓜干、辣椒、豆角干、酸菜干等。交通便利，距磐安县城50公里、离诸永高速双峰出口28公里，到杭州2小时车程。附近有名闻遐迩的高姥山娘娘宫、著名的杜鹃山庄、灵江源漂流和灵江源农家乐。其生态风景区有待开发。

该地气候属亚热带季风气候，天气温和，雨量充沛，因山地走向及高低地形变化复杂，造成日夜温差悬殊，干、湿、冷、热明显，光照充足。平均气温为18-22℃，年日照总数达1900小时，无霜期长，夏凉特征明显，竹海连绵，天然植被丰富，空气极其清新（每立方厘米负氧离子含量为5.8万个），是一处绝佳的避暑胜地。

1、区位优势。七星湖紧靠磐安仙居两县交界，交通便利、经济基础较好，而且两个县城有常住人口40多万人，流动人口近3万人，有强大的消费群体做后盾，且能逐步带动长三角地区消费层次较高的消费群体。

2、地理优势。七星湖处于高姥山南麓、磐安县城的东南部，海拔900米，区域自然环境良好、生态植被丰富、山上主要经济林有毛竹近万亩、厚朴等药材林上千亩。核心区有几乎全部荒芜的800多亩山地，十分适合发展养殖业及种植业。周边可开发利用土地资源丰富：土壤为酸性沙质土壤与黄粘土壤，表现出典型的土壤地带性特征，个性适合种植国家一级保护树种南方红豆杉等珍惜树木。

3、开发优势：此刻附近村里水、电、有线电视网络，移动通信网络覆盖，水泥康庄公路贯穿其中。当前，国家在政策方面加大了支持开发农业产业链的力度，省市县政府出台农业发展优惠政策支持农村项目，可构成规模化、市场化的持续发展，生态农业项目的发展前景十分广阔，给投资者以长期的丰厚回报。该区域可构成集生产基地+公司+生产+农户合作+深加工+市场销售+服务的场地规模化，产品品牌化发展趋势，对吸纳周边分散农民参与的引力较强，从而有利于整体开发生态农业项目。

4、政策优势。磐安县打造“中国休闲养生城”战略的实施，国家支持农业与农村经济发展的优惠政策较多，统筹城乡发展的力度明显加大，且又与新农村建设的要求同步，为加快开发迎来了难得的发展机遇期。

5、市场优势。从上海、杭州、温州、台州等地来磐安旅游度假的客人迅速增多，但休闲度假旅游业的休闲娱乐功能滞后，如能完善功能，引导消费，抓好科学营销，可开发的目标市场空间十分大。

本规划以具有旅游价值的农业资源和农产品、农耕文化为前提，以规划、设计、修建为手段，以创设现代化经营管理理念为载体，以输出观光、休闲、采摘、购物、品尝、农事活动体验和传统农耕文化回味为目的，把新农村建设与体现传统农庄风貌结合起来，把农业生产与旅游观光结合起来，讲求“原汁原味”，避免“视角污染”，追求设施与农业系统、生态系统、人文景观系统的和谐统一，围绕农庄活动场所，依托农业文化景观、农业生态环境、农事活动及农村传统的生活习俗资源，向游客带给一种自在、自然、幽静、野趣、新奇的新型游乐空间，尽力体现返璞归真、回归自然的消费心态，构成一个集旅游观光、农业高效、优化生态环境和社会文化功能为一体的原生态农业旅游、休闲、娱乐新型农庄。

1、高山蔬菜种植园区建设。围绕现有山地，建设50亩蔬菜种植园，种植采取小畦种植、标准化作业，尽力体现田园风光；建设50亩牛角辣椒种植园；建设50亩以上蔬菜用于脱水蔬菜生产的种植园，到达生产加工出口的生态标准蔬菜基地。建设50亩温室大棚反季节蔬菜种植园，长年四季有带给新鲜蔬菜供应周边市场；按国家规定无公害食品生产标准生产；合理搭配，并引进新品种、新技术，四季生产、四季销售，既体现观赏性，又体现食用性。

2、珍稀植物培植园区建设。围绕200亩蔬菜种植基地配套，进行改造，提升和扩建；地拢和绿化带上增加新特优时令水果种植。尽力到达三季有花、四季有果；在地块的周边和功能空地上个性安排栽培十万棵以上南方红豆杉，逐步构成红豆杉群，同时起到绿化和观赏的立体生态园林效果，长期来看也可产生极大的经济效益。

3、牛羊鸡鱼养殖园区建设。根据山凹地势，修葺七口山塘，投放鱼类等配套生产；实施舍饲和网栏养殖，把肉食性和观赏性结合起来；另外建设20亩地特种珍禽养殖基地，10亩山地养土鸡区、500只兔养殖区、其他如羊、牛、等家禽养殖区。

4、阔叶林种封育园生态系统配套建设。按照山地农业开发的立体框架，依山就势以宜则宜配套生态功能。七座山塘为依托，建造200亩的栽植园，在栽植园建设景观林带；改造300亩山的经济林和观赏林带，尽力体现山中绿荫、道中绿廊、沟中碧水、园林中花、草、树相映衬。

5、休闲观光配套设施建设。在生态园区建造休闲宾馆一座，能够接待200人左右，配套建设会议室□ktv□餐厅、茶座，包厢。土特产批零门店；建标志性门庭2个，改造提升一条专职旅游公路2公里、开辟旅游登山石阶路3公里；建停车场2个，打通一条观光巡回幽静的步行小路；依托高姥山景区沿途改建一座登高观景标志性阁楼，修建休息亭，连成自然山水园。建设管理房，设置攀岩、速降、溜索、素质拓展、野外生存、帐篷野营、模拟探险等项目，修建旅游沼气公厕、保洁设施、观景设施，完善标识系统。建设若干休息亭台、一座露天游泳池、一个标准垂钓园。

6、基础设施配套建设。规划5000平方土地建设农产品深加工厂房，加工机械购置；种养基地的水道改建，铺设水网；铺设路灯；力争做到设施齐备、功能齐全，节能高效、循环利用。透过以生态农业园林的实施建设，把七星湖逐步建设成xx农特产品的集散地、磐安风光展示的写作摄影基地。

1、自创“七星湖”品牌，以此项目为龙头，带动农户加工地瓜干等休闲食品和脱水蔬菜加工和销售。

2、观光：观赏高姥山特有的山大沟深、山尖坡陡、梁岬纵横、绵延不断、群山环抱，观看农村田园风光、高山流水、特种养殖。早观日出晚观霞，晨看浓雾夜听风，春看杜鹃烂漫，

夏避酷暑严热，秋品山村秋色，冬猎雪域奇景。还可参观农耕文化展览，寻找古迹文化，了解民情、民意、民风。

3、休闲：泡山泉，游泳，垂钓，享受自然的惬意。

4、采摘：根据不同收获季节，指导、组织游客直接进入地头、大棚、园子里用农民特制的筐、篮、篓进行有偿采摘新鲜水果、时令蔬菜、瓜果，让游客即体验收获的喜悦，又观赏山地风光，即增长见识，又感受劳作。暑期吸引学生组团体验农庄生活。

