

绿城·金沙水岸
海口XY0104038 号地块项目
可行性报告

编制单位：海南得壹文化投资有限公司

编制日期：二〇二六年六月



目 录

第一章 总论	1
1.1. 项目概况	1
1.2. 项目提出的背景及建设必要性	6
1.3. 项目前景预测	9
第二章 项目的市场定位及竞争策略	10
2.1. 项目定位	10
2.2. 市场定位	10
2.3. 竞争策略	11
第三章 公司管理团队	13
3.1. 公司组织架构	13
3.2. 主要管理人员	13
第四章 资金来源及融资需求方案	14
4.1. 资金筹措	14
4.2. 融资需求方案	14
第五章 项目风险分析及风险防范	16
5.1. 项目风险分析	16
5.2. 项目风险防范措施	17
第六章 结论	19

第一章 总论

1.1. 项目概况

1.1.1. 项目名称

绿城·金沙水岸

1.1.2. 项目承建单位及基本情况

项目建设单位：海南得壹文化投资有限公司 企业性质：有限责任公司

企业法人代表：莫芳欣

项目建设单位基本情况：

海南得壹文化投资有限公司公司成立于 2023 年 07 月 13 日，经营范围包括：建设工程施工；房地产开发经营；组织文化艺术交流活动；以自有资金 从事投资活动；文艺创作；专业设计服务；数字文化创意软件开发；数字文化创 意技术装备销售；数字创意产品展览展示服务；会议及展览服务；信息技术咨询 服务；农村民间工艺及制品、休闲农业和乡村旅游资源的开发经营等。

公司现有职工 30 多人，从公司总裁到主要管理骨干大多来自国内知名公司， 有较成熟、高效的管理经验和较好的国内外市场经营理念。随着海南自由贸易港 建设的进程不断加快，公司经营战略也做了调整，从房地产开发和销售等向文旅 产品开发及运营、养老康养项目开发及运营服务、商业地产及酒店服务、物业服务管理等方面发展。

1.1.3. 建设地点

项目建设地点为海南省海口市滨海大道西段盈滨半岛金沙湾片区。海口 XY0104038 号地块，琼（2024）海口市不动产权第 0167741 号。

1.1.4. 项目性质

本项目为新建项目

1.1.5. 项目建设规模与内容

项目总用地面积为 52733.94 m²，项目建设总面积 112622.78 m²，其中地上建筑面积 81922.78 m²，地下建筑面积 30700 m²，由 30 栋建筑共同组成商业综合体组群。

1.1.6. 项目投资资金及资金筹措

本项目总建设投资 119422 万元（人民币），其中建设投资 75666 万元，期间利息及税费 43756 万元。根据谨慎财务测算，本项目总销售收入 183975 万元，税后利润 64552 万元。

本项目拟分三期进行建设，一期开发面积 52229 m²，一期建设投资 55634 万元，其中建设投资 35337 万元；期间利息及税费 20297 万元。根据谨慎财务测算，一期总销售收入 84172 万元，税后利润 28537 万元。

因此，项目具有较高的收益，抗风险性强，项目投资可行。一期建设开发对外融资 2.5 亿元。

1.1.7. 主要技术经济指标

表 1-1：主要建设指标情况表

XY0104038地块技术经济指标						
序号	名称		单位	数量	备注	
1	总用地面积		m²	52733.94		
2	总建筑面积		m²	112622.78	(不包含装配式奖励2282.85)	
3	地上总建筑面积		m²	81922.78	(不包含装配式奖励2282.85)	
其中	地上计容建筑面积		m²	76095.08	(不包含装配式奖励2282.85)	
	其中	商业	m²	22003.53	(不包含装配式奖励684.85)	
		住宅	m²	53266.55	(不包含装配式奖励1598.00)	
		其中	多层住宅	m²	8789.22	
			高层住宅	m²	44477.33	(不包含装配式奖励1598.00)
		配套用房		m²	825.00	
		其中	物业	m²	225.00	≥总建筑面积*2‰
			社区服务站	m²	600.00	6000人以下≥600m²
	地上不计容建筑面积		m²	5827.70		
	其中	架空层	m²	5018.46	(含300m²养老服务设施)	
屋顶梯间及电梯机房		m²	809.24			
4	地下总建筑面积		m²	30700.00		
5	容积率			1.443	(包含装配式奖励1.486)	
6	建筑占地面积		m²	12044.25		
7	建筑密度		%	22.84%		
8	绿地面积		m²	21093.58		
9	绿地率		%	40%		
10	住宅户数		m²	328		
	其中	高层住宅	户	292		
		多层住宅	户	36		
11	机动车停车位		辆	761	(不包含装配式奖励23)	
	其中	地面机动车停车位	辆	76		
		架空层机动车停车位	辆	20		
		地下机动车停车位	辆	665	(不包含装配式奖励23)	
12	非机动车停车位		辆	706	(不包含装配式奖励23)	
	其中	地面非机动车停车位	辆	706		
		地下非机动车停车位	辆	0		

