



北京某实体商业孵化器项目 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/>

目 录

第一章 公司概况	1
第二章 项目商业模式.....	1
第一节 项目提出背景.....	1
第二节 项目运营模式.....	1
第三节 项目产品及服务.....	3
第四节 盈利模式.....	3
第三章 项目所在行业市场分析	4
第一节 政策背景.....	4
第二节 科技孵化器市场分析.....	5
第三节 贺州市房地产市场分析.....	6
第四节 贺州市零售业市场分析.....	7
第五节 市场竞争情况.....	7
第五章 项目发展规划及竞争策略	7
第一节 发展规划.....	7
第二节 竞争策略.....	8
第六章 项目投融资计划.....	9
第一节 资金使用规划.....	9
第二节 资金退出机制.....	9
第七章 项目效益估算	9
第一节 估算基础.....	9
第二节 经营业绩.....	9
第八章 项目风险及应对策略	10
第九章 项目结论	10

第一章 公司概况

第二章 项目商业模式

第一节 项目提出背景

作为商业地产都要经过漫长的建设、招商、装修、开业、培植和稳定期。做得好的也要三年，稍差的要五年到六年。在此期间还要付出巨大的招商费、广告费以及免租、优惠等相关让利手段。况且，在现时的经济下行、电商攻击的大环境之下做好商业地产就真的是雪上加霜了。但自然界中危与机都是相对并存的，正如狼的出现让羊觉得危险，同时羊的出现就是狼的机会。

当前，既能证明经济下行，同时又是一个机会的有如下几点：

1、失业率在不断增高。有利于低成本高质量队伍的建设；2、大量厂家的库存高企产品滞销。有利于战略联盟和渠道的建设；3、货币投放量过大带来的通货膨胀成为必然。假如是真的，投资房产是个优选方向；4、国家为刺激内需消费而提出的各种措施；5、大众创业、万众创新、以创业带动就业。把握更多国家层面的政策，享受各种税费优惠和支持；6、供给侧结构性改革。根据人往高处走的自然属性，带着更好的购物休闲环境和价廉物美产品占领城镇，为企业做大做强找出科学依据；7、加快推进城镇化建设和新农村建设。60%的人口，庞大消费群体；8、大型商业房企发展的减速；9、网购冲击。随着新鲜感的减退，假货次货泛滥，加上“酱油比鸡贵”的最后一公里物流瓶颈。网购在社零总额中份额于黄金期（14、15年）也只占10%左右（包括水分和造假）。以此证明，近几年来造成商场低迷和关店原因可能就是传统商业本身的因素。

第二节 项目运营模式

一、运营模式介绍

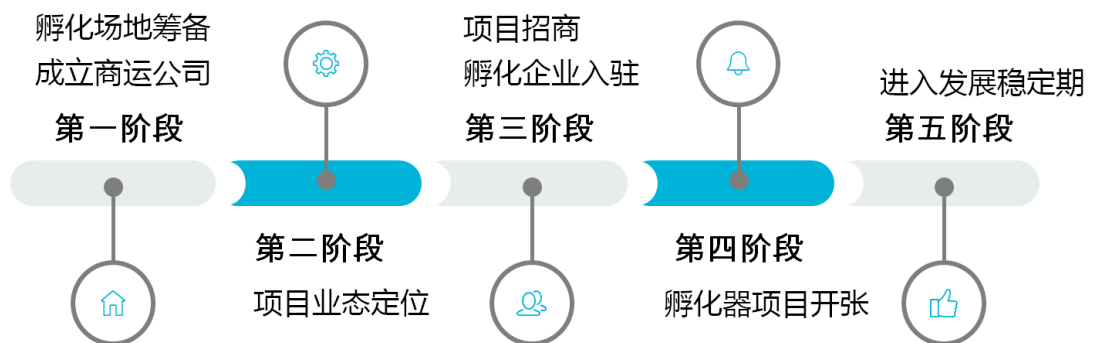
项目公司通过市场调查研究、考察学习，参考了万达地产模式、华为的共享管理模式、沃尔玛商业模式、垄断模式和电子商务以及“互联网+”模式。再根据事物供需两侧平衡的原则，并结合利国利民的各项政策，创新了一个叫 ARK 的全新模式。该模式以房地产作为载体，以整合资源为手段，本着“抱团取暖，

