



广东省某汽车及配件交易城项目 可行性研究报告案例

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

北京总部：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>

目录

第一章 项目总论	1
第一节 项目概述	1
第二节 项目实施计划概述	1
第三节 项目可行性研究结论	1
第二章 汽车产业分析	1
第一节 产业市场规模	1
第二节 汽车需求预测	1
第三节 汽车需求结构与轿车需求量预测	2
第三章 区域市场状况与需求预测	2
第一节 主要城市的市场需求状况	2
第二节 广东省汽车市场状况	2
第三节 当地市场状况	2
第四章 汽车销售模式分析	2
第一节 汽车行业销售的模式及其变化	2
第二节 销售市场概况	3
第五章 汽车相关产业分析	4
第一节 相关产业简要分析	4
第二节 市场规模预测	4
第六章 项目实施方案	5
第一节 项目选址及周边状况	5
第二节 项目实施初步计划	5
第三节 项目实施进度安排	7
第四节 项目战略构想与组织安排	7
第五节 项目 SWOT 分析	7
第七章 项目经济效益分析	8
第一节 基本指标	8
第二节 建安成本估计	9
第三节 销售与租金收入估算	9

第四节 投资估算	9
第五节 债务偿还计划.....	10
第八章 社会效益分析.....	10
第一节 对社会投资、产值、税收的影响.....	10
第二节 对就业的影响.....	10
第三节 对产业结构的影响	10
第四节 对生态环境的影响	11
第九章 项目风险评价.....	11
第一节 宏观政策风险.....	11
第二节 城市规划风险.....	11
第三节 市场竞争风险.....	11
第四节 项目财务风险.....	11
第五节 招商运作风险.....	11
第十章 项目自我评价.....	12
第一节 项目用地对报告结论的影响	12
第二节 项目实施方案对报告结论的影响.....	12
第三节 项目经营模式对报告结论的影响.....	13
第四节 本报告的应用说明	13

第一章 项目总论

第一节 项目概述

项目把握目前汽车产业快速发展的时机，紧抓汽车销售市场的市场空隙，选择项目实施的有利位置，将快速改变汽车销售市场的格局，并形成区域市场的垄断格局，形成进入壁垒。

第二节 项目实施计划概述

项目规划设立 4S 专卖区、新车会展区、二手车交易区、购车综合服务区、汽车服务区、汽车配件市场、汽车超市、摩托车交易区、市场综合区、汽车文化区等多个区域，规划建筑面积 26.4 万 m²，其中钢结构建筑面积为 8.5 万 m²，混凝土结构为 17.9 万 m²。

第三节 项目可行性研究结论

静态投资回收期 N=6.13 年，动态投资回收期 N=14.45 年。

项目从 2008 年开始进入回收期，2008 年预计实现收入 843.60 万元，项目到 2021 年后产生稳定的收益，年净利润达 3267.34 万元，投资利润率达 10.11%。

如果税后利润和折旧摊销全部用于偿还债务，到 2011 年底，债务全部偿还，偿还债务的年限从 2006 年开始计为 6 年。

本项目能够产生巨大的社会效益。

项目的风险和不确定性主要体现为拿地、市场竞争和财务风险。

第二章 汽车产业分析

第一节 产业市场规模

第二节 汽车需求预测

图表 1：对当前小汽车即期消费需求的估算

地区	人口数 (万人)	2004 年人均 GDP (美元)	2005 年人均 GDP (美元)	千人拥有小 汽车数 (辆)	有购买力小汽车 潜在需求 (万辆)
----	-------------	----------------------	----------------------	------------------	----------------------

上海	1352	6680	7356	67	90.58
北京	1492	4300	4730	39	49.24
天津	1023	3586	3945	36	36.83
浙江	4719	3000	3300	30	141.57
广东	8303	2380	2618	18	149.54
江苏	7432	2350	2585	17	126.34
福建	3511	2077	2285	16	56.18
辽宁	4217	1946	2140	14	59.04
山东	9180	2037	2240	15	137.70
黑龙江	3816	1403	1544	11	41.98
河北	6808	1006	1110	10	66.99
新疆	1876	955	1050	8	15.01
湖北	6016	943	1040	8	47.80
吉林	2708	1319	1450	10	27.08
全国	129988	893	965		1377.39