表 1-2：主要总投资财务指标一览表

金沙水岸项目总测算表（总）					
序号	项目名称	指标情况	单位	备注/亩	
1	用地面积	52733.94	平方米	79.00	
2	容积率	1.443	≤		
3	装配式奖励	2282.85	≤	装配式补偿面积3%	
4	计容面积	78377.93	平方米		
5	公寓	21427.19	平方米		
6	洋房	46075.33	平方米		
7	叠墅	8789.22	平方米		
8	配套	825.00	平方米		
9	营销中心	1261.19	平方米		
10	地上不计容建筑	5827.70	平方米	架空层、屋顶梯间及电梯机房	
11	绿地面积	21093.58	平方米		
12	地下室面积	30700.00	平方米		
13	总建筑面积	114905.63	平方米		
14	车位	96	个	地上	
15		688	个	地下	
项目销售分析表					
序号	项目名称	面积（㎡）	单价（元/㎡）	销售总金额	备注
1	可售计容面积	77552.93		1729670800.00	
2	公寓	22688.38	18000.00	408390840.00	毛坯
3	洋房	46075.33	22000.00	1013657260.00	精装
4	叠墅	8789.22	35000.00	307622700.00	
5	可售车位	688.00	160000.00	110080000.00	
6	合计销售金额			1839750800.00	
总体效益分析					
序号	项目名称	面积（㎡）	建设成本单价（元/㎡）	金额	备注
一、	销售收入			1839750800.00	
二、	开发成本小计	114905.63		756664518.21	
1	土地费用	76095.08	3000.00	228285233.21	
2	地上叠墅建设成本	8789.22	6000.00	52735320.00	毛坯房成本3500元/㎡ 精装成本2500元/㎡
3	地上洋房建设成本	46075.33	5000.00	230376650.00	毛坯房成本3500元/㎡ 精装成本1500元/㎡
4	地上公寓及配套建设成本	22252.19	3500.00	77882665.00	毛坯房成本3500元/㎡
5	营销中心	1261.19	8000.00	10089520.00	毛坯房成本4000元/㎡ 精装成本4000元/㎡
6	园林景观成本	21093.58	1000.00	21093580.00	
7	地上不计容建筑	5827.70	1500.00	8741550.00	架空层、屋顶梯间及电梯机房
8	地下建设成本	30700.00	3800.00	116660000.00	
9	开发间接费	114905.63	500000.00	10800000.00	50万/月*3年*60%
三、	期间税费小计	114905.63		437556779.60	
10	管理费用		500000.00	7200000.00	50万/月*3年*40%
11	销售费用		8%	147180064.00	
12	财务费用		150000000.00	30000000.00	10%*2年
13	综合税金		15%	253176715.60	
四、	项目投资合计			1194221297.81	
14	税后利润			645529502.19	