5、购物：用自行编织的形状各异、规格不同的筐、篮、篓将生产的杂粮、野菜、蔬菜、水果、肉类或经特殊加工的熟制品盛于其中，进行包装，并收集农村针织、编织、剪贴、手工等工艺，让游客根据喜好、潜力自行选购。

6、品尝：品尝原生态的蔬菜和肉类美食，农家米酒，农家特色小吃，按照农家人习俗，推出农村节令大荟萃，让游客真切感受农家的热情和饮食文化。

7、农事活动：根据农事季节，让游客参与有偿农事活动，也能够直接将山地租赁、承包给游客，由本地农民代管，让游客参与季节管理及生产种植、收获等农事活动全过程。广泛举办粮、菜、蔬、果生产竞赛活动、赛畜活动及农产品交易活动，吸纳周边村、镇、县农户参与，打造农事活动节令盛会。

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅仅拓宽了本地旅游资源开发的路径，而且把旅游、农业、新农村建设有机结合起来，加快了当地产业化结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

2、能够创造就业机会，增加农民收入。用心开发农业旅游，可有效地增加农村劳动人口的就业问题（旅游业每增加1个就业机会，就能带来相关行业5个就业机会），扩大农产品销售市场，实现农业的多项、多次增值，为传统农业向“高效生态农业”与旅游完美结合拓出新路子。

3、能够促进当地农村基础设施建设。项目开发不但加快了道路等基础设施建设进程，提升了周边农户的生活质量，而且能够实现城乡信息资源的互通，加快观念更新、提升品位、推动进步。

4、能够加强生态环境保护与建设。开发农业旅游的生产素材是当地人与自然和谐共生的乡村环境，因此对加快生态建设、山地保护、规范开发、资源永续利用力度大，有利于促进当地经济社会可持续发展。

6、能够缓解假日高峰旅游压力，促进城乡消费。不但能够有效地对部分旅游者进行分流，就近带动消费者，同时也提高了游客的游览体验质量，丰富城乡人民的消费及文化生活。

7、制约此项目进程的瓶颈：目前的道路不能满足旅游大巴行驶，致使团队接待潜力受限。

本规划建设设计建设周期目标是“三年打基础、五年成规模、十年创星级”。计划前期投资人民币1000万元，五年内累计投入5000万，长期计划投入1亿元。项目建成后，年可创纯利润500万元以上，5年可收回前期投资成本并构成滚动开发态势。如在建设期间逐渐投放运营，收回成本年限可缩短。预期最佳高峰期年收入可到达800万元以上。因此本项目市场前景广阔，具有经济、社会、生态三大效益，不失为是一条投资业主和当地农民共同走向富裕的双赢之路。

1、依靠政府坚强领导。该项目的基地是生态农业开发示范，因此要加大农、林、水、牧、农具展览馆等项目的支持力度，

并将此项目纳入到新农村建设试点的高度给予财政支持。

2、采取合作、入股、银行贷款的方式拓宽融资渠道，加快开发进程。

3、政府扶持。生态农业的开发，重点要体现完整性，因此要请求县乡政府和各相关单位，在政策处理、证照办理、项目规划、土地流转或租赁承包、电力等基础设施建设和景区园区各项建设中给予必要的指导和帮忙，加快周边村落和进出道路的改造、提升建设力度，推动此项目的实施。

4、创新管理，提高效益。结合市场需求，采取分期实施、逐步完善、适度规模发展。并坚持生态优先、方便经济原则，使环境优美、服务体贴到位、提高品味，吸引并留住客商及消费者。

5、强化管理。一是要转变观念，统一思想，正确认识农业旅游。二是要合理规划，科学、规范开发。三是要精心设计农业旅游产品，突出特色。四是要强化开发中的消防等安全和卫生工作。五是要搞好促销。六是要加强学习，培养和引进农业技术和管理人才，旅游管理服务人才。

项目可行性研究报告篇七

1. 项目法人：北京***房地产开发有限公司

2. 项目名称：北京***花园

3. 地块位置：地块位于北京东北部顺义区河南村西，北面紧邻潮白河

4. 占地面积：455104平方米

5. 建设用地面积：322704平方米

6. 规划容积率：0.36

7. 总建筑面积：15.39万平方米(其中会所等配套设施6000平方米)

8. 规划用途：别墅

9. 地块现状：农田，还未三通一平

10. 建设期：本项目建设期为3年，计划2004年12月动工

(一)、发展北京房地产的需要

北京在新世纪要率先实现现代化，首先必须加快产业结构调整，优化升级，全面提高产业的技术含量和市场竞争能力，积极发展附加值高、关联带动大的支柱产业。目前房地产业已成为经济发展的支柱产业之一，按目前经济所处的发展阶段（即人均gdp低于8000美元，城市化水平在30%—60%之间），房地产将属于快速发展阶段。特别是加入wto北京申奥成功，意味着北京房地产业将立足北京，面向全国，通向国际，进入新的发展阶段，建设本项目对发展北京房地产也无疑是一个有利推动，也为拓展地区房地产市场起到积极作用。

(二)、区域发展的需要

中国加入wto后，会有更多的国际公司来到北京，相应对高档物业的市场需求量将肯定放大，而这些企业的高级管理人员恰恰是别墅市场的目标客层，而顺义区正好是别墅发展比较成熟的区域之一。由于2008年奥运会水上项目和马术项目在顺义潮白河地区举办，政府将会在本区域投资25个亿来建设奥运场地及相应设施，相应的市政配套将会更加完善，这无疑为本区域的别墅外部环境带来利好。同样在此建造别墅也有利于首都该区域整体环境的建设。

顺义区政府在新的五年计划中制定的战略目标是尽快创造出潮白河休闲度假旅游基地著名品牌，建设以现代大旅游为主的综合产业带，集中发展旅游、观光农业、房地产、休闲度假业及文化、体育、会展等产业，创建餐饮、购物、娱乐、健身等于一体的休闲度假中心。建成服务全区、服务首都，并适应于企业国际化运作的高度开放、高效运转的第三产业服务体系。京承高速顺义段进展顺利，预计道路主体工程10月底竣工，此道路的建设将成为顺义区的发展增添新的活力，另外顺义空港物流园经过几年的发展已吸引了日本jvc、索尼、松下等国际知名公司的进入。顺义工业区的发展将会借带动对高档住主房的更多需求，特别是别墅的需求。在此发展别墅项目正是满足了此地域发展的要求。