第三节 汽车需求结构与轿车需求量预测

第三章 区域市场状况与需求预测

第一节 主要城市的市场需求状况

第二节 广东省汽车市场状况

第三节 当地市场状况

第四章 汽车销售模式分析

第一节 汽车行业销售的模式及其变化

图表 2：轿车销售模式分析

模式	代表	特点	优势	劣势
----	----	----	----	----

独立 专卖店	4S 店 3S 店	统一的形象与服务, 厂家占强势地位	得到厂家更直接的支持、投资小	独立的店会增加消费者的搜寻成本
汽车 销售公 司	广物汽 贸	多种品牌的代理,销 售商更注重自身的 品牌建设	多种品牌销售的灵 活性,能回避风险	大而全的模式不利 于复制,跨区域扩张 难度加大,投资大
汽车销 售连锁 店	广物汽 贸	同一品牌或同一销 售公司的多地域连 锁经营,销售商的力 量加强	生产厂家和销售商 对每家连锁店的强 有力支持	跨区域的连锁店需 要更强大的支持和 管理、投资大
汽车 专业市 场	龙岗汽 车交易 中心	提供大面积的汽车 交易场所,集合了多 家品牌店和销售公 司	产生了集聚效应, 使消费者受益更多	销售商的成本增加

汽车专业市场本身并不能算作一种汽车销售的模式,汽车专业市场的客户是前面三种销售商,其本质是商业地产商和商业物业管理者,通过为汽车销售商提供统一销售的平台而收取租金收益和管理费用;同时,利用专业市场的产业相关性整合汽车相关产业,并向日用消费、休闲等领域延伸,以实现商业的最大价值。

第二节 销售市场概况

图表 3:深圳汽车交易市场概况

专业市场名称	面积	业务范围	备注
A	11 万 m ²	汽车品牌销售	提供专业交易场所的 运营商
		汽车装饰精品	
B	2 万多 m ²	汽车销售展销、汽车 零配件	产权式销售 (50 年)
C	3 万 m ²	汽车销售	物业租赁
D	8 万 m ²	汽车销售	物业租赁
E	8.65 万 m ²	汽车销售	土地租赁
F	6 万 m ²	汽车销售	物业租赁

G	5 万 m ²	汽车销售	物业租赁
H	4 万 m ²	汽车用品城	自有物业 自有经营

第五章 汽车相关产业分析

第一节 相关产业简要分析

图表 4：轿车销售及相关产业规模和商业形态

产业名称	产值计算方法	产业规模（亿元）	商业特点	商业形态
汽车销售	数量*平均 单价	240 万辆*14 万元/辆 =3360 亿元	品牌代理销售	4S 店、大卖场、 汽车交易市场
售后服务	轿车保有量 *平均保养 金额	1100 万辆*1000 元/ 年=110 亿元	品牌维护和 店铺维护相结合	4S 店和分散的 店铺
维修	轿车保有量 *平均维修 金额	1100 万辆*2000 元/ 年=220 亿元	品牌维修与 店铺维修相结合	4S 店和分散的 店铺
二手车交易	二手轿车交 易量*交易 平均价格	44 万辆*7 万元/辆 =308 亿元	旧车购买或 以旧换新	全国 145 家二 手车交易市场
汽车租赁	租赁车数量 *每台年租 赁收入	12 万辆*5 万元/年 =60 亿元	个人渡假为主或 单位商务	汽车租赁公司
汽配批发销 售	轿车保有量 *每台需要 配件金额	1100 万辆*3000 元/ 年=330 亿元	店铺组成的聚集地 和批发市场	批发市场、店铺