表 1-3：一期投资财务指标一览表

金沙水岸项目总测算表（一期）					
序号	项目名称	指标情况	单位	备注/亩	
1	用地面积	25341.52	平方米	79.00	
2	计容面积	33666.28	平方米		
3	公寓	5196.45	平方米		
4	洋房	21349.16	平方米		
5	叠墅	5859.48	平方米		
6	营销中心	1261.19	平方米		
7	地上不计容建筑	2513.54	平方米	架空层、屋顶梯间及电梯机房	
8	绿地面积	10239.67	平方米		
9	地下室面积	16050.00	平方米		
10	总建筑面积	52229.82	平方米		
11	车位	8	个	地上	
12		317	个	地下	
项目销售分析表					
序号	项目名称	面积（㎡）	单价（元/㎡）	销售总金额	备注
1	可售计容面积	33666.28		791000840.00	
2	公寓	6457.64	18000.00	116237520.00	毛坯
3	洋房	21349.16	22000.00	469681520.00	精装
4	叠墅	5859.48	35000.00	205081800.00	
5	可售车位	317.00	160000.00	50720000.00	
6	合计销售金额			841720840.00	
总体效益分析					
序号	项目名称	面积（㎡）	建设成本单价（元/㎡）	金额	备注
一、	销售收入			841720840.00	
二、	开发成本小计	52229.82		353378595.00	
1	土地费用	33666.28	3000.00	100998840.00	
2	地上叠墅建设成本	5859.48	6000.00	35156880.00	毛坯房成本3500元/㎡ 精装成本2500元/㎡
3	地上洋房建设成本	21349.16	5000.00	106745800.00	毛坯房成本3500元/㎡ 精装成本1500元/㎡
4	地上公寓及配套建设成本	5196.45	3500.00	18187575.00	毛坯房成本3500元/㎡
5	营销中心	1261.19	8000.00	10089520.00	毛坯房成本4000元/㎡ 精装成本4000元/㎡
6	园林景观成本	10239.67	1000.00	10239670.00	
7	地上不计容建筑	2513.54	1500.00	3770310.00	架空层、屋顶梯间及电梯机房
8	地下建设成本	16050.00	3800.00	60990000.00	
9	开发间接费	52229.82	500000.00	7200000.00	50万/月*2年*60%
三、	期间税费小计	52229.82		202970810.32	
10	管理费用		500000.00	4800000.00	50万/月*2年*40%
11	销售费用		8%	67337667.20	
12	财务费用		15000000.00	15000000.00	10%*1年
13	综合税金		15%	115833143.12	
四、	项目投资合计			556349405.32	
14	税后利润			285371434.68	

1.1.8. 建设期

本项目建设期计划为 48 个月，一期建设期计划为 18 个月（即 2026 年 12 月至 2028 年 5 月）。

1.1.9. 项目进展

本项目建设用地为国有建设用地（出让），已经办理用地许可证；项目已完成初步设计方案报送规划审批部门，并已通过规划专家评审；待完成费用缴纳即可获取项目规划许可证及项目建设许可证。

1.2. 项目提出的背景及建设必要性

1.2.1. 项目提出的背景

随着中国国内经济持续、健康、快速发展，海南作为中国最大的特区和自由贸易港，经济发展取得较好的成绩。2023 年是推进海南自贸港封关运作的关键之年，在这一年里，海南地区生产总值 7551.18 亿元，按不变价格计算，比上年增长 9.2%，比全国增速高出 4 个百分点，以旅游业和离岛免税业为代表的第三产业贡献很大，同比增长 10.3%；在这一年里，海口以 2358.44 亿元“断层领先”。

海南建设中国特色自由贸易港，是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的改革开放重大举措。“海澄文定”综合经济圈是海南省委坚持“全省一盘棋、全岛同城化”理念，从海南自贸港建设大局出发，积极拓展琼北经济圈发展纵深的战略谋划。作为海南省综合实力最强，人才、创新等要素最集聚的高地，海口、文昌、澄迈、定安四地区域地位特殊、位置关键，在海南省有着突出的经济社会发展竞争力，是实现区域经济跨越式发展的关键。2015 年海

南省委六届九次全会提出打造“海澄文”一体化综合经济圈，2020年海南省委七届九次全会提出，做大做强“海澄文定”综合经济圈。

从2015年到2020年，从“‘海澄文’一体化综合经济圈”到“‘海澄文定’综合经济圈”，该区域的发展越来越被海南省委省政府重视。自一体化概念提出以来，区域的融合程度进一步加深，该区域作为海南全省“南北两极”中的北极，分布着6个重点园区，占全省11个重点园区的比例超过50%，助力海南自贸港建设。

