

英伦小镇居住区项目 可行性研究报告

七台河恒基工程投资咨询有限责任公司

二〇一一年十一月

目 录

第一章 总 论	1
1.1 项目名称	1
1.2 可行性研究报告编制单位及法定代表人	1
1.3 可行性研究报告编制依据	1
1.4 报告研究内容	2
1.5 项目实施单位情况介绍	2
1.6 项目建设地址及建设条件	3
1.7 主要建设规模及主要内容	4
1.8 土地资源利用	5
1.9 投资估算与融资方案	5
1.10 财务效益	5
1.11 社会效益分析	6
1.12 研究结论	6
第二章 项目建设的背景及必要性	8
2.1 顺应人们对中高档住宅的消费趋势,提升七台河市的住宅品质	8
2.2 是适应七台河市拉大城区主骨架,提升城市形象的需要	8
第三章 房地产需求分析	11
3.1 七台河市承接产业转移,吸引越来越多的投资者纷至踏来	11
3.2 城乡居民经济收入的持续增长对本项目的需求分析	12
3.3 营销策略	13

第四章 项目建设规模及主要内容.....	18
4.1 建设规模.....	18
4.2 建设内容.....	18
4.3 功能设置.....	18
第五章 项目建设地址及建设条件.....	20
5.1 建设地址.....	20
5.2 建设条件.....	20
第六章 建设方案.....	24
6.1 设计原则.....	24
6.2 总体布局.....	26
6.3 建筑工程.....	27
6.4 公用设施.....	31
第七章 环境保护.....	35
7.1 项目周边环境状况.....	35
7.2 主要污染源.....	35
7.3 环境保护执行标准.....	35
7.4 环境保护措施.....	36
7.5 项目施工建设过程对环境的影响及相应措施.....	36
第八章 资源节约.....	38
8.1 设计依据.....	38
8.2 节地.....	38
8.3 节能.....	39

8.4 节水.....	39
8.5 节电.....	40
第九章 劳动安全卫生及消防.....	41
9.1 劳动安全.....	41
9.2 消防.....	42
第十章 组织机构及人力资源配置.....	44
10.1 组织机构.....	44
10.2 人力资源配置.....	45
10.3 劳动制度.....	45
10.4 人员培训与管理.....	46
10.5 劳动力来源.....	46
第十一章 项目管理及实施进度安排.....	47
11.1 项目管理.....	47
11.2 项目建设工期安排和施工进度.....	48
第十二章 投资估算及资金筹措方案.....	50
12.1 投资估算.....	50
12.2 资金筹措.....	51
12.3 资金使用计划.....	51
第十三章 房地产财务效益分析.....	52
13.1 项目财务评价.....	52
13.2 财务评价基础数据.....	52
13.3 销售收入、利润与税金.....	52

13.4	财务盈利能力分析	53
13.5	偿债能力分析	54
13.6	财务生存能力分析	56
13.7	敏感性分析	56
13.8	经济评价结论	57
第十四章 社会效益分析.....		58
14.1	社会影响分析.....	58
14.2	项目与所在地互适性分析	58
14.3	社会风险分析	59
14.4	社会评价结论	59

附表、附件、附图

附表

经济评价附表

附件

- 1、法定代表人营业执照；
- 2、中华人民共和国组织机构代码证；
- 3、税务登记证；
- 4、中华人民共和国房地产开发企业资质证书

附图

- 1、项目区域位置图；
- 2、项目总平面布置图.

第一章 总 论

1.1 项目名称

英伦小镇居住区项目可行性研究报告

1.2 可行性研究报告编制单位及法定代表人

可行性研究报告编制单位：七台河恒基工程投资咨询有限责任公司

工程咨询资格等级：丙 级

工程咨询资格发证机关：省发展和改革委员会

工程咨询资格证书编号：工咨丙 10920110009

上级主管单位：七台河市发展和改革委员会

电 话：0464—8692349

1.3 可行性研究报告编制依据

- 1、2006 年国家发展改革委员会、建设部发改投资[2006]1325 号《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）；
- 2、《黑龙江省建设项目资源节约管理规定》
- 3、《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》；
- 4、《黑龙江省国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》；
- 5、七台河市总体规划；
- 6、《七台河市国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》；
- 6、国家、部、省、地区现行有关标准、规范；

