

稷力·光明里

融 资 计 划 书

安徽省阜阳市临泉县兴泉大道光明南路LQ[2022]-67地块

安徽稷力商业发展有限公司

一.公司简介

稷力商业发展有限公司-社区商业邻里中心系统的开发、运营、服务商

- 邻里中心是源于新加坡的新型社区服务概念，以居住人群为中心，围绕人们在家居附近寻求生活与文化交流的需要，构成一套巨大的家庭住宅延伸体系，集合了多种生活服务设施的综合性市场。
- 邻里中心是集商业、购物、休闲、文化、娱乐、体育、卫生、教育、医疗等于一体的“居住区商业中心”。
- 立足于“大社区、大组团”进行功能定位和开发建设，“服务于社区的商业”，被誉为“区域性商业服务中心开发建设的一个新的里程碑”，更舒适、更便利、更完善、更交融、更智慧。



全方位

- 全方位满足民生需求
- 妥善的解决城市居民质量和城市环境中的若干实际问题



功能性

- 集烟火味、人情味、好滋味于一体
- 增加智慧、文化等新功能



愿景及使命

- 以打造新型的社区商业空间、助力地方民生服务、拉动就业、提升地方经济发展、更好的完善城市功能配套升级为愿景及使命



张正位 创始人

毕业于重庆大学，清华大学EMBA

北京城乡建设集团安徽公司副总经理（国企副处级）

碧桂园集团安徽区域执行副总裁

万创集团副总裁



吴海良 副总裁

15年投/融资管理经验

擅长投资、融资

七彩集团投资总经理

万创集团投资发展中心总经理



吴小刚 副总裁

15年成本采购管理经验

擅长成本核算，供应商管理。

融创集团华中区域成本总经理

万创集团成本副总裁



陆童 运营兼项目总

擅长：运营、工程

碧桂园集团安徽区域工程技术部总经理

万创集团开发运营中心总经理



孙灵君 营销总经理

擅长：营销

恒大控股集团安徽区域销售总经理

万创集团合六城市公司总经理



王涛 营销副总经理

擅长：营销、策划

中环控股集团销售总经理

碧桂园集团川北区域销售总经理



吴小松 投资总经理

擅长：风控

碧桂园集团延安城市公司总经理

中国华能集团重庆公司总经理

二.核心团队

三.解决市场痛点

解决国家关注的民生、菜篮子工程及最后一公里的社区商业配套服务问题



新建小区沿街商业

- 集中度不足导致商业气息下降
- 面积段不够丰富，导致经营种类单一，产品力竞争不足
- 商住一体易导致商、住关系紧张，物业管理压力较大
- 没有统一招商运营，导致商户经营困难



老旧小区首层改建

- 业态布局、经营类型、污染等问题同新建小区沿街商铺
- 首层改造，结构安全问题；消防设施、供水供电供气等安全问题
- 未设置停车区域，外来车辆无法集中停放，产生挤占道路造成交通拥堵。



路边摊位

- 产品类别、消防、卫生、环境污染、停车、日常管理等均无法满足人民日常生活所需
- 对整个城市形象影响巨大

将健康的环境、舒适的体验、智慧的应用集成于邻里中心场景中，以智慧菜市场为核心、以社区便民综合服务中心为基础、以开放式特色街区为补充，重点解决社区商业空间布局、产品类型、智慧生态、经营成本、客户引流、便民停车、商管运营、物业服务等问题。