北京别墅市场经过长时期的沉积，近年来随着北京房地产大势发展再度升温。市场供应与需求总量都出现了明显的放大，产品类型也不断推陈出新。

北京别墅市场在政府放开控制后于1999年开始逐渐复苏，呈现供销两旺局面，一些高档别墅项目价格出现较大提升。如翠湖别墅2000年8月重新开盘后，销售均价由8500元/平方米上涨到9600元/平方米，销售率达60%以上；玫瑰园一期现房1200美元/平方米，二期环湖别墅2750美元/平方米，不环湖别墅也在2000美元/平方米；碧水庄园一期均价1400美元/平方米，而二期环湖别墅2500美元/平方米，这一方面由于中国将要入关便很多外籍人士进入中国，牵动市场需求提升；同时也是别墅类物业消费在受到长时间限制后，随经济复苏而回暖的必然趋势。根据中原物业提供的数据，截至今年上半年北京别墅项目已达122个，3万余套，总建筑面积超过900万平方米，主要分布在东北京顺路、正北的亚北和西北海淀区。七八月间又有3个项目总计50万平方米推出，别墅供给的增长速度远高于需求上升速度，已经出现市场过热的迹象。

随着市场发展，别墅客户群体也在逐渐改变。以前购买别墅主要是位于：金字塔顶尖的国内外成功人士，较早京顺路边的

裕京花园销售时并没有按揭，足见当时买家购买力的强大。京顺路沿线的高档别墅业主主要为欧美人士，达客户的70%。多数是跨国公司的ceo。也有一些国内房地产开发商等顶级人士：而北京西北和北部的别墅业主多为受工作与居住交通条件影响，具有一定购买能力的it新贵、知名学者与留学归国人士：随着市场的发展和townhouse的涌现，别墅市场客户群体趋于年轻化，一些从事金融、证券和it等行业的年轻白领脱颖而出，逐渐成为中档别墅的主要消费力量。据金网络公司提供的资料显示，购买townhouse的客户38%是三资企业管理人员，24.5%是私营、民营企业主。在别墅客户中，外籍人士、海外归国人员对别墅环境质量和设计风格最重视：国内买家更为注重别墅的面积和户型，在强调生活品质外，更认为拥有别墅是身份与地位的象征。

当前别墅市场重要问题在于缺少有特色和个性的高档项目出现，项目品质普遍较低，这种的情况下，少数低容积率、高绿化率的项目有不俗市场表现就不足为怪了(附表为京北部分热销项目的基本指标)。近期推出的橘郡虽然容积率偏高、区位稍远，且过于强调功能细分，却凭借产品鲜明特征和完善的营销手段，也取得巨大市场成功。

townhouse的兴起是今年别墅市场的最大动向，具代表性的橘郡、康城、一栋洋房等项目都取得很好市场业绩，其市场火爆有其必然因素。别墅市场由于长期两极分化，外销别墅价格较高，而内销别墅品质相对较差，都不适合国内新生中产阶级客户，总价150万元左右，6000-8000元/平方米的中档别墅市场出现空档。townhouse的出现正迎合了这部分客户的需求。

虽然townhouse来势凶猛，但对别墅的影响主要体现在对中低档别墅客户群的瓜分。由于客户群体存在差异，不会对高档别墅产生太大冲击。townhouse是别墅中一种普通的产品，适合一般中产阶级，满足别墅基本功能，只能算“别墅中的

经济适用房”，随着收入的提高，市场更细分化，会涌现比联排更好的产品，双拼或独栋以适应更高层的市场需求。

1、供量:5000套以上新增别墅面市

到了2002年中期，人们忽然发现周围的townhouse都已经悄悄升级，许多别墅如玫瑰园三期、橘郡三期、国际使馆村、顺义潮白河别墅带的枫桥别墅等项目迅速出现，并开始抢占市场。目前北京市共有别墅项目超过150个，总建筑面积不下千万平米，4万多套别墅单位，其中20xx年新开发别墅项目就有13个之多，新增别墅现房供应量约为65万平方米，8000套别墅单位，2002年的供给量较小，而今年估计会有5000-8000套的新增别墅单位面市，其中以总价500万到800万的别墅项目为主，市场竞争将变得愈加激烈。

2、布局：“一山”“二河”“三线”“四高”

从分布格局上看，北京市别墅目前已经形成了“一山”“二河”“三线”“四高”的概念。”一山“指西山，从门头沟、八大处、香山直至温泉永丰乡；”二河“指潮白河、温榆河两河流域别墅带；”三线“指立汤、京顺、京通三条线；”四高“则指京昌、京沈、京开、京密四条高速路。其中”三线“和”四高“是传统概念的别墅区域，而”一山“和”二河“则后来居上，成为目前北京新兴别墅的最佳分布方位。

3、品质:追求差异性

为体现产品的差异化和别墅品质，目前很多发展商都比较注重产品的定位，并在规划设计上强调实用功能空间分布，试图从生活方式的角度作为营销的卖点，东北部的别墅为迎合成功人士、海归人士所追求的“归属感”，更多的会倾向于与优美的自然环境浑然天成的做法；而在远郊的怀柔、密云一带今年将会出现一些满足城里人度假的低容积率、乡村艺

术化的亲地型别墅；商城则会出现一些以设计取胜，创意性很强的别墅。

4、客户：国内增量超过国外

从市场需求来看，依旧是以国内客户需求为主，而国外客户的成长估计不会有大的变化。依据相关资料统计，以1997年作为分水岭，北京别墅的销售对象出现了较大变化。1997年之前，70%的别墅购买者持国外护照，而其中的港澳台客户占很大比例，约占整体购买者的50%以上；而近几年别墅购买者以国内人士居多，这一需求群体除了海外归国人士外，主要是在第一轮商品房购买潮中消费高端商品房的买家。此外都市新贵族范围也在逐渐扩展，尤其是中关村高科技企业区域内，依靠it起家的企业家、高级技术工程师及其他高级从业人员，他们完全有能力而且很迫切需要京城周边区域内，可以作为他们的第一住所或二次置业的别墅项目，这部分人既不愿意再住传统的公寓，又无法承受独立别墅的高价位，强烈的改善居住条件的愿望，使经济型别墅填补了这一市场空缺，别墅市场的潜在购买力在不断增强。而国外客户由于受到国际经济不景气的影响，明年将不会有大的起色，东北部区域仍然是他们的首选。

5、价格：市中心向外递减，东向西递减

如相关数以统计□20xx年北京市别墅的平均售价约为人民币8400元/平方米左右，其中市区内别墅数量少而价格较高，平均售价在2000美元/平方米左右，约合人民币16600元/平方米，其中最高价为东南二环旁的怡龙别墅开价为3000美元/平方米。除市区外，位于机场路顺义地区的别墅售价也较高，均价在1300美元/平方米，约为人民币10790元/平方米。别墅售价超过人民币1万元/平方米的还有亚北一昌平，大兴，丰台地区。而售价在人民币3000-4500元/平方米的则分布在海淀土地、通州地区。价位在人民币2000-3000元/平方米的低档别墅则分布在颐和园地区。目前西北区域别墅价格也直

追东北区别墅。

据北京九力市场研究公司的分析资料显示，随着中国经济的增长，特别是在申奥成功、加入世贸等利好环境下的北京经济的发展，别墅市场的发展环境将得到进一步的优化，如果说2002年是别墅市场发展的新起点，那么2003年将是别墅市场得以成熟的一年，优雅得体的造型，个性化的户型设计和完善的配套环境，将是别墅取胜的关键。