第二节 市场规模预测

第六章 项目实施方案

第一节 项目选址及周边状况

一、项目选址的具体地理位置描述

二、配套设施（水、电、气、通讯）状况调查

三、交通状况及未来趋势

四、半径一公里方圆内的业态调查

五、周边经济环境及行业调查

第二节 项目实施初步计划

一、功能分区及建筑面积

本项目初步规划按约 460 亩计算，共约 306667 m²，规划将按用途进行功能分区，初步构想如下表所示。

图表 5：项目功能分区

功能区	主要业务种类	主要建筑	面积估算	建筑类型
4S 专卖区	销售各类新轿车	4S 专卖店、品牌销售商销售大厅	按 15 家计算，6000m ² /家，占地 9 万 m ² ；建筑面积按 5000m ² /家，共 7.5 万 m ² 。	采用钢架结构，以大厅和少量办公室构成
新车会展区	各类新车、进口车集中式展览、销售及信息发布、会所	展览中心大厦	占地 3 万 m ² ，3 层，建筑面积 2 万 m ² ，一层作展示用，其余层做休闲会所、中型会议厅、写字楼等	一层采用钢架结构，二三层采用混凝土结构
二手车	二手车交易	二手车交易中心	占地 4 万 m ² ，建筑面	整体采用混凝

交易区			积 4.5 万平米，一楼为二手车展示场所、二楼为交易大厅和相关办公场所、二手车拍卖场	土结构
购车综合服务	汽车一条龙服务、包括办证、工商、保险、汽车金融业务等	综合服务大厦	占地面积 15000 m ² ，建筑面积 8000 m ² ，二层，按照写字楼标准建设	混凝土结构
汽车服务区	汽车测试、仓储、汽车维修、汽车养护等	按功能分区的建筑群	占地 2 万 m ² ，建筑面积 2 万 m ² ，一层为主，局部二层	混凝土结构
汽车配件市场	汽车配件批发、销售、配送等	汽车配件综合市场	占地 1.5 万 m ² ，建筑面积 5 万 m ² ，四层。	混凝土结构
汽车超市	汽车室外展示、销售	各品牌销售卖场	占地 3 万 m ² ，建筑面积 10000 m ²	混凝土结构、
市场综合区	汽车俱乐部、汽车购物广场、餐厅、宿舍等	购物广场 员工大楼	占地 1.5 万平米，建筑面积 3 万平米，餐饮、购物广场、汽车俱乐部、员工公寓、宿舍	混凝土结构
摩托车市场	摩托车室外展示、销售	各品牌销售卖场	占地 1 万 m ² ，建筑面积 3000 平米	混凝土结构
汽车文化区	休闲场所、	园林、儿童乐园、汽车文化展览馆	占地 5.17 万 m ² ，建筑面积 3000 m ²	相关建设标准

上述功能分区是根据本项目的业务范围的设想而进行的，如果业务范围变化，则整个功能分区和建筑初步设想都将发生变化。

二、项目经营模式设想

本项目定位初步设想是：我公司在近期不参与汽车产业的实际运作，我方是汽车交易市场的投资者和管理者，通过物业经营而非产业经营来实现项目的合理

回报。本项目占地面积大、投资额大，在经营模式的选择上必须注意防范风险，同时需要整体规划，分期开发。

初步的经营模式设定为：一期以 4S 销售区开始启动，方式是进行土地产权式出售，以收回前期土地购置费投入和为别的功能项目建设筹集部分资金；二期在一期招商基本完成的前提下启动，主要是进行各功能区域的建设，物业以出租方式进行。

第三节 项目实施进度安排

第四节 项目战略构想与组织安排

一、项目战略构思

二、项目组织安排

第五节 项目 SWOT 分析

根据前面产业研究和项目实施设想，本项目的优势、劣势、机会、威胁总结如下。

一、优势(Strength)

项目所在位置由于靠近高速公路出口，便于将来汽车交易市场车辆的配送；

项目所在位置未来交通将十分便利，而周边产业也不对项目产生实质性损害，并且一些产业能够实现优势互补；

项目周边土地储备较为丰富，如果项目操作成功，将为项目的配套发展用地提供可能性，加大了项目的后续发展能力。

二、劣势(Weakness)