每个项目解决约2000人就业，4000万税收

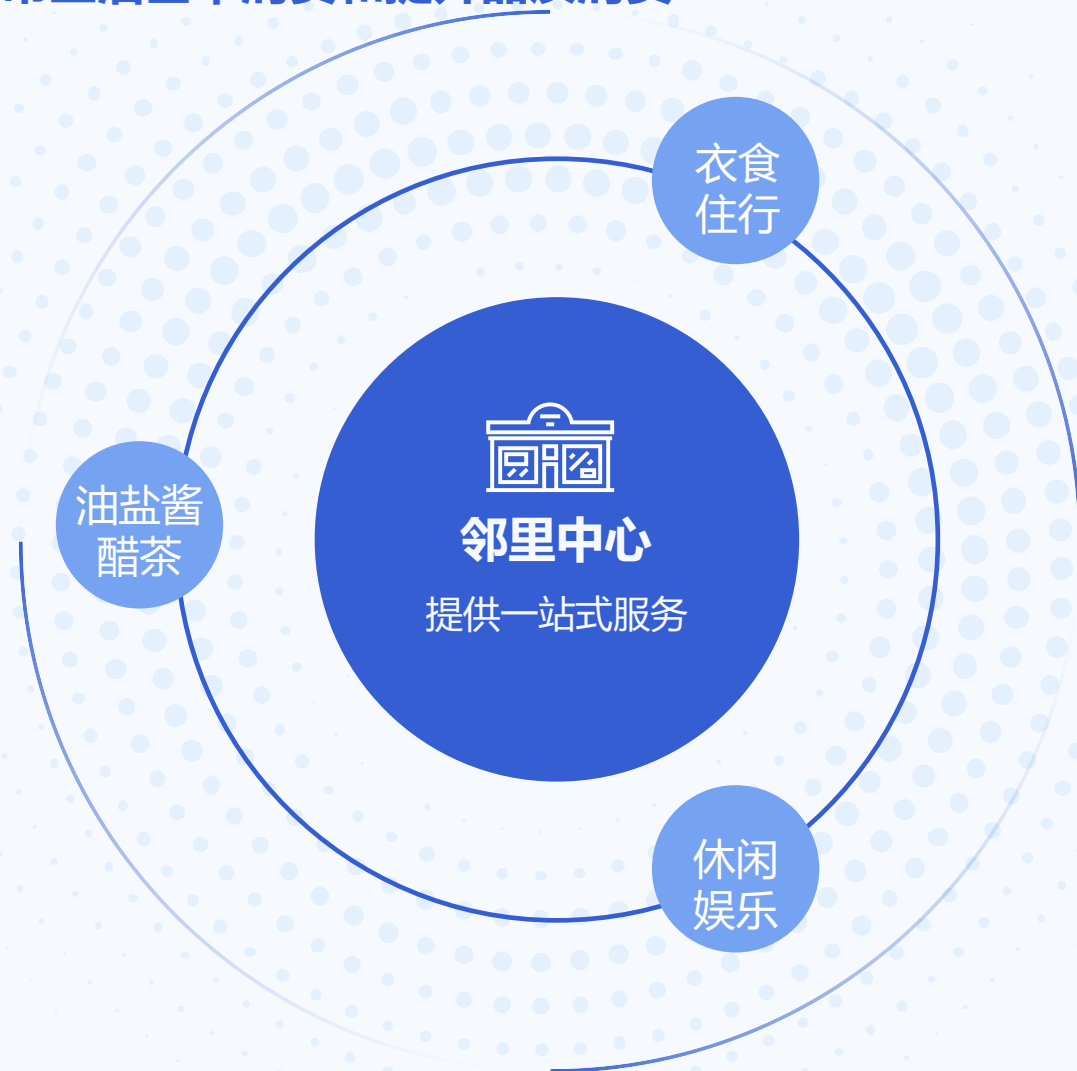
三.解决市场痛点

以社区居民为服务对象，服务半径为步行15分钟,满足居民日常生活基本消费和提升品质消费

家居附近，构成一套巨大的家庭住宅延伸系统



集合多种生活服务设施的综合性市场



三.解决市场痛点

智慧菜场是通过增加信息化管理手段来提升市场管理效率和运营建设体系的菜市场

传统农贸菜市场

| | |
|---------|----------|
| 结构安全隐患 | 紧急疏散空间不足 |
| 卫生环境不达标 | 水电线路设施老化 |
| 污水不规律排放 | 菜品良莠不齐 |
| 空气质量差 | 商家衡具不标准 |
| 无防暑御寒设施 | 市场管理混乱 |
| 消防设施缺失 | 售后服务缺失 |