共创共享”的核心价值，将基地内所有企业捆绑成为一个“各尽其能，各得其所”的整体利益群体。

根据 ARK 运营模式，本项目发展模式主要分成四个阶段，第一阶段，销售住宅和配套车位，快速回笼资金；第二阶段，孵化商场，聚拢人气；第三阶段，销售部分商场和公寓回笼资金，并反哺商业；第四阶段，以商带住，以住促商，产生良性循环，带动整个综合体的价值提升。

二、孵化器运营模式

孵化器项目的运营，分 5 个阶段进行。



三、商业模式创新性

（一）ARK 模式，所有企业捆绑成为利益综合体

本项目独创的 ARK 模式，以房地产作为载体，以整合资源为手段，本着“抱团取暖，共创共享”的核心价值，将基地内所有企业捆绑成为一个“各尽其能，各得其所”的整体利益群体。

其中，高层住宅的销售，为项目带来回笼资金，确保贷款的正常偿还，缓解开发商的资金压力，保证商业的后期经营；孵化器的建设和运营，聚拢大量人流，提高周边人气，带旺区域的商业氛围。

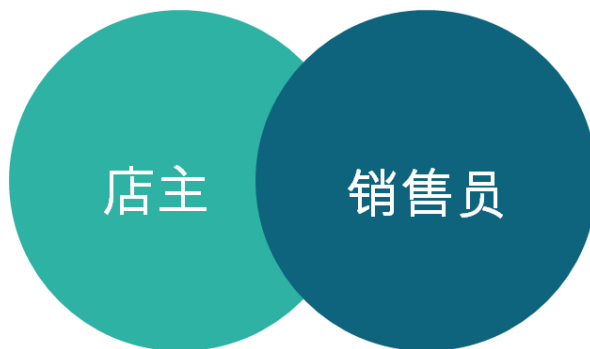
同时，商业的完善将会吸引住户，以商带住，以住促商，产生良性循环，实现整个综合体的商业价值提升。



（二）创新创客招募方式，最大限度激发创客主观能动性

本孵化器招募的创客，主要集中为 25 岁以下的年轻人（包含在校大学生）。此类人群创业意愿强烈，是孵化器创客的不二选择；

创业青年经过 2-3 个月培训后，以抽签的方式中签自己的创业店业态，给什么做什么。创客实际上相当于店铺的店主+销售员，统筹负责店铺的管理、推广和销售业务。此举，有利于在很大程度上激发创客的积极性和主观能动性。



.....

第三节 项目产品及服务

第四节 盈利模式

一、本项目盈利模式

本项目的盈利模式主要有六种：1、住宅销售收入；2、商铺销售收入；3、

运营管理收入（包括：场地所得的利益分配、租金收入、管理收入）；4、资本化价值；5、政策性收入；6、产品定价权收入。

序号	收入项目	测算方法
1	住宅销售收入	住宅销售面积*销售价格
2	商铺销售收入	商业销售面积*销售价格
3	运营管理收入	
3.1	场地所得的利益分配	根据利益分配原则和人均消费计算
3.2	租金收入	出租面积*租金水平
3.3	管理收入	根据利益分配原则和人均消费计算
4	资本化价值	
5	政策性收入	向各级政府申请各项奖励、补贴资金
6	产品定价权收入	