本项目为我公司跨省操作的大型商业项目，对于项目当地的经济、人文、政策、法规等都缺乏一定的了解，这些都将会在整个项目过程中产生一定的影响，但影响的程度视组织安排和人员配置而定；

三、机会 (Opportunity)

国民经济和居民可支配收入的持续快速发展为汽车产业的发展提供了强有力的购买力支撑；

近年来汽车产业的高速成长极大的刺激了产业投资热情，对汽车产业美好的预期更坚定了投资者的信心；

国家明确了汽车产业的支柱产业地位，各项刺激消费的政策接连出台，汽车产业在今后若干年都是以“发展”为主调；

四、威胁（Treat）

项目占地面积较大，需分期逐步推入市场,无疑将大大增加该项目的招商成本及资金占用成本；项目本身投资额大，如果地价过高，无疑将大大增加项目的风险。

综合上面的 SWOT 分析，得出本项目机会大于威胁，机会主要是行业的发展所带来的，而威胁主要是由于竞争和无壁垒带来的；优势和劣势并存，优势主要是项目本身产生的，而劣势主要是公司跨省、跨行业运作带来的。综合评价，本项目是可以进行迅速投入的项目，只要能够抓住有利时机，充分考虑各种风险，发挥项目和公司优点，组建高效率团队，将劣势逐步消除甚至转化为优势，本项目将会取得预想的效果。

第七章 项目经济效益分析

第一节 基本指标

图表 6：项目经济测算基本指标

序号	项目	数量	备注
1	基本情况		
1.1	建设用地面积(万 m ²)	30.67	预计面积
1.2	总建筑面积	26.4	初步估计指标
1.2.1	钢结构建筑面积	8.5	初步估计指标
1.2.2	混凝土建筑面积	17.9	初步估计指标
1.3	我方建筑面积	18.9	其中钢结构 1 万 m ²

2	可变因素		
2.1	管理费	4%	以建安成本费为基数
2.2	不可预见费用	5%	以建安成本费为基数
2.3	招商费用		以一个月的租金总额计
3	税金		
3.1	营业税	租金*5.05%	每月交
3.2	印花税、房屋租赁管理费	租金*2.1%	每月交
3.3	所得税率	33%	以税前利润为基数
4	利息		
	中长期贷款利率	6.44%	1-3 年期利息 5.76%加融资费用
5	项目建设周期（年）	2.5	按照项目开发进度估计

第二节 建安成本估计

第三节 销售与租金收入估算

图表 7：销售收入估算表（万元）

序号	项目（万 m ² ）	面积 （万 m ² ）	2012 年	2013 年	2014 年及 以后各年
1	出售部分	9			
2	出租部分	18.9	6482.70	6806.83	7147.17
2.1	其中： 商业部分	15.6	6191.64	6501.22	6826.28
2.2	仓储部分	1	79.38	83.35	87.52
2.3	公寓与宿舍	2	211.68	222.26	233.37
2.4	公共用房	0.3	0	0	0
3	总计		6482.70	6806.83	7147.17

第四节 投资估算

图表 8：建设期投资估算表

序号	项 目	06 年	07 年	08 年	合计	单项投资占比
1	地价	4600.00			4600.00	14.24%
2	建安成本	7474.11	12456.85	4982.74	24913.7	77.09%
3	项目开发费	977.57	1302.22	520.89	2800.68	8.67%
3.1	招商费用	200.00	500.00	200.00	900.00	2.79%
3.2	建设期财务费用	777.57	802.22	320.89	1900.68	5.88%
4	投资合计	13051.68	13759.07	5503.63	32314.38	100%
	其中：自有投资	4742.23	6728.43	1196.55	12667.21	
	债权资金	8309.45	7030.64	4307.08	19647.17	
	累计负债	8309.45	7030.64	4307.08		
5	累计投资	13051.68	13759.07	5503.63		

第五节 债务偿还计划

第八章 社会效益分析

第一节 对社会投资、产值、税收的影响

项目对财政税收的贡献的计算按照贡献产值的 10%预测,包括营业税及附加税、所得税及各种契费,项目启动年份预测将贡献财政税收超过 1700 万元,到项目运作成熟时预计将达到 8000 万元,这还不包括我方收回投资成本后的每年近 2000 万元税收贡献。