物联网
云计算
大数据

智慧菜市场

经营环境改善

卫生标准提高

食品安全溯源

统一智能电子支付

统一线上结算

统一线上APP配送

三.解决市场痛点

邻里中心配置的商业业态

智慧菜市场



精品酒店



儿童游乐城



购物中心



开放式商业街



智慧菜市场为传统菜市场缺陷提供解决方案

六大硬件系统 告别脏乱差 迈向齐净美



六大平台建设 智慧化管理 提升市场管理规范化



四.市场前景

国内社区商业至少落后于欧美20年，前景光明，市场容量巨大

国外发展

国内发展

社区商业形态早在20年前就已经具备规模

杭州首先引入邻里中心的概念
江浙一带已经发展成熟

美国的社区MALL

其他省市刚开始布局试点

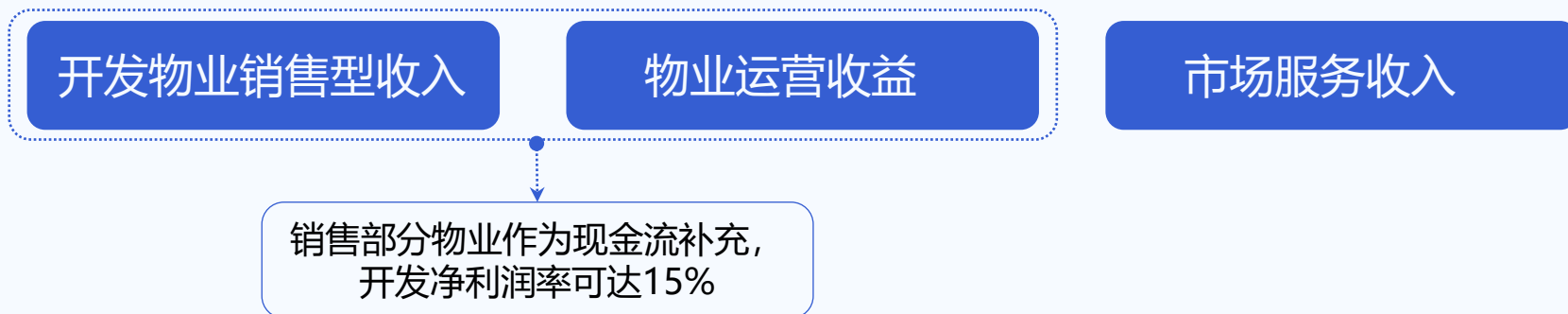
新加坡的邻里中心（1991
年开始推出邻里中心模式）

《城市一刻钟便民生活圈建设指南》
国家政策：至2025年实现“百城千圈”试点

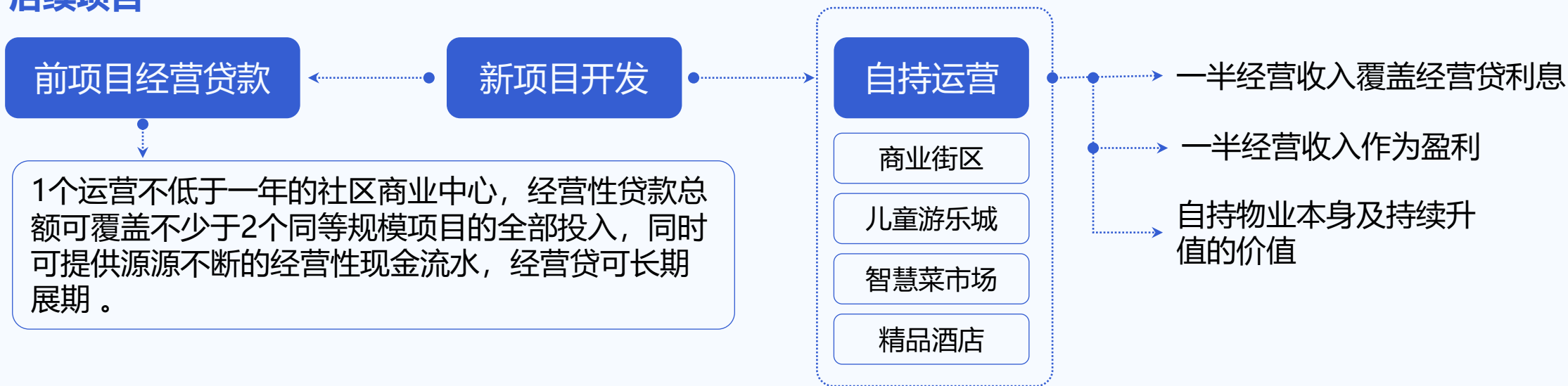
VS

五.盈利模式

前三个项目



后续项目



六.优势

产品优势



- 邻里中心立足于“大社区、大组团”进行功能定位和开发建设
- 配备智慧菜市场等社区商业刚需业态，既符合政策需要，又丰富社区商业形态。