二、项目盈利模式市场空间

第三章 项目所在行业市场分析

第一节 政策背景

1、国家政策

（1）《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》

2015年6月16日，国务院发布《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》（国发〔2015〕32号）。《意见》明确，要尊重创业创新规律，坚持以人为本，切实解决创业者面临的资金需求、市场信息、政策扶持、技术支撑、公共服务等瓶颈问题，最大限度释放各类市场主体创业创新活力，开辟就业新空间，拓展发展新天地，解放和发展生产力。

进一步转变政府职能，增加公共产品和服务供给，为创业者提供更多机会。逐步清理并废除妨碍创业发展的制度和规定，打破地方保护主义。加快出台公平竞争审查制度，建立统一透明、有序规范的市场环境。

统筹安排各类支持小微企业和创业创新的资金，加大对创业创新支持力度，强化资金预算执行和监管，加强资金使用绩效评价。支持有条件的地方政府设立创业基金，扶持创业创新发展。

落实扶持小微企业发展的各项税收优惠政策。落实科技企业孵化器、大学科技园、研发费用加计扣除、固定资产加速折旧等税收优惠政策。

加快实施新兴产业“双创”三年行动计划，建立一批新兴产业“双创”示范基地，引导社会资金支持大众创业。推动商业银行在依法合规、风险隔离的前提下，与创业投资机构建立市场化长期性合作。进一步降低商业保险资金进入创业投资的门槛。推动发展投贷联动、投保联动、投债联动等新模式，不断加大对创业创新企业的融资支持。

（2）《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》

2015 年 3 月 11 日，国务院办公厅发布《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》（国办发〔2015〕9 号）。

《意见》指出，到 2020 年，形成一批有效满足大众创新创业需求、具有较强专业化服务能力的众创空间等新型创业服务平台；培育一批天使投资人和创业投资机构，投融资渠道更加畅通；**孵化培育一大批创新型小微企业，并从中成长出能够引领未来经济发展的骨干企业，形成新的产业业态和经济增长点；**创业群体高度活跃，以创业促进就业，提供更多高质量就业岗位；创新创业政策体系更加健全，服务体系更加完善，全社会创新创业文化氛围更加浓厚。

（3）《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》

2015 年 9 月 26 日，国务院颁布《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》（国发〔2015〕53 号）。《意见》指出，**鼓励各类科技园、孵化器、创业基地、农民工返乡创业园等加快与互联网融合创新，打造线上线下相结合的大众创业万众创新载体。**

鼓励大中型企业通过生产协作、开放平台、共享资源、开放标准等方式，带动上下游小微企业和创业者发展。鼓励有条件的企业依法合规发起或参与设立公益性创业基金，开展创业培训和指导，履行企业社会责任。

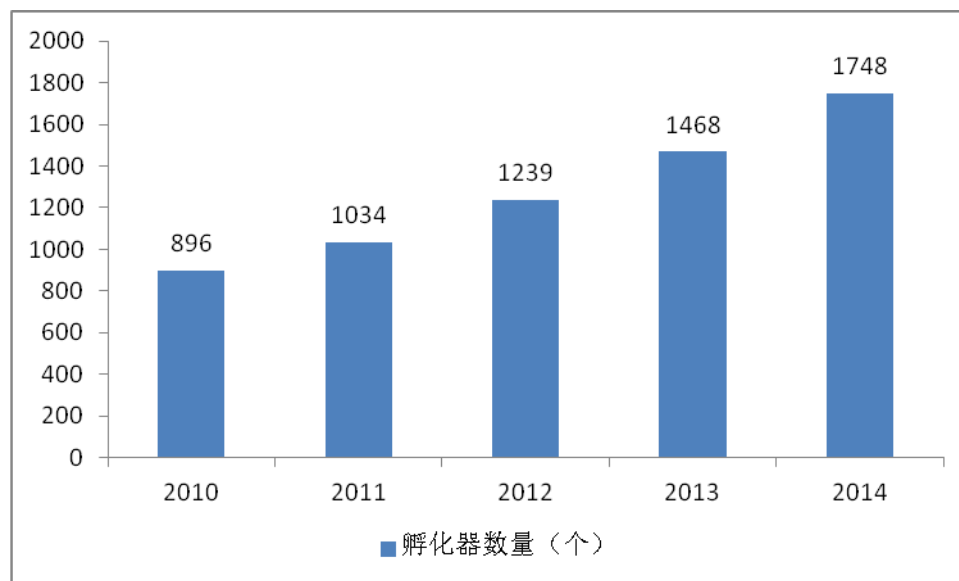
.....