海口市积极响应国家自贸港战略，“海澄文定”地区一体化发展将成为海南“三区一中心”建设、融入国际合作与区域协同发展及打造人才荟萃之岛的引领极、主引擎。而金沙湾片区在海口大西海岸地区中定位为港后生活服务配套区、滨海特色度假区，起到产业配套支撑的作用。

1.2.2. 项目建设的必要性

随着海南自贸岛战略的实施，海口市作为海南省的省会城市，富有海滨自然旖旎风光，自北宋开埠以来，已有上千年的历史。海口市被世界卫生组织选定为中国第一个“世界健康城市”试点地，同时拥有“中国魅力城市、中国最具幸福感城市、中国十大美好生活城市、中国最具投资潜力城市、中国优秀旅游城市、国家历史文化名城”等荣誉称号。在2023年，海口市实现地区生产总值2358.44亿元，为海南省GDP第一。

本项目位于海口市半小时生活圈内的盈滨半岛，在海南省海口市西侧，长流区与澄迈县之间的金沙湾片区，属海口市响应“海澄文定”发展核心区。

盈滨半岛，位于海南省海口市滨海大道西段，依托优越的地理位置和四通八达的交通网络，盈滨半岛被海口市政府纳入“东优西

拓”计划重点开发，成为海口“半小时生活圈”核心组成部分。随着粤海跨海大桥选址盈滨海岸、海口市政府新址奠基西海岸、海南城际轻轨已于 2011 年通车、盈滨老城设立中国第四个综合保税区等利好消息相继出台，盈滨半岛已成为海口最具发展前景和投资价值的房地产板块，迎来了前所未有的开发热潮。盈滨半岛集高端居住群、高星级酒店群、环海景观长廊、老城中心区相映生辉，是海口西海岸“17 公里黄金海岸线”的延伸区，有海口的“亚龙湾”美誉。

根据《盈滨半岛旅游度假区规划》，盈滨半岛将依托良好的区位优势 and 旅游资源，打造以度假养生、地域文化展示为特色，集滨海旅游休闲、康体健身于一体的国际化旅游度假区，并将首先按照国家 4A 级景区的要求完善相关旅游设施。该片区的总体定位为，打造成以度假养生、地域文化展示为特色，集滨海旅游休闲、康体健身于一体的国际化旅游度假区。在功能分区方面，该片区依据旅游资源特征及项目布置分为“一带三区”，即银滩海滨游赏带、金角高端消享区、天堂湾文化休闲区、天堂湾养生度假区。盈滨半岛还融合永庆寺宗教文化旅游区及飞达海上竞技项目等，形成了别具一格的集滨海旅游度假、水上运动、宗教旅游为一体的蓝色海洋生态文化休闲旅游景区。

本项目位于盈滨半岛上，地处海口市与澄迈县交界，西侧临近海南环岛旅游公路，东侧为内湾水域和规划湿地公园；地块西侧为规划路，东、南、北侧均为城市绿化带和水域。项目距离海口市政府约 8 公里，距离海口站约 4.3 公里，距离海口新海港客运综合体枢纽站约 6.7 公里，距离金沙湾约 550 米；地块拥有优越的区位和交通优势，且局部海湾和内湾双水域环绕的自然资源优势。

本项目经过长期的调研，充分解读城市发展战略方向，结合本项目区位优势，以适应市场需要为出发点，建设金沙水岸小区。项目地块临内海，为一线沿海的海景房，拥有优美的城市天际线，地块南侧毗邻荣山河内湾水域，河湾对岸为内湾生态文旅示范区，视线开阔，景观资源良好。周边生活配套设施完善，生活便利。距离金沙湾外海湾仅 1 KM，生活、休闲、娱乐设施成熟，适合打造高端居住产品。