第二节 对就业的影响

本项目在运作成熟后将解决就业人口达 5695 人。此就业人口并不包括本项目运作后导致本片区提前发展而解决的就业人口。另外,本就业人口的构成主要是生意人、白领等构成,与制造业的就业人口结构存在巨大差别,其各项消费能力将是巨大的,这必然会促使本地第三产业的迅速发展。

第三节 对产业结构的影响

第四节 对生态环境的影响

第九章 项目风险评价

第一节 宏观政策风险

汽车产业目前已经成为国民经济的第二大支柱产业，仅次于通信行业。汽车产业的发展带动了国民经济的快速健康发展，中国成为全球第一大汽车消费国将是迟早的事。

虽然汽车的大力普及导致了许多问题的产生，但基于国民经济的发展，在未来 20 年内，中国的汽车产业将会持续以“发展”为主题，而汽车消费将是越来越重要的消费支出，汽车产业正吸引正越来越多的资金投入。

综合评价，汽车消费将是一个稳定增长的市场，其面临的宏观政策风险不大。我方在本项目中的角色是商业地产商，汽车产业宏观政策风险对项目的影晌基本可以考虑不计。

第二节 城市规划风险

本项目用地目前只是处于单方意向阶段，项目成功的关键目前在于是否能顺利拿到地，目前政府对本地块的规划是混合用地，项目立项后可能将会对土地用途性质进行重新规划。

第三节 市场竞争风险

回避市场竞争风险的措施主要是要加快项目运作的速度，如果能够在短时间内拿到地，则项目的市场风险相对较小。

第四节 项目财务风险

考虑成立项目公司，采取项目融资（BOT）的方式，使本项目的风险与我公司的风险相分离，降低风险的影响程度。

由于项目投入巨大，并且回收周期较长，能否与市政府进行充分的沟通，予以分期支付土地出让金，以降低财务风险。

第五节 招商运作风险

决定项目能否成功的另一个关键因素是招商，招商的策划显得尤其重要，如果策划得成功，使项目的整体收益提高 5-10% 是可能的；而如果策划得不好甚至是失败的策划，则可能导致招商无法顺利完成，项目将不能达到预期的效果。项目的后期运营管理也对项目的收益性产生影响，项目后期运营将以提高客流量为核心，以汽车消费带动汽车后市场消费，如果客流量大则各种物业的租金会有更大的提升空间，项目的收益性将显著增强。

第十章 项目自我评价

本报告是项目组根据调研情况所进行的项目可行性分析，其中项目的实施方案存在多种可能性，在经济评价时基于的经营模式亦存在多种方案，而本项目目前最大的不确定性---土地的面积是整个项目评价的基础，以下分别对可能的多种方案进行简单说明，而更准确的分析则需要明确了项目用地之后才能进行。同时，从编制者的立场出发，对本报告的用途进行说明，以明确需要后续进行的工作。

第一节 项目用地对报告结论的影响

本报告中假设项目用地为 460 亩，即 30.67 万 m²，我们认为在目前汽车销售市场和汽车后市场中，以本项目规模而言是具有一定的规模效应，如果不能取得该面积的土地，在土地面积减少的情况下，本项目很难通过规模优势，建立有效的进入壁垒。

如果土地面积能够超过 460 亩，则本项目在内容上需要进行拓展，本报告中的策划部分基本可以达到实现项目优势的规模，商业 MALL（与汽车城商业实现协同效应）、汽车公园（与汽车文化主题相关）等项目。

第二节 项目实施方案对报告结论的影响

项目实施方案中各类建筑形态的规划对项目建安成本产生显著影响，进而对总投资产生显著影响；建筑面积的确定对租金收入产生了显著影响，所以建筑形态的规划对项目产生了最显著的影响。

项目实施方案中进度的规划对财务费用产生了较大影响，进而影响到项目的最终结论，但影响程度相对有限。

第三节 项目经营模式对报告结论的影响

第四节 本报告的应用说明

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 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 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