第二节 科技孵化器市场分析

2005 年，北京中关村 10 家孵化器签署共同体纲领，提出加强共同体成员之间的交流与合作，同时加强与政府及社会各界的联系，共享内外部资源。到 2007 年底，全国范围内科技孵化器的数量已经达到约 600 家，中国已经跨入孵化器大国的行列。这一时代的企业孵化器已经发展到一个新的阶段。

数据显示：中国科技孵化器从 1987 年的 1 家发展到 2014 年的 1748 家，其

中，2014 年全国国家级孵化器约 601 家，非国家级 1147 家。由此来看，经过二十多年的发展，中国科技孵化器的发展日趋成熟，已经发展到一个新的阶段。



.....

第三节 贺州市房地产市场分析

2014 年，贺州市房地产开发投资 17.8 亿元，比上年下降 21.9%。其中，住宅投资 14.3 亿元，下降 15.9%；商业营业用房投资 2.82 亿元，下降 32.1%；其他投资 0.73 亿元，下降 56.9%。房屋施工面积 300.7 万平方米，增长 44.0%，其中新开工面积 61.7 万平方米，下降 28.7%；房屋竣工面积 43.2 万平方米，增长 22.6%。商品房销售面积 70.6 万平方米，增长 49.4%；商品房销售额 17.8 亿元，增长 27.6%。

2012-2014 年，贺州市商品房市场相对火热，商品房销售面积和销售额持续大幅度增长，商品房销售面积远大于当年房屋竣工面积；与此同时，贺州市房地产开发投资与新开工面积有所下降，这意味着未来贺州市房地产市场存在较大的需求空间。

图表 1：2012-2014 年贺州市房地产运行指标

序号	项目	2012	2013	2014	复合增长率
1	房地产开发投资（亿元）	19.76	22.80	17.80	-3.42%
1.1	住宅投资	14.22	17.00	14.30	0.19%
1.2	商业营业用房投资	3.30	4.15	2.82	-5.10%
1.3	其他投资	2.18	1.68	0.73	-30.56%
2	房屋建设情况				

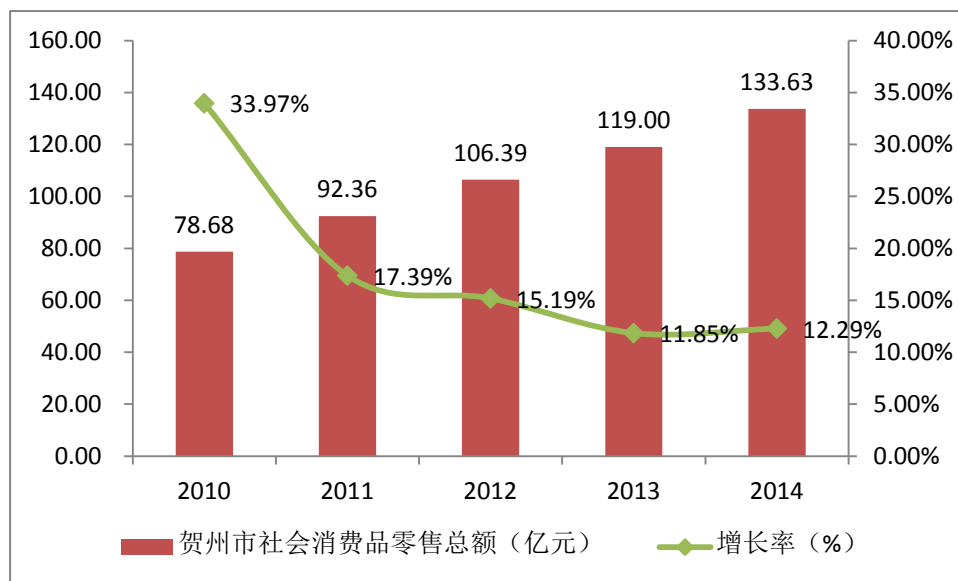
序号	项目	2012	2013	2014	复合增长率
2.1	房屋施工面积（万平方米）	164.31	208.80	300.70	22.32%
2.2	新开工面积（万平方米）	76.87	86.50	61.70	-7.07%
1.3	房屋竣工面积（万平方米）	24.47	35.20	43.20	20.86%
3	商品房销售				
3.1	商品房销售面积（万平方米）	43.44	47.20	70.60	17.57%
3.2	商品房销售额（亿元）	10.74	14.00	17.80	18.34%

