

中联大酒店 可行性研究报告

丹寨县中联房地产开发投资管理有限责任公司

编制单位：深圳市国际印象建筑设计有限公司

二零一二年 一月

目 录

前言

第一部分 项目总论

1.1 项目背景

1.2 可行性研究结论

第二部分 市场分析

2.1 项目投资环境和市场研究

2.2 市场宏观背景

2.3 区域市场分析

第三部分 项目分析及评价

3.1 地块解析

3.2 项目 SWOT 分析

3.3 项目评价

3.4 市场定位及项目评估

3.5 项目定位

3.6 方案评估意见

第四部分 销售及经营收入测定

4.1 各类物业销售收入估算

4.2 资金来源与运用分析

第五部分 财务与敏感性分析

5.1 赢利能力分析

5.2 项目不确定性分析

5.3 社会效益和影响分析

第六部分 可行性研究结论与建议

6.1 可行性研究结论

6.2 项目主要问题的解决办法和建议

6.3 项目风险及防范建议

前 言

XX 公司接受丹寨县中联房地产投资管理有限责任公司的委托对丹寨县中联大酒店项目的可行性进行了研究。

我司人员经过详细的市场调查、市场预测、投资估算以及宏观投资环境、行业概况、地区市场需求、竞争状况等内容的分析，已完成本项目的研究及分析工作，现将研究结果报告如下：

第一部分 项目总论

“中联大酒店”是丹寨县中联房地产投资管理有限责任公司投资运营的民俗旅游酒店项目，主要功能为四星级商务旅游酒店和高级娱乐休闲服务中心。中联大酒店严格按照国际四星级酒店标准运作管理，酒店在传统服务流程的基础上，全面结合现代技术电脑化管理功能实施管理。

1.1 项目背景

随着丹寨金钟开发区的快速发展，市政基础设施日臻完善，无论是居住、经商都十分便捷；加之城市功能的不断完善，居住环境不断改善，作为县域辐射、带动全县的力度在不断增强。

目前县城发展随着城市化进程的不断加大，人们在消费、娱乐方面的支出不断加大的情况下，随着本县旅游经济的不断发展。全县正逐步走向以工业强县、以旅游富县的道路，其策略是，以金钟开发区的快速发展带动全县的经济发展的核心诉求。以民俗特色旅游带动全县人民以旅游业发展并带动全县个体经济的不断发展，为全县的经济建设谋求新的路线。

1.1.1 项目名称

中联大酒店

1.1.2 开发公司

丹寨县中联房地产投资管理有限责任公司

1.1.3 承担可行性研究工作的单位

XX 公司

1.1.4 研究工作依据

《房地产开发项目经济评价方法》

《建设项目经济评价方法与参考数》

《房地产评估规范》1999

《国家计委\建设部关于房地产中介服务收费标准》

《黔东南苗族侗族自治州住宅区公用设施专用基金管理规定》

《黔东南苗族侗族自治州主要经济指标》

以及其它国家、省、市级法规、规范、文件、通知等。

1.1.5 项目的建筑规模和内容

中联大酒店，属于四星级高级商务旅游酒店，总建筑面积 32310.17 m²其中：地上面积（酒店）：28775.34 m²，地下面积（地下车库）：3534.83 m²，用地面积：4499.66 m²，容积率：6.40。

1.2 可行性研究结论

经过对全国和丹寨经济状况的研究分析，以及对 2011-2012 年产业导向的理解，我司经过详细的市场调研后认为：

- 项目的启动是必要的、可行的、合理的；
- 在目前各种利好因素的作用下，近几年内丹寨县民俗旅游与会议接待的酒店市场是乐观的；
- 高端标杆式酒店的建立适合项目地经济的整体发展与规划；
- 在 2015-2016 年将该项目投放市场的时机是可行的；
- 考虑目前贵司的房地产开发经验、实力以及资金储备、企业发展需求等因素，项目的正式运营条件基本成熟；

