



山东省某住宅项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：山东省某住宅项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

某地产公司，于 1999 年 2 月成立，注册资本 12000 万元，具备房地产开发一级资质，资产规模达 50 亿元，累计开发面积 350 万平方米，年销售额逾 20 亿元，企业形成以房地产为主导产业，集房地产经营、酒店、物业管理为一体的产业链。

(1) 价格促销

项目在销售预热期由于品牌市场知名度较低，社会公众影响力小，因此采用低开高走的销售价格策略，销售中期，商业部分的竣工，给整盘带来正面效应，适当的提价，盘尾阶段将难点户型售价做适当的下调，保证项目的清盘。

(2) 住博会促销



山东省某住宅项目

项目优势分析：

本项目优势主要为地理位置优势、生态优势、教育优势、品牌优势。

（一）地理位置优势。

（二）生态优势。

（三）教育优势：项目内规划有优质幼儿园和小学配套，教育配套完善。

（四）品牌优势。

投资收益：

本项目计划投资 421278 万元，公司自筹资金 171278 万元，融资金额为 250000 万元。根据测算，本项目以 5 年为计算周期，计算所得贴现率为 17.0%，本项目动态回收期为 4.5 年；本项目的内部收益率约为 59.8%，大于投资者所要求的投资回报率 10%；这些财务指标都证明了本项目的可行性，表明项目具有较强的盈利能力，能够为投资者带来高额的报资回报。

项目风险：

该项目有一定的风险，主要风体现然政策市场风险、成本风险、开发成本控制风险、技术风险、财务风险，只切实履行好市场开发战略和营销组合策略，加强内部管理，健全企业的财务制度和有效管理，则可以降低其风险，确保投资收益的效果。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 601 室

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东新区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869