截止到2002年为止，北京市场总体来看，别墅总量达到约150个，总建筑面积1100多万平方米，约4万多套别墅，目前在售约有80个别墅项目。有关分布见下表：

从上表可以看出，西北部和东北部是别墅较为集中的区域。

十年转瞬过去，再看北京的房地产，别墅已经不再是什么“罕见之物”。从郊区别墅的兴起，到城市别墅的热销，京城别墅可以说是“芝麻开花节节高”。有数据显示，到目前为止，北京市的别墅项目已经超过150个，4万多套别墅单位，总建筑面积不下千万平方米。

别墅项目的大量涌入势必带来一场市场争夺战。在京城别墅的聚集地——东北和西北(数量占到京城别墅总量的三分之二)，这场战火已经点燃，并呈蔓延之势。仅东北部的朝阳公园，像棕榈泉国际公寓、东润枫景这样的“城市别墅”就多达10多个，机场路至顺义区的几十个别墅项目更是壮大了“东北军团”的阵容；而近年来，别墅发展相对缓慢的西北部也奋起直追，继香山别墅之后，位于西山的门头沟区又会有九家地产开发商征用千亩左右的土地兴建1500套左右的别墅，它们将与香山板块、碧水庄园、玫瑰园、翠湖别墅、水印长滩等几十个别墅项目一起构成强大的“西北军团”。异军突起的“西北军团”正与“东北军团”形成抗衡之势。

1、相邻燕莎商圈、国留商圈东北区别墅打造“商务城市别

墅”

东北部是北京开发最早，数量最多的别墅区域。由于东北别墅区北通首都机场，南抵北京东部传统的涉外商务使馆区，距离东北三环只有十几公里，办公、购物十分方便，地理位置较为优越。区内首都机场高速公路、京顺路两大交通干线，道路等级较高，提供了安全、便捷的交通条件。目前，东北区域绿化面积较大，种植的树木多已成林，是京城绿化环境最好的地区之一。温榆河、潮白河两大河流贯穿全堤，构成了区域内独特的水面环境；且具有北京高尔夫球场、北京乡村高尔夫球场等高档配套设施，这都为高档别墅开发提供了有利条件。北京市最早的别墅大多建于该区，别墅市场已经具有明显规模，很多高品质别墅如棕榈泉国际公寓、京润水上花园、嘉林花园、香江花园、龙苑别墅等都分布在此区。

”东北区别墅的最大优势在于它与东三环燕莎商圈、国贸商圈等涉外商务使馆区相邻，而cbd区内的公寓又大多数是商住两用，忙乱与紧张很难为高节奏的商务人士提供一个宽松、舒适的居住环境。东北区别墅正是以毫不逊色的商务气息和更胜一筹的生活舒适度成为cbd和燕莎商圈内国际人士首选的居住区。“”东北军团“代表作棕榈泉国际公寓开发商曾伟先生坦言，棕榈泉国际公寓的客户绝大部分都是有国际生活背景的人士，其中很多是国际大公司的行政人员。

在位于京城东北部的京顺路沿线的高科别墅业主中，70%是欧美人士，多数还是跨国公司的ceo国内房地产开发商等顶级人士在此置业的也不在少数，这为东北区别墅带来了相对稳定的高利益回报。

正是鉴于此，许多开发商纷纷抢滩京城东北，特别是朝阳公园周边，短短的一两年时间果，棕榈泉国际公寓、国际使馆村等十几个”城市别墅“项目已经将朝阳公园周边地产打造成一个较为成熟的豪华别墅区，无论是建筑形式、湖区景观、户型设计、会所功能等均已具有了精品别墅的特质。看来，

正如曾伟先生所说的那样，如今的别墅随着国际文化交流和新时代观念的冲击，已经从以往的彰显身份、标榜财富，成为现在的追求富于健康、品位与文化的生活方式。

由于东北区域的地产项目基本上都定位为高档别墅，这从某种程度上带动了京城东北地产项目的升级。以朝阳公园周边为例，近两年，从景园大厦到博雅园，再到棕榈泉国际公寓，朝阳公园周边地产正在不断升级。一度热销的博雅园，虽然项目规模、规划设计都难以与现在的棕榈泉国际公寓相匹敌，但推出后即以朝阳公园和高尔夫球场为卖点，成为东部高价楼盘最旺销的典型物业之一，棕榈泉国际公寓的推出无疑又使中央公园主题社区达到了一个新的高度。据悉，在朝阳公园东风桥东侧的一处待建别墅项目的预售价将达到每平方米3000美元，有可能创下朝阳公园区域地产项目的天价。

2、依托it产业西北区别墅营建”新经济“别墅

由于经济、政府政策和需求等方面的原因，西北区别墅发展相对滞后，曾一度出现了仅有玫瑰园、翠湖、碧水庄园等几个高档项目的局面。然而，近几年随着政府的支持与开发政策的完善，加上别墅市场整体回暖，西北区域别墅市场开始升温。

先是香山板板的崛起让人看到了蓄积已久的西北区别墅购买潜力，紧接着就是西山的门头沟区在今年底明年初也将会有大片别墅项目破土动工，西北区别墅再一次成为人们关注的焦点。据了解，目前西北区域将近2000套的供应量已经开始叫板东北别墅的老大地位，价格也直追东北别墅。如翠湖别墅2000年8月重新开报后，销售均价由8500元每平方米上涨到9600元/平方米；玫瑰园一期现房1200美元/平方米，二期环湖别墅就成倍涨至2750美元/平方米，即使是不环湖别墅也在2000美元/平方米；碧水庄园一期均价1400美元/平方米，环湖别墅达到了2000美元/平方米，而二期环湖别墅已经高达2500美元/平方米：最近入市的姜庄湖出现了3000美元/平方

米的高价，基本上与东北区别墅不相上下。

”西北部在地理区位上与中关村科技园关系密切，随着政府对it产业和新经济的倾力支持，地区经济迅速发展，也造就了一批依靠知识技能快速积累财富的精英，这部分人群给西北区域内的别墅市场提供了巨大的市场需求，并且这种需求正在加速发展之中。“业内人士这样分析西北区别墅市场。

北京西北部位于京城”上风上水“也是其别墅市场迅速崛起的一个原因。据记者了解，除了本身的自然条件优越外，西北区域大面积绿地和林带正在建设，良好的绿化环境正在形成。沙河、清河和京密引水渠等河流以及沙河水库、上庄水库、十三陵水库等湖泊，自动调节着西北区域的小气候。西北区别墅市场的”环境牌“丝毫不亚于东北区别墅。

其实，一直以来，交通都是西北区别墅市场发展的一个瓶颈，然而，西北部地区正在迅速完善的交通设施正在缩短它与东北别墅群的”交通差距“。目前，从京昌高速公路的市区起点马甸桥或健翔桥到达东部cbd或使馆区、金融街和中关村西区都不过三十分钟的车程，北四环路、公路一环、白颐路、学清路、轻轨铁路、地铁五号线以及从西直门到北四环的城市快速公路、公路一环联结京昌高速与机场高速段都将使西北部道路畅通。正是由于政府的这种投资改造，迅速提升了西北区内市政条件，使得道路交通更加便利。