第二部分 市场分析

2.1 项目投资环境和市场研究

2.1.1 项目投资环境分析

近年来，丹寨县委、县政府抓住国家实施西部大开发战略和省长工作联系点的机遇和优势，带领全县各族人民发展经济，艰苦奋斗，扎实工作，使全县经济和社会各项事业有了较快发展。围绕建设小康社会目标，坚持走可持续发展之路，坚持用抓工业的思路抓农业，以农业产业化为突破口，依托农业综合开发，采取“市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户”的模式，初步形成了肉牛、茶叶、优质大米、中药材、脱水蔬菜等五大特色支柱产业，农业经济呈现出较好的增长势头。与此同时，按照非均衡发展战略，认真抓好“54321”工程向“5个5”工程的实施，即2005年到2010年，基础母牛存栏5万头向出栏5万头优质肉牛转变、优质米种植4万亩向5万亩转变、稻田养鱼3万亩向5万亩转变、茶叶种植2万亩向5万亩转变、烤烟种植1万亩向中药材种植5万亩转变；大力发展旅游业和第三产业，把资源优势转化为经济优势，加强保护和科学管理，合理开发利用；加大以交通为重点的基础设施建设力度，构建丹寨“一纵一横两循环四连线”交通主骨架，打通北上和南下出口通道，搞好大流通，促进大发展；加快小城镇建设步伐，完善城镇和市政设施，改善环境条件，发挥辐射带动功能，促进周边区域经济中心的形成。同时丹寨如今的房地产市场蓬勃发展以及丹寨良好的投资环境为酒店业培养了稳定优质的消费客

户群，丹寨工业及商业未来的蓬勃发展也为酒店经营提供了有力的保证。

2.1.2 市场研究

就地理位置而言，由于项目用地处于金钟开发区金钟快速干道和龙泉大道交叉路口，区位优势明显，具备形成丹寨县城市名片的潜力。

就房地产发展趋势而言，如今的丹寨：

1、宏观环境向好，市场供需两旺。

从丹寨县近年来的GDP和城镇居民可支配收入、固定资产投资等数据来看，各项数据增长平稳，为房地产业的发展奠定了基础。随着县政府固定资产投资增幅加大，使得资源的房地产业也获得了快速发展的良机。目前各项目的销售价格最高接近3000元关口，而推货量也开始渐渐放大。随着县政府城市化运动的展开，市民的居住需求不断释放，城市框架正在扩张，房地产开增长还会持续较长时间。

2、总体开发水平不高，缺乏标志性楼盘。

目前丹寨县城的开发商，基本都是名不见经传的外地和本地开发商。无论是开发理念、开发档次、营销手法都水平偏低，缺乏领军性质的开发商和楼盘。

3、竞争格局尚处于初级阶段，产品同质化现象严重。

目前，丹寨县房地产市场的竞争格局尚处于初级竞争阶段，市场上楼盘多数是以地段或产品竞争为主，对于产品附加值的追求还较少。市场上同质化产品大量存在，缺乏差异化的供给。

4、城市重心北移，开发区区将成为未来热点。

随着县城的城市框架扩张，因受城市格局的影响，城市规模相对较小，可开发的土地资源有限，所以城区的房地产项目的占地规模整体上都比较小。

目前城区的房地产市场呈现一种供不应求的局面，其实

主要是市场的供货量跟不上市场需求，其中最重要的原因也是最根本的原因应该是受其工程进度的影响，在这样一个小城市的房地产市场中，众多开发商的营销理念和操作执行力以及资金实力方面都不足。若在工程进度上能加快速度，尽快取得合法销售预售许可证，迅速将产品推向市场，定能抢占市场份额，从而实现一路旺销，对资金的迅速回笼以及开发商的信誉都是比较有利的，同时能证明开发商的实力，为开发商树立较好的市场形象，提高知名度，打造品牌，为将来的项目的开发和企业的发展提供良好的基础。

另一方面，县城消费者消费意识较为落后，消费需求需进行有效刺激。市场可挖掘潜力较大，若重视市场细分，并着力提升项目附加值，定能达到利益的最大化。

相对于前几年而言，丹寨本地的高端消费客户的不断增长，丹寨的消费水平与需求已经发生了微妙的变化，这对本项目有着非常重要的指导意义。

2.2 市场宏观背景

2.2.1 丹寨旅游经济分析

丹寨县地处贵州省东南部，位居长江、珠江源头之清水江、都柳江水系上游分水岭，国土面积为 940 平方公里，总人口 17.2 万人，居住着苗、侗、水、布衣、彝等少数民族，苗族人口占总人口的 78.78%。是国家级贫困县和国家生态建设重点县，辖 3 镇 4 乡 1 个国营农场。