.....

第四节 贺州市零售业市场分析

从 2010 年至 2014 年，贺州市社会消费品零售总额一直呈现增长趋势，且每年同比增长的幅度均高于 10%。其中，零售额增长幅度最高的年份为 2011 年，同比增长近 33.97%。

从具体的零售额看，截止 2014 年底，贺州市社会消费品零售额为 133.63 亿元，较 2010 年增加 54.95 亿元。



.....

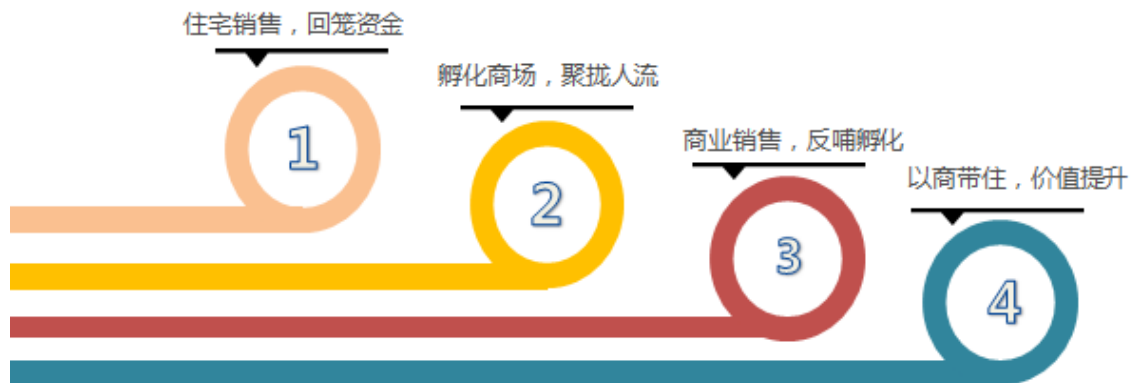
第五节 市场竞争情况

第五章 项目发展规划及竞争策略

第一节 发展规划

本项目发展模式主要分成四个阶段，第一阶段主要通过销售住宅和配套车位，

快速回笼资金；第二阶段通过孵化商场，聚拢人气；第三阶段销售部分商场和公寓回笼资金，并反哺商业；第四阶段以商带住，以住促商，产生良性循环，带动整个综合体的价值提升。



第二节 竞争策略

一、住宅竞争策略

1、城市价值极致化

本项目打造商务金融、行政办公、文化休闲、度假旅游、高尚居住为主要功能的“滨水商务新城”，通过配套的综合性和便利性体现商业综合体价值。

2、市政广场独有

独有的市政广场景观和休闲去处，结合文体中心成为市场配套的聚集区。

3、产品品质引领市场

以城市中高端精品社区的产品体系打造特色化产品，户型、排布等引领市场，体现差异化，打破同质化市场现状。

4、营销手段

目前市场上房地产项目营销手法较为初级，本项目具有较大的提升空间。营销中心设置在昭示性最好的临街面，打造豪华、气派的营销氛围，样板房、软硬广告受众全面覆盖。

.....