”种种迹象表明，西北区有可能成为别墅市场潜力巨大的热门区域。“业内人士普遍这样认为，区域高档别墅供应有限的现状也使得西北区别墅具备充分的升值潜力及发展空间。

1、供应情况

温榆河畔将有近8000亩的土地用于别墅项目；

去化量：目已经售出的别墅量应在3000套左右，已建未能售出

量约为600套左右；

本区域未来潜在供应量约有 1 5 0 0 多套。

2、需求分析：

本区域别墅客层是以外籍人士为主，欧美、港澳台占60%以上，包括驻华使馆人员，国际知名公司高层主管人员，如香江花园和龙苑别墅欧美人士占75%以上。

随着经济的发展，国内人士购买力在持续上升，重点是金融it行业造就的新贵，高科技产业的知本家，房地产业的精英，海外回国人员，国内高收入的管理人员。

投资客数量增多，特别是国内投资客日益增多。

客层特征：收入丰厚，经济实力强，追求生活品质，讲究个性，基本上都有国外经历，对别墅有一定的理解，特别是对环境、交通考虑比较高。

3、本区域别墅价位因素分析

市场价格由市区向郊区递减，东北部别墅价大多集中在 1 0 0 0 —3000美元之间，平均售价以城区为中心，由里向外递减，东北四环附近的平均售价在2700美元/平方米左右，首都机场附近约为2000美元/平方米，马坡地区约为1200美元/平方米。由此可见，别墅的区域位置仍然是影响别墅价格的决定性因素。

同一区域的别墅的设计风格、配套设施及会所、绿化等水面等环境质量、别墅单体类型对价格有重大影响。如首都机场8个项目，售价最高为3300美元/平方米，最低为1000美元/平方米。

别墅的内装修程度对别墅租金的影响较大。

北京别墅经历了五六年的低谷，从2000年下半年开始出现转暖，特别是20xx年的townhouse项目，更是使市场迅速升温，有关人士分析，近年来京城出现的别墅开发热，主要是由于我国加入世界贸易组织和举办2008年奥运会两大利好的有力推动及中高收入群体的不断扩大，二次置业者的不断增加。前些年北京最早的别墅发育地温榆河畔和机场路附近的别墅，大部分被在京工作的外国人作为第一居所使用。而近年来，别墅的购买群体已开始逐步扩大到国内人士。比例结构已由过去的境外占70%，国内占30%，发展变化为目前的国内占80%左右，境外占20%左右，将别墅作为第二居所的国内购买群体大量增加，说明北京的别墅市场结构正在逐步发生变化。未来别墅市场前景看好。

据有关方面透露，2003年京城还将有30余个别墅项目开发，区域涉及昌平、门头沟、密云、怀柔、大兴、海淀、房山、通州、顺义等地，别墅开发热已蔓延到东南西北各个区域。

从上不难发现，未来京城别墅项目竞争的焦点还将集中在京城东北和西北两大区域。但是，随着京城别墅市场的扩容，别墅项目的大量涌入及多区域的供应局面，依据北京别墅市场势必会有一场激烈的竞争大战。别墅项目的开发商们彼此面临的不仅是来自本地开发企业间的竞争压力，而且还有来自外省大的地产开发集团、国外大财团等一些机构的介入所带来的无形压力。一般的环境、一般的品质、一样的风格、一样的特色的项目将被市场无情淘汰。

未来别墅将由以往单纯的比地段、比价格，上升至比环境、比个性、比品质、比文化。高档精品别墅的无可替代性就在于它的价值纯粹。自然环境、建筑规划、品质、价格的纯粹性，其间所渗透的生活理念、居住品位、文化内涵、建筑精神无不隐含着地位、财富、尊贵与时尚。这类别墅将在未来具有较强的竞争力。

对于北京这样的国际大都市而言，高档精品别墅在房产市场引领时尚是必然之势，而低价低质的别墅产品终将被市场所淘汰。

市场调研结论

湖景式设计风格的别墅热销，平均入住率为85%以上。

高档配套设施齐全的别墅市场需求较大，目前大部分高档别墅都有网球场、游泳池等设施，会所的发展趋势是服务设施的多功能化。

高档式别墅开发应以独立式别墅为主，目前滞销的别墅以联排别墅居多，原因是在园区内位置和环境较差，没有充分保证别墅生活的私密性和环境的优美。

精装修是别墅是市场的主流，如香江花园、丽京花园等都为精装修别墅，销售业绩都非常好，正对不同买家品位的精装修别墅，具有很大的潜在需求。

外籍人士都是别墅需求的主体，东北部别墅以外销为主，随着经济形势的好转，外销市场有升温迹象。

别墅市场的内销需求明显上升，一些别墅已被房地产精英、金融界人士、高科技产业造就的都市新贵族购买。

别墅总价在300万以下，面积在400平方米以下为需求重点，总价在500万以上，面积在500平方米以上需求也有所增加。

客户购买门的主要有居住(第一居所、第二居所)、投资和商务公关。

客户最注重的方面是户型设计、地段位置和与园林景观设计。

项目可行性研究报告篇八

1. 项目法人： 北京***房地产开发有限公司
2. 项目名称： 北京***花园
3. 地块位置： 地块位于北京东北部顺义区河南村西，北面紧邻潮白河
4. 占地面积： 455104平方米
5. 建设用地面积： 322704平方米
6. 规划容积率： 0.36
7. 总建筑面积： 15.39万平方米(其中会所等配套设施6000平方米)
8. 规划用途： 别墅
9. 地块现状： 农田，还未三通一平
10. 建设期： 本项目建设期为3年，计划2004年12月动工

二、项目建设必要性

(一)、发展北京房地产的需要

北京在新世纪要率先实现现代化，首先必须加快产业结构调整，优化升级，全面提高产业的技术含量和市场竞争力，积极发展附加值高、关联带动大的支柱产业。目前房地产业已成为经济发展的支柱产业之一，按目前经济所处的发展阶段（即人均gdp低于8000美元，城市化水平在30%—60%之间），房地产将属于快速发展阶段。特别是加入wt0北京申奥成功，

意味着北京房地产业将立足北京，面向全国，通向国际，进入新的发展阶段，建设本项目对发展北京房地产也无疑是一个有利推动，也为拓展地区房地产市场起到积极作用。

（二）、区域发展的需要

中国加入wto后，会有更多的国际公司来到北京，相应对高档物业的市场需求量将肯定放大，而这些企业的高级管理人员恰恰是别墅市场的目标客层，而顺义区正好是别墅发展比较成熟的区域之一。由于2008年奥运会水上项目和马术项目在顺义潮白河地区举办，政府将会在本区域投资25个亿来建设奥运场地及相应设施，相应的市政配套将会更加完善，这无疑为本区域的别墅外部环境带来利好。同样在此建造别墅也有利于首都该区域整体环境的建设。