厦蓉高速公路、正在修建的贵广快速铁路和凯里至羊甲高速公路、321 国道均穿境而过，是贵阳、遵义、铜仁地区出海的重要通道和黔东南的重要交通枢纽。县城距全国优秀旅游

城市凯里 70 公里，距都匀 50 公里，距省会贵阳市 110 公里。

丹寨属亚热带季风性湿润气候，这里气候宜人，冬无严寒，夏无酷暑，夏季均温 21.0℃— 25.0℃，冬季均温 2.00℃— 7.0℃，年平均温度 12.6℃— 14.3℃，是理想的旅游度假、避暑、休闲胜地。

丹寨生态资源丰富，有猫鼻岭省级森林公园，龙泉山—岔河省级风景名胜区。境内峰峦叠嶂，河谷深切，彩色溶洞群星罗棋布，堪称山的世界，树的海洋，洞的王国。县境内森林茂密，植被保存完好，森林覆盖率 60.3%，其中，猫鼻岭省级森林公园、山羊界林区、牛角山自然保护区等地还保存着大片原始森林。有各种动植物 1500 余种，素有“物种基因库”之称。

丹寨是全国唯一完整保留祭祀蚩尤的“祭尤节”的地方。蚩尤与炎、黄二帝并称中华三大始祖，是苗族的祖先。丹寨是历史上数支苗族迁徙路线上的居留地，有许多以“尤”为名的地名。

丹寨有 7 个国家级非物质文化遗产，它们是：苗族蜡染、古法造纸、苗族锦鸡舞、贾、苗族苗年、苗族服饰、苗族芒筒芦笙祭祀乐舞。另外，苗族古瓢琴舞、翻鼓节、苗族历法、苗族百鸟衣等被列为贵州省非物质文化遗产。

丹寨民族文化分布于全县七个乡镇，很多乡镇特色村寨的民族文化是贵州乃至中国民族民间文化中的精品。2007 年，经文化部门申报，省文化厅批复命名了“扬武乡蜡染艺术之乡”、“排调镇麻鸟锦鸡文化之乡”、“龙泉镇排牙芒筒芦笙艺术之乡”、“龙泉镇卡拉鸟笼艺术之乡”、“南皋乡石桥古法造纸之乡”。

丹寨“锦鸡舞”、“芒筒芦笙祭祀乐舞”连续夺取第一届、第二届“多彩贵州”舞蹈大赛原生态类金黔奖，是华夏舞蹈艺术的奇葩。

丹寨境内有多个苗族支系，仅苗族服饰就有8种之多。苗、水、侗、汉各民族和睦相处，共同创造了丹寨多姿多彩的民族文化。锦鸡舞、蜡染、芦笙、鸟笼、花带、晒米、古法造纸名扬海内外。丹寨至今仍保留着古朴、浓郁、独特的民族风情，形成了都柳江民族文化与生态风光精品旅游线一道最靓丽的风景，是民族风情旅游的首选目的地。

2.2.2 丹寨酒店名录与经营情况分析

序号	酒店名称	经营地址	联系电话
1	丹寨迎宾馆	丹寨县龙泉镇龙泉大道	13985836598
2	丹寨县鸿运酒楼	丹寨县龙泉镇振兴西路	0855-3614688
3	丹寨县瑞丰酒店	丹寨县龙泉镇振兴西路	0855-3611658
4	丹寨县顺兴宾馆	丹寨县龙泉镇振兴西路	0855-3615166
5	丹寨县杜鹃宾馆	丹寨县龙泉镇振兴西路	13017016715
6	丹寨县巴蜀商务酒店	丹寨县龙泉镇振兴西路	13118553051
7	丹寨县有明商务宾馆	丹寨县龙泉镇振兴西路	0855-3940118