1.3. 项目前景预测

项目落位北侧距离金沙湾外海湾仅 700 米，南侧毗邻荣山河内湾水域，河湾对岸为内湾生态文旅示范区(湿地公园)。位于海口市西侧，距离海口市政府 7 公里、海南省会展中心 6 公里、亚洲最大单体免税城 5 公里、火车轮渡码头南港 4 公里、海南最大的海关口岸“海口口岸”2 公里、海口市一中金沙湾分校 2 公里；周边配套完善，涵盖政治、商业、交通、学校等公共设施，生活、休闲、娱乐设施成熟，适合打造高端居住产品。

地块拥有优越的区位和交通优势，且具备海湾和内湾双水域环绕的自然资源优势，区位、交通条件非常好，适应住宅区的建设、发展。随着海南步入自由港时代，海南的产业结构、人口特征，都可能出现一个本质性的变化，特别是个税优惠政策要求纳税人在海南每年实际居住 183 天，这有望给海南引入大量常住人口，这就是房地产的机会。放眼全球，自由港的流量经济一般都会带来高地租现象，所以海南的不动产价值是长期看好的。

综合评价，该项目符合国家相关产业政策、地方相关政策和规划，市场前景广阔，收益高。项目建设条件优越，建设方案可行，建设规模适宜，资金安排合理，且抗风险能力较强，建议争取早投资、早建设、早见效。

第二章 项目的市场定位及竞争策略

2.1. 项目定位

本项目定位为：高端住宅区—第五代商品住宅

项目地块南侧毗邻荣山河内湾水域，河湾对岸为内湾生态文旅示范区，视线开阔，景观资源良好。东侧现状为荣山河内湾水系，具备较好的生态景观资源；南侧现状为荣山河水系及澄迈县鲁能海蓝福源东四区；西侧由西向东分别为娱乐康体用地和海鹏比邻湾项目用地。

项目地块临内海，为一线沿海的海景房，拥有优美的城市天际线，地块南侧毗邻荣山河内湾水域，河湾对岸为内湾生态文旅示范区，视线开阔，景观资源良好。且周边生活配套设施完善，生活便利。距离金沙湾外海湾仅 1KM，生活、休闲、娱乐设施成熟，适合打造高端居住产品。

项目的建设着力于打造具有的高端住宅小区，符合海口城市总体规划的要求，在国土空间规划的基础上有效进行建设用地规模控制线、建设用地增长边界、生态控制线、产业区块控制线的科学管控，统筹项目空间发展资源。

2.2. 市场定位

本项目市场对标为：立足海口，面向全国，辐射国际自由贸易岛市场

项目地块整体景观将现代滨水风格与传统园林布局相结合，通过层层递进的景观空间结构，串联多样化的主题景观节点，营造时尚、活力、创新、生态的“魅力水岸”景观。景观强调空间融合的概念，理性与感性的交融，有序组织空间排列，鸣奏时间与空间碰撞之下的生活美学，汇集城市生活的基本功能，让人们在家门口就

能体验高浓度、高质量的城市景观。地块的景观规划起于湿地水岸渗透进场地内部，充分利用金沙湾片区的生态本底与风貌特征。园林景观、庭院景观、湿地景观等多样化的景观主题，遵循场地逻辑层层递进，交织成一场时间与空间相互碰撞的滨水生活乐章。

本项目充分利用优质的区位和自然资源，既能便捷的衔接城市中心城区，又能融入得天独厚的城市绿肺——盈滨半岛内湾和湿地公园，又有金沙湾海湾的加持，项目紧扣“入则宁静，出则繁华”的地块特性，方案提出“都市桃花源·繁城隐奢居”的整体设计概念和生活愿景，打造海口市中心的“世外桃源”，让人们在喧嚣的闹市中回归自然，住区就是自然风景区，着力打造自然与建筑密切交融的场所空间和生活场所，提供一种都市奢隐的生活方式。

本项目紧跟高端住宅发展潮流，打造出隐于“世外桃源”处的高定社区、落足“山水画卷”中的品质人居、汇聚绿意与活力的公园场景，以及镌刻水岸生活方式的精致产品。在生机盎然的社区绿谷中，设置多处架空、户外的活力节点，通过园林街巷与健康环道互联；全年龄段的范围内建立情感联系和个人内心的归属感，建构具有归属感与舒适感的品质社区。