顺义区政府在新的五年计划中制定的战略目标是尽快创造出潮白河休闲度假旅游基地著名品牌，建设以现代大旅游为主的综合产业带，集中发展旅游、观光农业、房地产、休闲度假业及文化、体育、会展等产业，创建餐饮、购物、娱乐、健身等于一体的休闲度假中心。建成服务全区、服务首都，并适应于企业国际化运作的高度开放、高效运转的第三产业服务体系。京承高速顺义段进展顺利，预计道路主体工程10月底竣工，此道路的建设将成为顺义区的发展增添新的活力，另外顺义空港物流园经过几年的发展已吸引了日本jvc、索尼、松下等国际知名公司的进入。顺义工业区的发展将会借带动对高档住主房的更多需求，特别是别墅的需求。在此发展别墅项目正是满足了此地域发展的要求。

三、北京市、顺义区别墅市场分析

（一）、北京市别墅市场基本分

北京别墅市场经过长时期的沉积，近年来随着北京房地产大势发展再度升温。市场供应与需求总量都出现了明显的放大，

产品类型也不断推陈出新。

北京别墅市场在政府放开控制后于1999年开始逐渐复苏，呈现供销两旺局面，一些高档别墅项目价格出现较大提升。如翠湖别墅2000年8月重新开盘后，销售均价由8500元/平方米上涨到9600元/平方米，销售率达60%以上；玫瑰园一期现房1200美元/平方米，二期环湖别墅2750美元/平方米，不环湖别墅也在2000美元/平方米；碧水庄园一期均价1400美元/平方米，而二期环湖别墅2500美元/平方米，这一方面由于中国将要入关便很多外籍人士进入中国，牵动市场需求提升；同时也是别墅类物业消费在受到长时间限制后，随经济复苏而回暖的必然趋势。根据中原物业提供的数据，截至今年上半年北京别墅项目已达122个，3万余套，总建筑面积超过900万平方米，主要分布在东北京顺路、正北的亚北和西北海淀区。七八月间又有3个项目总计50万平方米推出，别墅供给的增长速度远高于需求上升速度，已经出现市场过热的迹象。

随着市场发展，别墅客户群体也在逐渐改变。以前购买别墅主要是位于：金字塔顶尖的国内外成功人士，较早京顺路边的裕京花园销售时并没有按揭，足见当时买家购买力的强大。京顺路沿线的高档别墅业主主要为欧美人士，达客户的70%。多数是跨国公司的c e o。也有一些国内房地产开发商等顶级人士；而北京西北和北部的别墅业主多为受工作与居住交通条件影响，具有一定购买能力的i t新贵、知名学者与留学归国人士；随着市场的发展和t o w n h o u s e的涌现，别墅市场客户群体趋于年轻化，一些从事金融、证券和i t等行业的年轻白领脱颖而出，逐渐成为中档别墅的主要消费力量。据金网络公司提供的资料显示，购买t o w n h o u s e的客户38%是三资企业管理人员，24.5%是私营、民营企业主。在别墅客户中，外籍人士、海外归国人员对别墅环境质量和设计风格最重视；国内买家更为注重别墅的面积和户型，在强调生活品质外，更认为拥有别墅是身份与地位的象征。

当前别墅市场重要问题在于缺少有特色和个性的高档项目出现，项目品质普遍较低，这样的情况下，少数低容积率、高绿化率的项目有不俗市场表现就不足为怪了(附表为京北部分热销项目的基本指标)。近期推出的橘郡虽然容积率偏高、区位稍远，且过于强调功能细分，却凭借产品鲜明特征和完善的营销手段，也取得巨大市场成功。

townhouse的兴起是今年别墅市场的最大动向，具代表性的橘郡、康城、一栋洋房等项目都取得很好市场业绩，其市场火爆有其必然因素。别墅市场由于长期两极分化，外销别墅价格较高，而内销别墅品质相对较差，都不适合国内新生中产阶级客户，总价150万元左右，6000-8000元/平方米的中档别墅市场出现空档，townhouse的出现正迎合了这部分客户的需求。

虽然townhouse来势凶猛，但对别墅的影响主要体现在对中低档别墅客户群的瓜分。由于客户群体存在差异，不会对高档别墅产生太大冲击，townhouse是别墅中一种普通的产品，适合一般中产阶级，满足别墅基本功能，只能算“别墅中的经济适用房”，随着收入的提高，市场更细分化，会涌现比联排更好的产品，双拼或独栋以适应更高层的市场需求。

1、供量：5000套以上新增别墅面市

到了2002年中期，人们忽然发现周围的townhouse都已经悄悄升级，许多别墅如玫瑰园三期、橘郡三期、国际使馆村、顺义潮白河别墅带的枫桥别墅等项目迅速出现，并开始抢占市场。目前北京市共有别墅项目超过150个，总建筑面积不下千万平米，4万多套别墅单位，其中20xx年新开发别墅项目就有13个之多，新增别墅现房供应量约为65万平方米，8000套别墅单位，2002年的供给量较小，而今年估计会有5000-8000套的新增别墅单位面市，其中以总价500万到800万的别墅项

目为主，市场竞争将变得愈加激烈。

2、布局：“一山”“二河”“三线”“四高”

从分布格局上看，北京市别墅目前已经形成了“一山”“二河”、“三线”、“四高”的概念。“一山”指西山，从门头沟、八大处、香山直至温泉永丰乡；“二河”指潮白河、温榆河两河流域别墅带；“三线”指立汤、京顺、京通三条线；“四高”则指京昌、京沈、京开、京密四条高速路。其中“三线”和“四高”是传统概念的别墅区域，而“一山”和“二河”则后来居上，成为目前北京新兴别墅的最佳分布方位。

3、品质：追求差异性

为体现产品的差异化和别墅品质，目前很多发展商都比较注重产品的定位，并在规划设计上强调实用功能空间分布，试图从生活方式的角度作为营销的卖点，东北部的别墅为迎合成功人士、海归人士所追求的“归属感”，更多的会倾向于与优美的自然环境浑然天成的做法；而在远郊的怀柔、密云一带今年将会出现一些满足城里人度假的低容积率、乡村艺术化的亲地型别墅；商城则会出现一些以设计取胜，创意性很强的别墅。

4、客户：国内增量超过国外

从市场需求来看，依旧是以国内客户需求为主，而国外客户的增长估计不会有大的变化。依据相关资料统计，以1997年作为分水岭，北京别墅的销售对象出现了较大变化。1997年之前，70%的别墅购买者持国外护照，而其中的港澳台客户占很大比例，约占整体购买者的50%以上；而近几年别墅购买者以国内人士居多，这一需求群体除了海外归国人士外，主要是在第一轮商品房购买潮中消费高端商品房的买家。此外都市新贵族范围也在逐渐扩展，尤其是中关村高科技企业区域内，依靠it起家的企业家、高级技术工程师及其他高级从业人