8	丹寨县鸿洋商务宾馆	丹寨县龙泉镇振兴西路	13595562878
9	丹寨县腾龙宾馆	丹寨县龙泉镇龙泉大道上段	0855-3695513
10	丹寨县温馨宾馆	丹寨县龙泉镇龙泉大道下段	0855-3618448
11	丹寨县金都假日宾馆	丹寨县龙泉镇龙泉大道上段	0855-3695588
12	丹寨县凯悦宾馆	丹寨县龙泉镇龙泉大道上段	15185685697
13	丹寨县金辉商务宾馆	丹寨县龙泉镇富民路	15185628888
14	丹寨县泉山宾馆	丹寨县龙泉镇民族风情路5号	0855-3616799
15	丹寨县福贵园宾馆	丹寨县龙泉镇环城路(岩峡井)	15185699516
16	丹寨县亮凤旅馆	丹寨县龙泉镇建设北路	13638092672
17	丹寨县怡馨宾馆	丹寨县龙泉镇建设北路	15285283808
18	丹寨县钦霞旅馆	丹寨县龙泉镇建设北路	15985514601
19	丹寨县天绿宾馆	丹寨县龙泉镇富民路	0855-3618307
20	丹寨县桂花村宾馆	丹寨县龙泉镇城北路198号	13985285066
21	丹寨县方纯宾馆	丹寨县龙泉镇兴泉路	13985287567

	馆		
22	丹寨县交通宾馆	丹寨县龙泉镇振兴路	13985284807

全县只有鸿运一家比较大型综合型接待酒店，22家酒店只有10家留下的是座机号码，其他则为手机。也就是说规范的酒店只有不到一半。同时整个县城的餐饮、会议接待、以及高端文化娱乐消费市场存在很大的空白，因此高端酒店业有着极大的发展空间与机遇。

2.3 区域市场分析

2.3.1 项目所在区域市场分析

针对本项目对场客户进行调查分析，客户需求结论如下：

1、项目周边房地产开发对区域形象的提高，客户普遍对本项目感兴趣，倾向于更舒适的环境，大部分以选择自住为主。本区域内居住环境在不断提高。

2、消费者对产品及配套的要求高。客户普遍对生活等配套要求较高，在周边尚未成熟的情况下，本项目需要通过建设自身配套实现便利的生活。

3、本项目辐射能力强。特别是酒店以及商业街其他文化娱乐消费的投资价值，对于外来投资客户具有较大的吸引力。

2.3.2 中联大酒店市场分析

1、区域内暂时无酒店。全县真正具有星级酒店正式资质的只有鸿运酒店一家，其他为不具备四星或三星酒店标准但尚未取得正式资格证书的酒店。从整个丹寨来看，酒店业仍然相对发达；

2、丹寨酒店在规模上都比较小，客房数在 200 间以上的只有鸿运酒店一家，其他的均不到 100 间；

3、酒店的入住率都比较高，维持在 50%—80%的水平。以消化本地旅游以及各企业商务客户为主，另有少量娱乐消费型客户；

4、各酒店的客房分布以标准房为主要户型，同时也是酒店入住率最高的客房。

5、丹寨各酒店客房价格一般在对外公布价基础上给予很大折扣，一般在 4 折左右。标准房价格一般在 220—330 元之间，套房价格一般在 380—800 元之间；

结论：

根据对丹寨县酒店业发展情况、本项目的竞争格局以及客户需求分析，本项目发展的市场机遇在于：

1、丹寨县城酒店市场健康，高端酒店业目前处于空白期，本项目具有极大的发展趋势。

2、本项目可提升空间大。

3、项目地理位置连接度好，且处于丹寨县城开发区，靠近高速公路入口，处于县城房地产开发最热的区域，具有很好的区域优势。

4、客户对本项目的认可度高，本项目发展具有良好的客户基础。

第三部分 项目分析及评价

3.1 地块解析

3.1.1 项目技术经济指标

- 总建筑面积：32310.17 m²
- 地上面积：28775.34 m²
- 地下面积：3534.83 m²
- 用地面积：4499.66 m²
- 层数共 18 层
 - 1 层：大堂
 - 2 层：商业配套
 - 4-17 层：酒店客房
 - 18 层：总统套房
- 客房总数：300 间
 - 标准客房：180 套；高级客房：60 套
 - 豪华客房：100 套；豪华套房：20 套
 - 商务套房：14 套；总统套房：2 套
- 酒店配套设施构成：
- 休闲娱乐
 - 1 层：西餐厅、大堂吧、逸景苑餐厅
 - 2 层：XX 酒楼
 - 3 层：民俗药浴中心（桑那中心）