2.3. 竞争策略

随着市场对改善型需求热度的上升，大户型产品供给率不足，本项目对市场提振无疑是一剂良药。本项目产品需结合客户在线找房数据，对客户来源、客户厚度、客户敏感点等方面进行深度挖掘，本产品精准投放提供有力抓手和决策依据。在当前激烈的市场竞争中，针对本项目的营销策略和技巧至关重要。以下是一些有效的策略和方法：

1. 客户精准定位与价格策略：确定目标客户群，如区域改善性需求者、企业主、高级公务员等；价格设定考虑产品品质、目标客户购买力、市场状况及竞争对手定价。

2. 营销阶段的周密规划：销售任务明确，分为准备阶段、蓄水阶段、体验阶段、强销阶段和持续销售阶段；每个阶段有具体的营销活动和策略。

3. 舒适性卖点的强调：突出本项目居住的舒适性和稀缺性，如优良的朝向、采光和环境；展示楼盘的绿化、视野、生活配套和科技含量。

4. 体验式营销的重要性：打造特色样板房和景观，让客户亲身体验大户型的优势；重视购房者尤其是改善型购房者的体验需求。

5. 户型设计的私密性：在设计上突破传统，注重各房间之间的隐私性；满足不同代际生活的需求，减少干扰，提升居住体验。

6. 居住功能提升：设计多样化的公共活动空间，满足不同年龄层的需求；对于不可修改的户型，通过完善外部环境来吸引购房者。

7. 物业管理的服务质量：强调人性化的物业管理服务，特别是对老人和小孩的细致服务；提升购房者对物业服务的满意度，增强购买意愿。

8. 办公客户的开发：针对有办公需求的购房者，合理引导其购买公寓式户4型；突出住宅与办公物业在使用成本上的差异。

9. 销售节奏的掌握：合理控制房源分期，大小户型搭配销售；通过多种形式测试市场反应，确保开盘销售策略的有效性。

10. 首付政策的灵活运用：给予首付支持的优惠政策，减轻购房者压力；帮助购房者理解长期投资的价值，提高购买意愿。

这些策略和技巧的运用，旨在提升本项目产品的市场竞争力，满足购房者的多元需求，实现项目的顺利销售和长期价值的增长，同时市场状况和政策导向可

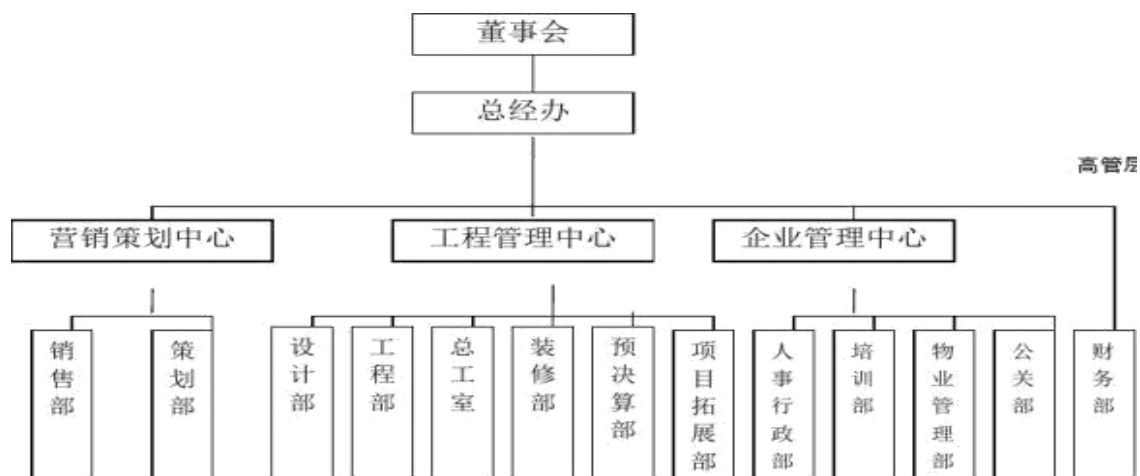
能会影响这些策略的具体实施，因此需要项目单位持续关注并适时调整策略。

第三章 公司管理团队

海南得壹文化投资有限公司拥有一支实力雄厚的管理队伍，开发及市场运营能力极强；同时在企业管理方面，拥有以行业专家型人才组成“老中青”搭配、技术管理和生产经营经验丰富、配合密切的核心管理团队。在此基础上，本项目引入绿城房地产建设管理集团有限公司作为代建管理，项目管理进一步加强。