士，他们完全有能力而且很迫切需要京城周边区域内，可以作为他们的第一住所或二次置业的别墅项目，这部分人既不愿意再住传统的公寓，又无法承受独立别墅的高价位，强烈的改善居住条件的愿望，使经济型别墅填补了这一市场空缺，别墅市场的潜在购买力在不断增强。而国外客户由于受到国际经济不景气的影响，明年将不会有大的起色，东北部区域仍然是他们的首选。

5、价格：市中心向外递减，东向西递减

如相关数以统计□20xx年北京市别墅的平均售价约为人民币8400元/平方米左右，其中市区内别墅数量少而价格较高，平均售价在2000美元/平方米左右，约合人民币16600元/平方米，其中最高价为东南二环旁的怡龙别墅开价为3000美元/平方米。除市区外，位于机场路顺义地区的别墅售价也较高，均价在1300美元/平方米，约为人民币10790元/平方米。别墅售价超过人民币1万元/平方米的还有亚北一昌平，大兴，丰台地区。而售价在人民币3000-4500元/平方米的则分布在海淀土地、通州地区。价位在人民币2000-3000元/平方米的低档别墅则分布在颐和园地区。目前西北区域别墅价格也直追东北区别墅。

据北京九力市场研究公司的分析资料显示，随着中国经济的增长，特别是在申奥成功、加入世贸等利好环境下的北京经济的发展，别墅市场的发展环境将得到进一步的优化，如果说2002年是别墅市场发展的新起点，那么2003年将是别墅市场得以成熟的一年，优雅得体的造型，个性化的户型设计和完善的配套环境，将是别墅取胜的关键。

（二）、北京别墅市场区域分布分析

截止到2002年为止，北京市场总体来看，别墅总量达到约150个，总建筑面积1100多万平方米，约4万多套别墅，目前在售约有80个别墅项目。有关分布见下表：

从上表可以看出，西北部和东北部是别墅较为集中的区域。

十年转瞬过去，再看北京的房地产，别墅已经不再是什么“罕见之物”。从郊区别墅的兴起，到城市别墅的热销，京城别墅可以说是“芝麻开花节节高”。有数据显示，到目前为止，北京市的别墅项目已经超过150个，4万多套别墅单位，总建筑面积不下千万平方米。

别墅项目的大量涌入势必带来一场市场争夺战。在京城别墅的聚集地——东北和西北(数量占到京城别墅总量的三分之二)，这场战火已经点燃，并呈蔓延之势。仅东北部的朝阳公园，像棕榈泉国际公寓、东润枫景这样的“城市别墅”就多达10多个，机场路至顺义区的几十个别墅项目更是壮大了“东北军团”的阵容：而近年来，别墅发展相对缓慢的西北部也奋起直追，继香山别墅之后，位于西山的门头沟区又会有九家地产开发商征用千亩左右的土地兴建1500套左右的别墅，它们将与香山板块、碧水庄园、玫瑰园、翠湖别墅、水印长滩等几十个别墅项目一起构成强大的“西北军团”。异军突起的“西北军团”正与“东北军团”形成抗衡之势。

1、相邻燕莎商圈、国留商圈东北区别墅打造“商务城市别墅”

东北部是北京开发最早，数量最多的别墅区域。由于东北别墅区北通首都机场，南抵北京东部传统的涉外商务使馆区，距离东北三环只有十几公里，办公、购物十分方便，地理位置较为优越。区内首都机场高速公路、京顺路两大交通干线，道路等级较高，提供了安全、便捷的交通条件。目前，东北区域绿化面积较大，种植的树木多已成林，是京城绿化环境最好的地区之一。温榆河、潮白河两大河流贯穿全堤，构成了区域内独特的水面环境；且具有北京高尔夫球场、北京乡村高尔夫球场等高档配套设施，这都为高档别墅开发提供了有利条件。北京市最早的别墅大多建于该区，别墅市场已经具有明显规模，很多高品质别墅如棕榈泉国际公寓、京润水

上花园、嘉林花园、香江花园、龙苑别墅等都分布在此区。

“东北区别墅的最大优势在于它与东三环燕莎商圈、国贸商圈等涉外商务使馆区相邻，而cbd区内的公寓又大多数是商住两用，忙乱与紧张很难为高节奏的商务人士提供一个宽松、舒适的居住环境。东北区别墅正是以毫不逊色的商务气息和更胜一筹的生活舒适度成为cbd和燕莎商圈内国际人士首选的居住区。”“东北军团”代表作棕榈泉国际公寓开发商曾伟先生坦言，棕榈泉国际公寓的客户绝大部分都是有国际生活背景的人士，其中很多是国际大公司的行政人员。

在位于京城东北部的京顺路沿线的高科别墅业主中，70%是欧美人士，多数还是跨国公司的ceo国内房地产开发商等顶级人士在此置业的也不在少数，这为东北区别墅带来了相对稳定的高利益回报。

正是鉴于此，许多开发商纷纷抢滩京城东北，特别是朝阳公园周边，短短的一两年时间果，棕榈泉国际公寓、国际使馆村等十几个“城市别墅”项目已经将朝阳公园周边地产打造一个较为成熟的豪华别墅区，无论是建筑形式、湖区景观、户型设计、会所功能等均已具有了精品别墅的特质。看来，正如曾伟先生所说的那样，如今的别墅随着国际文化交流和新时代观念的冲击，已经从以往的彰显身份、标榜财富，成为现在的追求富于健康、品位与文化的生活方式。

由于东北区域的地产项目基本上都定位为高档别墅，这从某种程度上带动了京城东北地产项目的升级。以朝阳公园周边为例，近两年，从景园大厦到博雅园，再到棕榈泉国际公寓，朝阳公园周边地产正在不断升级。一度热销的博雅园，虽然项目规模、规划设计都难以与现在的棕榈泉国际公寓相匹敌，但推出后即以朝阳公园和高尔夫球场为卖点，成为东部高价楼盘最旺销的典型物业之一，棕榈泉国际公寓的推出无疑又使中央公园主题社区达到了一个新的高度。据悉，在朝阳公园东风桥东侧的一处待建别墅项目的预售价将达到每平方

米3000美元，有可能创下朝阳公园区域地产项目的天价。

2、依托it产业西北区别墅营建“新经济”别墅

由于经济、政府政策和需求等方面的原因，西北区别墅发展相对滞后，曾一度出现了仅有玫瑰园、翠湖、碧水庄园等几个高档项目的局面。然而，近几年随着政府的支持与开发政策的完善，加上别墅市场整体回暖，西北区域别墅市场开始升温。