4层：XX夜总会（休闲中心）包括网球泳池

3.1.2 交通条件及周边配套分析

项目地理位置连接度好，且处于丹寨县城开发区，靠近高速公路入口，处于县城房地产开发最热的区域，未来的配套设施正在加紧建设当中，具有很好的区域优势。

3.1.3 景观价值分析

项目的景观资源丰富，坐拥区域中心位置，视野开阔，中高层单位基本无遮挡，四周景色秀丽。

3.2 项目 SWOT 分析

3.2.1 SWOT 分析

优势（S）

- 1、项目位于地块区域中心，环境优美，且紧邻高速公路，具备良好的展示面；
- 2、区域最高档酒店，享有一定的市场知名度，目前以商务客人为主，是典型的商务型酒店，对客户的综合吸引力较大；
- 3、发展商属于具有政府招商的控股企业，能给客户以坚定的购买信心；
- 4、项目本身已具有一定的酒店客户资源贮备，具有强大的潜在客户群基础。

劣势（W）

- 1、项目入住客户类型单一化，入住率偏低；

- 2、项目配套设施经营一般，对酒店的营业收入支撑不足；
- 3、项目周边商业氛围较弱；

机会（O）

- 1、丹寨旅游业的发展为酒店业的良性发展奠定基础；
- 3、周遍房地产开发商开发的步伐日益加快，带动整个丹寨房地产市场快速发展，区域形象迅速提升；
- 4、丹寨高端酒店项目在区域市场处于无竞争状态，销售外部环境极其优越；
- 5、工业园区企业多，消费能力强；
- 6、本地居民可支配收入增加，高端餐饮以及文化娱乐消费欲望强烈。

威胁（T）

- 1、投资型物业市场整体环境不乐观，市场潜在竞争压力巨大；
- 2、作为新兴的酒店，在该区域尚无先例，市场存在一定风险性；

3.2.2 应对策略

四大 SO 策略（强化优势与机会策略）

- 1、强化项目自身的高档性和唯一性，将项目与全县其他类型酒店相区别，迅速占领高端市场，出奇制胜；
- 2、配合项目丹寨地标性建筑的外观，充分利用良好展示面，强化楼体及现场包装，迅速吸引周边客户关注；
- 3、利用酒店本身所具有的丰富客户资源优势，通过有针对性地实施点式营销策略，打造一站式消费服务，酒店集合影院、书店、健

身、娱乐（球类娱乐包括桌球、保龄球、网球等）药浴、桑拿、中医推拿、美容、为一体的消费终端，以 50-100 元的通票模式以及项目加推模式经营（1+N），尽可能促使酒店客户消费。形成自己独有的经营模式。

4、强化、利用发展商良好的社会资源和政府背景旅游资源优势，对辖区内各外资及本地企业进行重点宣传，促成集团购买。

两大 WT 策略（化解劣势与规避风险）

1、项目进行准确市场定位，并通过实施具有极强针对性的营销方案及投资回报承诺方案，吸引客户购买；

2、针对自身酒店配套设施经营，我司建议引进高品牌度集合娱乐餐饮为一体的经营公司，增加酒店产品附加值，提升形象档次；

3、利用政府背景优势对项目进行信誉担保；

4、快打快销规避政策风险。

结论：

通过对比分析区域市场的各种特征，以及影响本项目的各种因素，我认为：本项目在该片区的酒店市场中占有很大优势，如果能优化主观因素（市场定位、酒店经营成本控制、营销策略等），在特色化和配套性上取得最佳差异化特征，本项目的市场风险可以有效应对和规避，并会有良好的市场表现。

3.3 项目评价

中联大酒店项目在丹寨目前仍属于独一无二的酒店类型。

由于该项目上市时机良好，产品稀缺，预计经营压力不大。另外，从未来长期投资回报的角度考虑，应该采用行之有效的方式降低酒店的经营成本，提高酒店的盈利能力，尽量保证实现销售中承诺的投资回报，降低中小投资者的投资风险，提高发展商的品牌形象。

整体来看，中联大酒店以一站式服务高端酒店的经营方式销售是一种科学理性的发展手段，本项目运营条件成熟，时机合理，市场酝酿形势及周边配套完善，受国家经济发展总趋势及丹寨经济特点的利好影响，本项目前景展望非常良好。