第六章 项目投资计划

第一节 资金使用规划

项目估算总投资 110000 万元，其中开发成本 77474.33 万元，开发费用 12525.67 万元，孵化资金 20000 万元。具体见下表所述。

图表 2：项目总投资估算一览表

序号	费用名称	投资额（万元）	占项目投入总投资的比例
1	开发成本	77474.33	70.43%
1.1	工程费用	61683.17	56.08%
1.2	工程建设其他费用	14704.99	13.37%
1.3	预备费用	1086.17	0.99%
2	开发费用	12525.67	11.39%
2.1	管理费用	3604.00	3.28%
2.2	财务费用	4416.67	4.02%
2.3	销售费用	4505.00	4.10%
3	孵化资金	20000.00	18.18%
4	项目总投资	110000.00	100.00%

.....

第二节 资金退出机制

第七章 项目效益估算

第一节 估算基础

第二节 经营业绩

本项目的收入来源主要有六种：住宅销售收入、商铺销售收入、运营管理收入（包括：场地所得的利益分配、租金收入、管理收入）、资本化价值、政策性收入、产品定价权收入。本次财务测算中，收入来源仅包括住宅销售收入、商铺销售收入和运营管理收入。

经计算，项目住宅销售收入 40200.00 万元，商铺销售收入 140000.00 万元，年运营管理收入 25410.00 万元。

序号	项目	合计	运营期				
			2017	2018	2019	2020	2021-2025
一	营业收入	383480.00	24120.00	181490.00	25410.00	25410.00	25410.00
1	住宅销售收入	40200.00	24120.00	16080.00	0.00	0.00	0.00
1.1	住宅	33600.00	20160.00	13440.00			
	销售面积 (m²)	70000.00	42000.00	28000.00			
	价格 (元/m²)		4800.00	4800.00			
1.2	住宅车位	6600.00	3960.00	2640.00			
	销售数量 (个)	600.00	360.00	240.00			
	价格 (万元/个)		11.00	11.00			
2	商业销售收入	140000.00	0.00	140000.00	0.00	0.00	0.00
2.1	商场	128000.00		128000.00			
	销售面积 (m²)	40000.00		40000.00			
	价格 (元/m²)			32000.00			
2.2	公寓	12000.00		12000.00			
	销售面积 (m²)	20000.00		20000.00			
	价格 (元/m²)			6000.00			
3	运营管理收入	203280.00	0.00	25410.00	25410.00	25410.00	25410.00
3.1	场地所得的利益分配	112000.00	0.00	14000.00	14000.00	14000.00	14000.00
3.2	管理收入	56000.00	0.00	7000.00	7000.00	7000.00	7000.00
3.3	租金收入	35280.00	0.00	4410.00	4410.00	4410.00	4410.00
二	税金	52907.00	2050.20	17965.55	4698.75	4698.75	4698.75
1	增值税	39334.00	1206.00	11594.50	3790.50	3790.50	3790.50
2	增值税附加	3933.40	120.60	1159.45	379.05	379.05	379.05
3	土地增值税预征	5406.00	723.60	4682.40	0.00	0.00	0.00
4	房产税	4233.60	0.00	529.20	529.20	529.20	529.20

第八章 项目风险及应对策略

第九章 项目结论

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：山东省济南市历下区解放路 43 号银座数码广场 15 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市南开区鞍山西道信诚大厦 3 楼

联系电话：022-87079220 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 6 楼

联系电话：021-51860656 18818293683

陕西分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-63365628 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

重庆分公司：重庆市渝中区民权路 28 号英利国际金融中心 19 层

联系电话：023-89236085 18581383953