先是香山板板的崛起让人看到了蓄积已久的西北区别墅购买潜力，紧接着就是西山的门头沟区在今年底明年初也将会有大片别墅项目破土动工，西北区别墅再一次成为人们关注的焦点。据了解，目前西北区域将近2000套的供应量已经开始叫板东北别墅的老大地位，价格也直追东北别墅。如翠湖别墅2000年8月重新开报后，销售均价由8500元每平方米上涨到9600元/平方米；玫瑰园一期现房1200美元/平方米，二期环湖别墅就成倍涨至2750美元/平方米，即使是不环湖别墅也在2000美元/平方米；碧水庄园一期均价1400美元/平方米，环湖别墅达到了2000美元/平方米，而二期环湖别墅已经高达2500美元/平方米：最近入市的姜庄湖出现了3000美元/平方米的高价，基本上与东北区别墅不相上下。

“西北部在地理区位上与中关村科技园关系密切，随着政府对it产业和新经济的倾力支持，地区经济迅速发展，也造就了一批依靠知识技能快速积累财富的精英，这部分人群给西北区域内的别墅市场提供了巨大的市场需求，并且这种需求正在加速发展之中。”业内人士这样分析西北区别墅市场。

北京西北部位于京城“上风上水”也是其别墅市场迅速崛起的一个原因。据记者了解，除了本身的自然条件优越外，西北区域大面积绿地和林带正在建设，良好的绿化环境正在形成。沙河、清河和京密引水渠等河流以及沙河水阵、上庄水库、十三陵水库等湖泊，自动调节着西北区域的小气候。西北区

别墅市场的“环境牌”丝毫不亚于东北区别墅。

其实，一直以来，交通都是西北区别墅市场发展的一个瓶颈，然而，西北部地区正在迅速完善的交通设施正在缩短它与东北别墅群的“交通差距”。目前，从京昌高速公路的市区起点马甸桥或健翔桥到达东部cbd或使馆区、金融街和中关村西区都不过三十分钟的车程，北四环路、公路一环、白颐路、学清路、轻轨铁路、地铁五号线以及从西直门到北四环的城市快速公路、公路一环联结京昌高速与机场高速段都将使西北部道路畅通。正是由于政府的这种投资改造，迅速提升了西北区内市政条件，使得道路交通更加便利。

“种种迹象表明，西北区有可能成为别墅市场潜力巨大的热门区域。”业内人士普遍这样认为，区域高档别墅供应有限的现状也使得西北区别墅具备充分的升值潜力及发展空间。

（三）、顺义区别墅市场基本分析

1、供应情况

温榆河畔将有近 8 0 0 0 亩的土地用于别墅项目；

去化量：目已经售出的别墅量应在3000套左右，已建未能售出量约为600套左右；

本区域未来潜在供应量约有 1 5 0 0 多套。

2、需求分析：

本区域别墅客层是以外籍人士为主，欧美、港澳台占60%以上，包括驻华使馆人员，国际知名公司高层主管人员，如香江花园和龙苑别墅欧美人士占75%以上。

随着经济的发展，国内人士购买力在持续上升，重点是金

融IT行业造就的新贵，高科技产业的知本家，房地产业的精英，海外回国人员，国内高收入的管理人员。

投资客数量增多，特别是国内投资客日益增多。

客层特征:收入丰厚，经济实力强，追求生活品质，讲究个性，基本上都有国外经历，对别墅有一定的理解，特别是对环境、交通考虑比较高。

3、本区域别墅价位因素分析

市场价格由市区向郊区递减，东北部别墅价大多集中在1000—3000美元之间，平均售价以城区为中心，由里向外递减，东北四环附近的平均售价在2700美元/平方米左右，首都机场附近约为2000美元/平方米，马坡地区约为1200美元/平方米。由此可见，别墅的区域位置仍然是影响别墅价格的决定性因素。

同一区域的别墅的设计风格、配套设施及会所、绿化等水面等环境质量、别墅单体类型对价格有重大影响。如首都机场8个项目，售价最高为3300美元/平方米，最低为1000美元/平方米。

别墅的内装修程度对别墅租金的影响较大。

（四）、北京别墅市场前景展望

北京别墅经历了五六年的低谷，从2000年下半年开始出现转暖，特别是20xx年的townhouse项目，更是使市场迅速升温，有关人士分析，近年来京城出现的别墅开发热，主要是由于我国加入世界贸易组织和举办2008年奥运会两大利好的有力推动及中高收入群体的不断扩大，二次置业者的不断增加。前些年北京最早的别墅发育地温榆河畔和机场路附近的别墅，大部分被在京工作的外国人作为第一居所使用。而近年来，

别墅的购买群体已开始逐步扩大到国内人士。比例结构已由过去的境外占70%，国内占30%，发展变化为目前的国内占80%左右，境外占20%左右，将别墅作为第二居所的国内购买群体大量增加，说明北京的别墅市场结构正在逐步发生变化。未来别墅市场前景看好。

据有关方面透露，2003年京城还将有30余个别墅项目开发，区域涉及昌平、门头沟、密云、怀柔、大兴、海淀、房山、通州、顺义等地，别墅开发热已蔓延到东南西北各个区域。

从上不难发现，未来京城别墅项目竞争的焦点还将集中在京城东北和西北两大区域。但是，随着京城别墅市场的扩容，别墅项目的大量涌入及多区域的供应局面，依据北京别墅市场势必会有一场激烈的竞争大战。别墅项目的开发商们彼此面临的不仅是来自本地开发企业间的竞争压力，而且还有来自外省大的地产开发集团、国外大财团等一些机构的介入所带来的无形压力。一般的环境、一般的品质、一样的风格、一样的特色的项目将被市场无情淘汰。

未来别墅将由以往单纯的比地段、比价格，上升至比环境、比个性、比品质、比文化。高档精品别墅的无可替代性就在于它的价值纯粹。自然环境、建筑规划、品质、价格的纯粹性，其间所渗透的生活理念、居住品位、文化内涵、建筑精神无不隐含着地位、财富、尊贵与时尚。这类别墅将在未来具有较强的竞争力。

对于北京这样的国际大都市而言，高档精品别墅在房产市场引领时尚是必然之势，而低价低质的别墅产品终将被市场所淘汰。

（五）、周边部分个案销售情况分析

市场调研结论

湖景式设计风格的别墅热销，平均入住率为85%以上。

高档配套设施齐全的别墅市场需求较大，目前大部分高档别墅都有网球场、游泳池等设施，会所的发展趋势是服务设施的多功能化。

高档式别墅开发应以独立式别墅为主，目前滞销的别墅以联排别墅居多，原因是在园区内位置和环境较差，没有充分保证别墅生活的私密性和环境的优美。

精装修是别墅是市场的主流，如香江花园、丽京花园等都为精装修别墅，销售业绩都非常好，正对不同买家品位的精装修别墅，具有很大的潜在需求。

外籍人士都是别墅需求的主体，东北部别墅以外销为主，随着经济形势的好转，外销市场有升温迹象。

别墅市场的内销需求明显上升，一些别墅已被房地产精英、金融界人士、高科技产业造就的都市新贵族购买。

别墅总价在300万以下，面积在400平方米以下为需求重点，总价在500万以上，面积在500平方米以上需求也有所增加。

客户购买门的主要有居住(第一居所、第二居所)、投资和商务公关。

客户最注重的方面是户型设计、地段位置和与园林景观设计。