3.4 市场定位及项目评估：

3.4.1 市场定位

丹寨作为黔东南重要城镇，一直以来在黔东南的经济发展中都占据着非常重要的地位。从丹寨房地产的发展与旅游业的起步就引起了市场的关注，但从长期来看仍处在一个起步阶段，市场上的买家以本地居民为主，外地消费较少，是一个本地消费群体占主导的地区。因缺少品牌发展商的介入，而使到市场缺乏竞争，房地产项目不多，个盘规模较小，可供置业者选择的范围较小，楼盘价格每平方米介乎在 2500-3000 元之间。

无论从地理位置还是房地产产品水平来看，丹寨房地产都是黔东南房地产市场的重要组成部分，目前市场中大部分产品都属于中低档产品。随着高速公路的开通以及品牌发展商的进入，丹寨房地产雨季旅游酒店市场的有十分具有发展潜力，未来前景美好，产品升值潜力

十分巨大。

3.4.2 项目评估

在整个丹寨市场中，中联大酒店作为目前唯一四星高端酒店，具有很强的独特性、唯一性，是市场中极具竞争力的投资型产品。

目前本项目面临资金和经营两大问题，项目的最佳出路必定是能同时解决和缓解这两大核心问题。根据项目目前情况，我们认为：该种解决方案必须能同时满足以下两个核心要求：

- 1、在短期内能快速回笼大量资金
- 2、能保持并促进对项目的高效经营管理

根据本项目情况，我们认为有二种方案可供选择：

- 整体出让
- 抵押贷款

1、酒店整体出让：

概念：

即寻找第三方受让人，以一定的价格将酒店的所有权与经营权同时转让的方式。

优势：

- (1) 能快速回笼大量资金；
- (2) 不存在后续问题。

劣势：

- (1) 大宗项目转让难以找到买家；

- (2) 丧失了对酒店的经营管理权；
- (3) 整体转让价格一般很低，无法根据市场价格销售，难以保证对前期投资的回收，将造成对企业资产的严重损失。

小结：

基于以上分析，酒店的整体转让虽然能一次性回笼较多资金，但会造成严重损失，而且不符合我们对酒店经营管理权的要求。因此，此种方式不符合我们对酒店最佳出路的要求。

2、项目抵押贷款：

概念：

即按照一定的市场估价，将酒店所有权抵押给银行套取现金的方式。

优势：

- (1) 能回笼部分资金；
- (2) 能保持对酒店的经营管理。

劣势：

- (1) 抵押贷款额度较低，回笼资金少；
- (2) 将背负沉重利息负担；
- (3) 严重影响发展商社会形象和地位，对项目造成严重负面效应。

小结：

基于以上分析，抵押贷款不仅能保持对酒店的经营管理，基本符合我们对快速回笼部分资金的要求，虽然会让发展商背负比较沉重利息负担。但此种方式仍然符合我们对酒店最佳出路的要求。

3.5 项目定位

中联大酒店为丹寨县中联房地产投资管理有限责任公司全资拥有，是丹寨为改善投资环境而兴建起来的。该酒店楼高 18 层，总投资 5 亿元。

中联大酒店是一家豪华商务旅游酒店。位于金钟开发区金钟快速干道和龙泉大道交叉路口，酒店严格按照国际四星级酒店标准运作管理，酒店在传统服务流程的基础上，全面结合现代技术电脑化管理功能实施管理。区位优势明显，具备形成丹寨县城市名片的潜力。

3.6 方案评估意见

综合项目评估二种方案的比较分析，我们认为：**项目抵押贷款模式符合对本项目最佳出路的要求，对于酒店而言，具有四大战略性意义：**

- 快速回笼部分资金，缓解资金压力
- 由市场决定价格，实现项目的增值。
- 产权明晰，保证公司对项目的经营管理权
- 促进酒店管理水平的全面提高，保证酒店的高效可持续发展