团队优势



- 平均年龄38岁，是一支专业的团队
- 多年丰富地产经营管理经验
- 核心成员均来自国内一线地产企业高管
- 齐心协力，有强大的资源整合能力

强大的政府资源优势



- 核心竞争力能在城市最核心的位置低价获取优质地块，周边一公里常住人口10万+
- 投资模型是一个项目商业属性地块20亩左右，开发约2万方，投资约1个亿

战略供应商资源优势



- 团队在地产内深耕发展多年
- 拥有一批能长期合作的供应商资源

六.优势

模式优势



不同传统的地产开发，传统地产开发依赖物业销售，物业销售依赖市场环境 and 行业前景



采用资本运作逻辑，加上自持的优质物业资产迅速做大公司估值



项目开发位置要求周边一公里常住人口10+，确保后期运营无风险，且物业价值优质



利用政策风口迅速占领城市核心区，自持经营物业持续升值

七.未来规划

勇攀高峰

4年时间

完成前3个项目的开发

第5年开始

快速复制，每年完成5个项目的开发

第8年

完成20个项目的开发，
公司自持物业超过**40万方**开业运营，且物业在各地县市的核心区位，具备上市条件

未来15年

做到国内最大的社区商业开发、服务、运营商

八. 稷力光明里项目简介

项目进展

目前总投资额:

已完成投资3000万，全部是自有资金投入，目前公司没有任何融资。

项目进展:

项目于2023年6月摘地，8月完成规划审批开工，目前S1/S5/S6三栋楼主体封顶，其余楼栋在施工基础，计划2024年底竣工备案，2025年5月1日开业。

业态布局

S1商业:以智慧菜场为核心业态

S2商业:以精品酒店、临泉第一个空中宴会厅为核心业态

S3商业:以特色餐饮、休闲娱乐为核心业态

S5、S6商业:以小酒馆、网红店等夜经济业态

S7商业:以室内儿童游乐、亲子等业态为主

项目占地约37亩，规划容积率1.8，总建筑面积约4.8万方，地上建筑面积约4.1万方，货值3.47亿，总投资额2.15亿。



城市基本概况

临泉县-中国第一人口大县

1839
平方公里

230.7万
人 口



- **隶属于安徽省阜阳市**

安徽省的西北门户，位于黄淮平原的西南端

- **皖豫两省9个县市区接壤**

总面积1839平方公里。2016年，临泉县辖5个街道、21个镇、2个乡，县政府驻城关街道

- **中国第一人口大县**

截至2020年11月1日零时，临泉县户籍人口230.7万人

- **交通发达**

临泉有高铁站，通高速路，距离阜阳西关机场仅50公里

项目总体分析

简介

位于临泉县光明路与兴泉大道交叉口（详见右侧区位图）

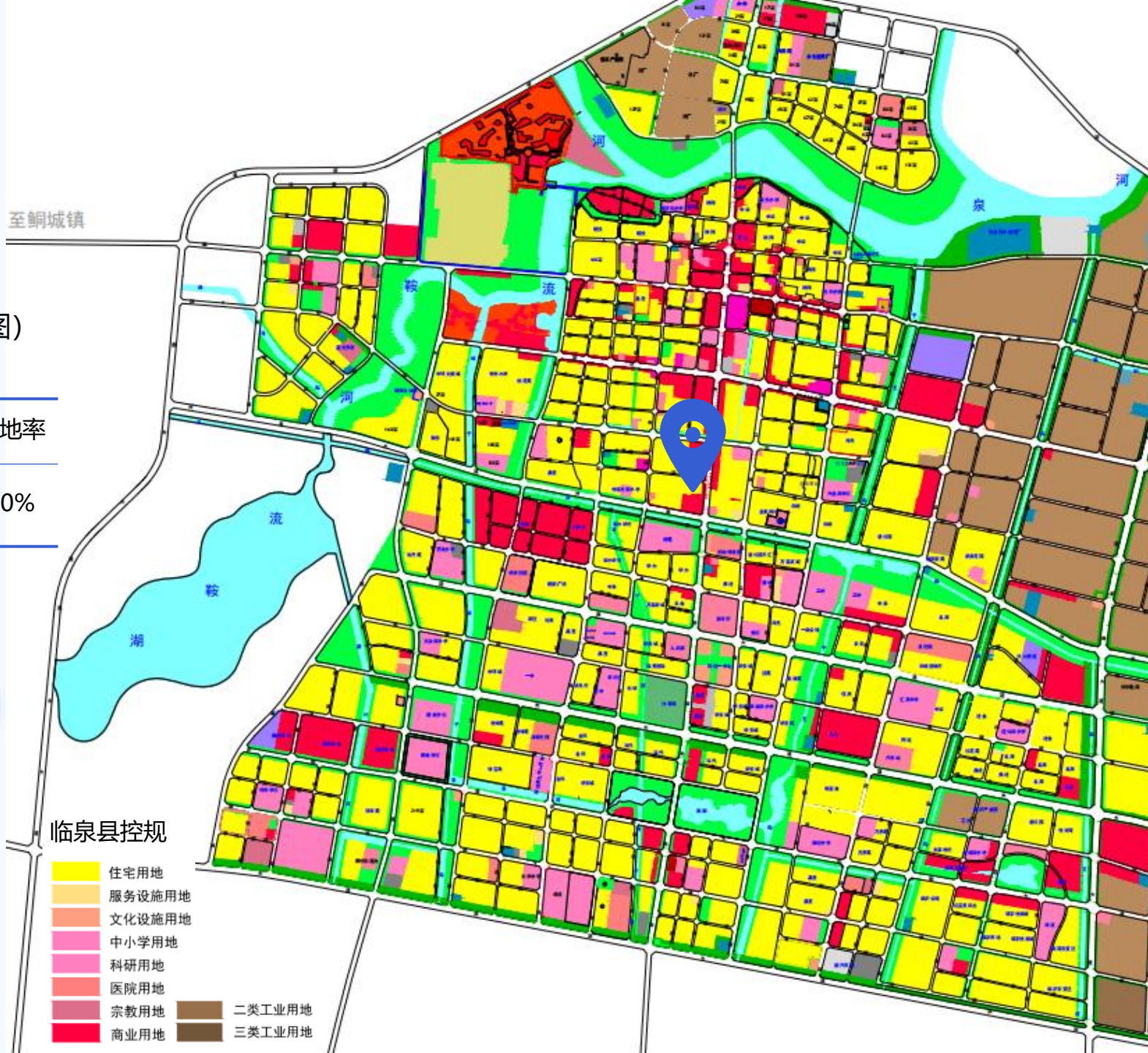
| 地块编号 | 出让面积 | 规划用途 | 容积率 | 建筑密度 | 绿地率 |
|----------------|---------------------------------|------|-----|------|-----|
| LQ【2022】-67号地块 | 24475m ² (36.71亩) | 商业用地 | 1.8 | 50% | 10% |