3.1. 公司组织架构

本项目的组织机构体现精干、高效、科学、管理人员和技术人员素质精良的总原则，以市场需求为导向，以经济效益为中心，努力实现向管理、向科技要效益的目标。针对由海南得壹文化投资有限公司和海南赛格股份有限公司共同合作，由海南赛格股份有限公司以土地入股，海南得壹文化投资有限公司负责对项目进行投资、开发建设和运营，公司实行总经理负责制，具体见组织机构图：



3.2. 主要管理人员

1. 公司总经理：
2. 公司运营总监：
3. 公司财务总监：
4. 公司行政人事总监：
5. 项目总工程师：

第四章 资金来源及融资需求方案

4.1. 资金筹措

4.1.1. 资金来源

本项目资金来源为企业自筹和房地产开发收入。

4.1.2. 资金筹措方案

本项目一期工程投资 35337 万元（人民币），主要通过企业自筹和房地产开发筹集，以上资金筹措计划，公司已经过大量的调研，采取了严谨的方案，以确保资金的持续到位。

4.2. 融资需求方案

4.2.1. 融资需求

本项目一期计划投资 35337 万元（人民币），主要通过企业自筹 10337 万元（人民币）、银行及私募融资筹集 25000 万元（人民币）。

4.2.2. 还款计划

项目融资后计划还款周期为 18个月（一期），自项目取得工程施工许可之日起计算，按照连本带息总计算，还款方式为年度等额本息还款。

同时建立合适的项目融资结构：项目要充分利用商业性贷款、债券和信托等融资方式来筹集债务资金，从而降低筹资成本。

争取政府的财政资助和招商引资，积极吸引外来投资商，引进社会资金和先进经营管理模式。

4.2.3. 还款保障措施

考虑到项目的投资大、涉及面广、利益关系相对复杂，因此可采取单一主体融资必须做好项目风控措施，拟计划项目股权及在建项目质押等方式。

1. 加强房屋销售渠道能力，与国内多家成熟销售团队合作，同时与招商能力强的公司形成合作，实现快速变现；

2. 商务公寓部分拟引进知名管理集团，实现管理运营和品牌化效应；

3. 商业部分的销售、租赁和物业管理，形成专业化管理和业务团队，引进大型名税品牌和供应链头部企业，实施跨地区、跨行业的跨界融合的产业联盟。

4. 项目建设阶段采取全过程工程咨询管理，在本项目建设中应多听取有关专家的意见和建议，有关论证、设计、监理、施工要紧密配合，对于建设过程中出现的问题，应用科学的方法进行分析、比较、论证。在设计、监理和施工中，吸取省市类似规模的市场建设经验，采用合理、可行、有效的技术手段，确保工程万无一失。

5. 为了提升项目品质，扩大品牌效益，本项目引入绿城房地产建设管理集团有限公司作为代建管理，绿城提供项目建设管理团队及品牌加持，同时为项目房地产销售提供更加有力的保障。

第五章 项目风险分析及风险防范

5.1. 项目风险分析

由于本项目的开发，在海口市具有开创性，项目投资大，工期长，产品形态 较高，面临的风险较多，主要受到国家宏观调控政策的影响，导致项目融资难度大、传统销售模式导致经销商对集中销售模式的抵制风险，以及对消费者未来预期的影响，从而带来的市场不确定性风险。

5.1.1. 国家产业及政策风险

项目面临的产业链较长，因而有较多的环节易受到国家产业政策影响。由于 本项目的开发周期和投资回收期相对较长，而在较长时期内国家的产业政策可能会发生较大变化，国家政策对产业结构的调整会影响到项目的投资收益，增大项目的开发风险。