第四部分 销售及经营收入测定

4.1 各类物业销售收入估算

4.1.1 酒店客房部分价格定位与销售收入估算

定位理论依据：

- 1、由于项目周边没有类似的一站式酒店，故不能采取比较法定价；
- 2、项目属于典型经营收益性物业，故可采取收益法。

收益法定义：

预测估价对象的未来正常净收益，选用适当的资本化率将其折现后累加，以此估算估价对象的客观合理价格或价值的方法。

收益年有限，且其他因素不变的价格计算公式：

$$V=[1-1/(1+r)^n]a/r$$

V——项目现今总价

n——项目的收益年限

r——房地产资本化率，即项目投资回报率，一般取经验值 8%；

a——项目的年净收益

价格求取

- 1、本项目作为经营性酒店，经营年限一般为 20 年，故收益年限

$$n=20$$

- 2、本项目作为酒店的净收益 a

根据市场调研结果，我们可以设定：

平均租金收益：

（根据项目酒店客房标准和酒店业正常租金收益水平作保守估计）

$$=210 \text{ 元/套/天}$$

入住率（参考目前区域酒店入住率作保守估计）=50%

总套数（根据现有客房数）=300 套

年收益租金 a=365 天×平均租金×客房总套数×入住率

$$=365 \times 210 \times 300 \times 50\% = 11497500 \text{ 元}$$

平均餐饮收益（2 个小餐厅 1 大餐饮共计 100 桌）

年营业额 a=365 天×平均消费×餐饮桌数×就餐率

$$=365 \times 280 \times 100 \times 50\% = 5110000 \text{ 元}$$

平均一站式休闲娱乐收益（民俗药浴 60 起每增加一个项目另外收费，

按照平均消费 100 元/天计算

年营业额 a=365 天×平均消费×接待能力×接待率

$$=365 \times 100 \times 500 \times 50\% = 9125000 \text{ 元}$$

KTV 年租金收益 a=月租金/平米×KTV 租用面积×12 个月

$$= \text{约 } 30 \text{ 元月/平米} \times \text{约 } 1000 \times 12$$

$$= 360000 \text{ 元}$$

初步预计中联大酒店年营业额为=酒店年收益租金 a+餐饮年营业额

a+休闲娱乐年收益+KTV 年收益

$$= 11497500 \text{ 元} + 5110000 \text{ 元} + 9125000 \text{ 元} = 360000 \text{ 元}$$

=26092500 元

4.2 资金来源和运用分析

项目总投资由项目已支付工程款及销售费用、财务费用组成，资金来源包括自筹资金、银行融资和本项目销售回款。

项目资金来源构成情况如下表：

项目资金来源表

项 目	资金(万元)	比例
自筹资金	10000	41%
银行融资	12600	52%
销售收入	1772.3	7%
总投资	24372.3	100.0%

1、项目已投入资金来源渠道

项目目前已全面开始运做，截至 2013 年 8 月底，拟投入工程款 XXXXX 万元，其中企业自筹资金 XXXXX 万元，银行贷款 XXXXX 万元。

第五部分 财务与敏感性分析

5.1 赢利能力分析

5.1.1 本项目现有客房经营情况分析

客房经营情况表

房间类型	入住率	折实房价	户型比例
标准房	60%	330	48%
高级房	21%	348	16%
豪华房	36%	464	27%
豪华套房	8%	600	4%
商务套房	2%	868	5%
总统套房	1.7%	4200	0%

注：以上数据为近期酒店营业数字，不代表整个营业期水平。

数据来源：XX 公司

酒店经营年收入分析：

项目	金额（元）	比例
客房部	11497500	44.06%
休闲部	9125000	34.97%
餐饮部	5110000	19.58%
租 金	36000	0.13%
合 计	26092500	100%

小结：

- 1、从酒店现有客房经营情况来看，客房出租率仍然偏低，约为

40%。

2、酒店餐饮、娱乐部分贡献突出是酒店发展的核心组成部分。

3、客房部、休闲部、餐饮部分收入是酒店的主要利润来源，租金收益严重偏低。

5.1.2 本项目投资成本与固定经营成本分析：

基础成本

(1) 项目说明

1、项目用地 6.76 亩，土地出让金按 92 万元/亩。

2、高层酒店为 18 层。

(2) 项目开发销售周期说明

通过对丹寨房地产开发项目状况的详细了解以及与公司相关部门负责人的全面沟通，对本项目的开发销售周期做如下计划：从 2012 年 4 月至 2015 年 12 月。

(3) 各项成本费用的设定

根据实际情况，本项目各项成本费用可以归纳为：开发成本（包括土地成本、期工程费、建安工程费和其他工程费、开发期间税费）和开发费用（包括项目管理费、销售费用、财务费用）。结合我司的经验数据资料以及与各职能部门沟通的成果，对项目的土地成本、工程成本进行估算，各项税费标准按政府有关规定进行估算。