中心位置、配套丰富、客户群庞大

属临泉主城地理中心位置

县政府、县电视台、县税务局等机构环伺项目周边，并且周边有多所医院、学校

商、旅、医、学客户群体规模庞大



人口密度相当于北上广深核心区

本项目800米范围内：32个住宅小区和社区、约20所学校、16所医院、3座办公楼等，一公里范围内常住人口**15万**，人口密度高达约**8万人/平方公里**，人口密度与北上广深核心区位密度相当

周边1km人口



周边2km人口



单日人流量同比安徽最繁华街区

项目单日光明路和兴泉大道路口人流量达**20万人次**。同比安徽省最繁华街区合肥市淮河路步行街流量为22.2万人次

淮河路步行街

安徽第一街，日均客流量22.2万人



合肥罍街

安徽最成功的商业街之一，日均客流量1.9万人



项目小结

地块周边住宅小区密集，地块本体优势明显，商业价值较高，具备打造社区商业市场机会

板块发展



位于城市南北的中心、东西的中心，是城市的极核中心位置，周边人口密度特别大

居住氛围



地块周边0.8KM范围内小区32个，北面主要为老旧小区，南面为较新小区，入住率高，居住氛围很成熟。

商业配套



地块周边社区配套不足，缺乏集中式社区商业中心，存在市场机会。区域绝版地段，无未来潜入竞品商业项目。

地块昭示性



地块位于县城两条主干道交汇处，光明南路为往北出城必经之路，昭示性及通达性极好，具备很高商业价值



项目利润分析

| 项目 | 除税金额 | 备注 |
|--------------------|-----------------|--------|
| 一、转让房地产收入总额 | 31861.57 | |
| 二、房地产开发成本合计 | 18228.94 | |
| 1.取得土地使用权所支付的金额 | 3688.65 | |
| 土地款 | 3569.96 | |
| 契税 | 116.74 | |
| 印花税 | 1.95 | |
| 2.房地产开发成本 | 14540.3 | |
| 土地征用及拆迁补偿费 | | |
| 前期工程费 | 365.93 | |
| 建筑安装工程费 | 12205.14 | |
| 基础设施费 | 1620.52 | |
| 公共配套设施费 | 194.19 | 市政配套费 |
| 开发间接费用（含利息及融资费） | 154.52 | 无利息融资费 |

| 项目 | 除税金额 | 备注 |
|---------------------|----------------|--------------|
| 三、与转让房地产有关税金 | 2570.14 | |
| 土地增值税 | 2414.06 | 取土增应预缴税款数 |
| 城市维护建设税 | 59.8 | 应预缴增值对应附加 |
| 教育费附加 | 59.8 | 应预缴增值对应附加 |
| 其他税费 | 36.48 | 按收入计算水利基金和印花 |
| 四、期间费用 | 4104.14 | |
| 销售费用 | 2472.5 | |
| 其中 管理费用 | 829.75 | |
| 财务费用 | 801.89 | |
| 五、营业外收支净额 | 0 | |
| 六、税前利润 | 6958.35 | |
| 七、应缴企业所得税 | 1739.59 | |
| 八、净利润 | 5218.76 | |
| 九、净利润率 | 15.03% | |

九.融资需求

融资额度

2200万

资金用途

剩余土地款缴纳

还款日期 (3个月内)

约2024年4月30日

还款来源

还款保障一：项目贷款。目前已和阜阳临泉农村商业银行确认项目在取得预售证后可实现1.2个亿项目贷，项目贷放款即可还本。目前项目除预售证和土地证未取得，其余证件已齐全。

还款保障二：在本笔融资到账后即可取得土地证和预售证，目前项目蓄客700余组，经盘点开盘即至少可实现3000万签约额，2024年全年能实现销售签约额1.05亿，回款9000万。