目前海南自贸港建设利好政策出台，全面开放的招商引资政策带来投资升温，整体政策和市场向好。

5.1.2. 项目管理风险

由于项目的开发建设周期较长，受日用品价格和房地产价格的走势变化、建筑成本的变动、国家宏观产业调控政策的变化等等，对项目带来的不确定性风险。在市场经济下，原材料投入、人力投入都是变动的，从长期发展来看，在没有意外因素出现的情况下，能源、人力、稀缺材料的成本是呈上升趋势，致使项目成本上升。而水泥、钢材等建材价格具有的较大波动性，会导致长期房地产开发项目面临更大的不确定性，因此在成本预算中要充分考虑到成本变动对项目收益的影响，以及项目本身是否具有足够的承受能力。

5.1.3. 建成后运营管理风险

可能存在项目建成后部分公寓销售情况不好，产生大量的空置。

5.2. 项目风险防范措施

5.2.1. 管理机制风险防范措施

首先在管理上建立严格的质量控制机制和危机预警机制，减少未来风险造成的经济损失，同时加强对风险和危机的事前预见能力。国家的行政和经济金融政策调控是不可控的，但是可以从许多市场现象和专家分析中预见，从而提前思考对策，使后期市场行为尽可能顺应未来市场变化，在操作手法上将宏观调控带来的不利影响缩减到最小，尽量规避其带来的不利后果，抓住政策调整带来的市场机会。

5.2.2. 开发过程和建设阶段风险防范措施

加强资金管理，提早准备高投入时期和集中投入时期的资金，尽可能预见未来的资金缺口，以保证资金链的连续性和稳定性，减少项目开发风险，避免由于资金问题导致的项目开发失败。同时对于大宗原材料需求尽可能采取长期订货合同方式，使购买价格相对稳定减少各种因素带来的原材料价格波动的不利影响。对于大宗设备可以采取融资租赁方式，减少设备资金压力。

5.2.3. 运营管理风险防范措施

由于项目在正常营运期内其产生收入的环节较多，可能存在各个分项的定价及整体市场的总体格局变化与预测的趋势不同而带来的风险。为此，制定如下对策：

(1) 在加强产品销售的同时，建立一套完善的市场信息反馈体系，制定合理的产品销售价格，增加公司的盈利能力。

(2) 加强客户渠道的研究和开拓。通过深耕渠道，准确定位，提高市场应变能力，适时调整产品结构（商业布局、公寓布局、日常布展、品牌引进等），打造适销对路的产品和服务。

(3) 丰富营销手段，与专业化和招商销售能力强的公司形成合作。抓住独特卖点和核心竞争力，采取多种形式的营销手段，树立品牌形象，以消除市场波动对产品价格的影响。

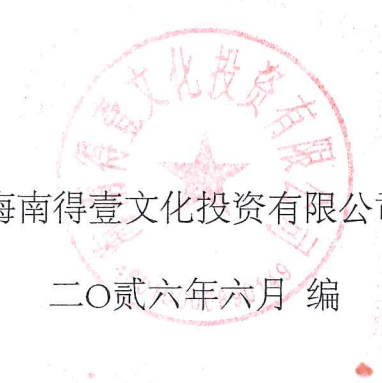
(4) 进一步提高产品质量，降低产品成本，提高产品的综合竞争能力，增强产品适应市场变化的能力。

进一步转变观念，拓宽思路，紧跟市场发展方向；加强与免税品行业和新零售产业链组织合作，加强与供应链头部企业及新金融模式挂钩，组织交流与合作，扩大项目宣传与推广，重点与国际和国内大品牌供应链和物流运营商合作，并采取适当优惠政策吸引大企业、大品牌入驻。

第六章 结论

经过分析、研究和论证，绿城·金沙水岸项目的建设符合未来住宅迭代升级发展趋势，是海南省自贸港核心区域商住产品的“高奢”产品，是海口市商业地产转型升级的核心路径，本研究报告认为项目的建设是必要的。

通过对金沙水岸建设项目的基础条件、资源条件、市场条件、建设方案、环境影响、运营管理、财务、综合效益以及风险等方面的分析，本研究报告认为项目具有高收益能力和高抗风险能力，项目的建设是可行的。



海南得壹文化投资有限公司

二〇贰六年六月 编