项目总体指标：项目总建设期为 60 个月

1. 总用地面积 6.76 亩、4499.66 m²
2. 总建筑面积 32310.17 m² (含地下车库 3534.83 m²)
3. 项目开发费用估算

项目整体总投资估算：

(一) 土地成本

土地成本合计：621.48 万元

(二) 前期工程费 (含勘察费、规划设计费、园林设计费、三通一平、各项规费等费用)：

32310.17 m² × 55 元/m² = 177.70 万元

前期工程费合计：177.70 万元

(三) 基础设施费 (含供水电、道路、排水排污、绿化等)

32310.17 m² × 350 元/m² = 1130.85 万元

基础设施费合计：1130.85 万元

(四) 建筑安装费 (含土建、安装等)：

高层部分：28775.34 m² × 1,600 元/m² = 4604 万元

车库、设备房部分：3534.83 m² × 2500 元/m² = 883 万元

编号	工程项目名称	总价 (万元)	数量 (平米)	单方造价 (元/平米)
1	给排水工程	1085.00	31000	350
2	消防喷淋	341.00	31000	110
3	变配电	620.00	31000	200
4	应急柴油发电机	341.00	31000	110

5	电气	1178.00	31000	380
6	泛光照明	124.00	31000	40
7	消防报警	124.00	31000	40
8	综合布线	170.5	31000	55
9	弱电配管	124.00	31000	40
10	弱电桥架	93.00	31000	30
11	卫星天线有线电视	46.5	31000	15
12	安防系统	124.00	31000	40
13	程控电话	124.00	31000	40
14	空调送排风	2015.00	31000	650
15	锅炉	108.5	31000	35
16	电梯	713.00	31000	230
17	车库管理	20.00	4000	50
18	厨房设备	620.00	31000	200
19	酒店管理系统	124.00	31000	40
20	泳池设备	93.00	31000	30
21	康体设施	124.00	31000	40
	机电安装工程小计	8188.5		2635

建安安装费（含机电安装）合计：13675.5 万元

（五）开发间接费（按 1,2,3,4 项之和的 0.6%计）：

15605.53 万元 × 0.6% = 93.6 万元

(六) 不可预见费 (按 1, 2, 3, 4, 5 项之和的 3% 计):

15699.13 万元 × 3% = 470.97 万元

(七) 期间费用:

管理费用: 15699.13 万元 × 2% = 313.98 万元

招商费用: 15699.13 万元 × 2% = 313.98 万元

(八) 装修费用 (软): 按照一般的四星级酒店装修标准单价在 2500 元/平至 3000 元/平之间。按照节约原则。本项目按照最高价格的一半折算也就是 1500 元/平计算。底下部分按照防水标准按照 800 元/平计算。

28775.34 × 1500 元/平 = 4316.3 万元

3534.83 × 800 元/平 = 282.78 万元

装修费用: 4599.08 万元

(九) 总投资

15699.13 + 313.98 + 313.98 + 4316.3 + 282.78 = 20926.1 万元

(十) 项目收益估算:

酒店经营年收入分析:

项目	金额 (元)	比例
客房部	11497500	44.06%
休闲部	9125000	34.97%
餐饮部	5110000	19.58%
租 金	36000	0.13%

合 计	26092500	100%
-----	----------	------

在不考虑年收益递增的情况下预计酒店年收益为 2609.25 万元。

6.1.1 项目风险

1、项目本身风险

- (1) 项目销售报批中的不确定因素
- (2) 涉及到项目所有权和经营权的分离和确立问题
- (3) 政府政策指导对本项目的影响

2、市场风险

- (1) 市场对该类型产品的接受程度
- (2) 宏观房地产市场的投资活跃程度
- (3) 预期金融政策的调整对投资性物业销售的影响

3、经营风险

- (1) 酒店的盈利能力直接决定对承诺投资回报的实现
- (2) 丹寨酒店业未来竞争形势，其他酒店对本项目形成的威胁

6.1.2 防范建议

- 1、加快销售准备工作，抢占市场先机；
- 2、加大营销推广力度，缩短销售周期，规避政策调整对房地产市场的冲击；
- 3、提高酒店经营管理水平，保证未来合理的投资回报。

XX 公司

2012 年 12 月 3 日