7、可行性研究报告编制的有关规范要求；

8、建设单位提供的作为编制依据的数据和资料。

9、关于七台河市国融房地产开发有限责任公司开发建设英伦小镇居住区项目申报意见函。

1.4 报告研究内容

本项目可行性研究工作范围是根据国家有关政策、法律法规、技术规范、标准定额以及建设单位对本项目的设想，着重对项目的背景及必要性进行分析；项目建设规模及建设方案进行论证；建设场址及建设条件的考察；项目周围环境及周围环境对项目的影响分析；项目实施计划及进度进行安排；投资估算、资金来源、经济效益及社会效益等方面进行综合论证。

1.5 项目实施单位情况介绍

本项目实施单位是七台河市国融房地产开发有限责任公司，该企业基本情况介绍如下：

名称：七台河市国融房地产开发有限责任公司

住所：七台河市桃山区桃北街隆达综合楼

法定代表人：鲁志林

注册资本：伍仟万圆整

实收资本：伍仟万圆整

公司类型：有限责任公司

经营范围：房地产开发

成立日期：二〇一一年九月二日

注册号：230900100043594

七台河市国融房地产开发有限责任公司是 2011 年 9 月经七台河市工商局行政管理局批准成立,注册 5000 万元,是集房地产开发、销售、物业管理、房地产项目投资策划为一体的有限责任公司。

公司现有员工 25 人,具有工程师、建筑师、经济师、造价师、会计师等中级以上职称 12 人,专科以上学历人数占 90%,具有较强的技术力量和开发建设管理经验。

目前,该公司满怀信心、志存高远,凭借着不断创新的勇气、锐意进取的精神、坚忍不拔的意志,决心做一个工程,树一个精品,逐步把国融地产做大做强,为振兴地方经济,造福社会做出自己的贡献。

1.6 项目建设地址及建设条件

本项目建设地址位于七台河市桃山区,市区南部,与万宝水库相连,北侧紧邻交通干道 308 国道.规划用地面积 867.9 亩(57.86 公顷),地块呈狭长带型,基地地势较缓,场地平均标高约 215.03 米。中间偏西为地势高点,向两边地势递减,局部高差变化较大,标高在 180.8—237.3 米。高差为 56.9 米。坡度坡向主要以 4—6 度为主。基地中、东部有部分村民住宅用地,其余多为农业生产用地,周围环境状况良好。

七台河交通便利,城市发达.308 省道横穿东西,201 国道纵贯南北,地方道路四通八达,项目用地距七台河市中心区约 2 公里,到七台河拟建新火车站约 4 公里。城区建设日新月异,“三纵五横”主干道路网已经形成。

目前七台河市的自来水供水总供给能力能够满足日常需要。排水采用雨、污分流制;该区域用电由城市 10KV 高压电源公网电缆供电,

周边设有 10MVA 的电源开闭所；采暖为城市集中供热，采暖热源由七台河市热力公司集中供热；气源为七煤集团煤气公司中压管网提供的煤气，由煤气次干管引入，支管采用枝状布置，配套管网齐备，方便用户接入；中国电信、中国联通、中国移动等通讯服务商已将电缆接至城区各处。通信网络信号已实现全区覆盖，通话质量清晰。电信网络运营服务商已将光缆接至市内。

1. 7 主要建设规模及主要内容

1. 7. 1 建设规模

根据市场需求分析及项目开发建设的实际情况，按照中华人民共和国国家标准《城市用地分类与规划建设用地标准》GB137-90 中建设规模或类型（人数）规定，人均建筑面积（平方米/人）约 30 平方米，按 6172 户（19654 人）考虑，住宅建筑面积 500141 平方米，公建及配套服务设施用房 93482 平方米，地下建筑面积 10254 平方米，总建筑面积 6038773 平方米，需新征建设用地面积 57. 86 万平方米(867. 9 亩)。

1. 7. 2 建设内容

本项目为多层和小高层住宅区，建筑面积为 80 平方米的单元房 2950 户；建筑面积为 90 平方米的单元房 1385 户；建筑面积为 120 平方米的单元房 1162 户；公建及配套服务设施用房 93482 平方米，其中：商业用房 58061 平方米（包括：会所、社区卫生所、超市、快餐店、银行、电信等）；公建用房 874 平方米（物业管理办公 200 平方米，活动中心健身房 300 平方米，其他配套用房 374 平方米）；学校用房 34547 平方米。

1.8 土地资源利用

土地既是人类赖以生存的物质基础，也是社会经济可持续发展必不可少的条件。根据市场需求分析及项目开发建设的实际情况，按照按照中华人民共和国国家标准《城市用地分类与规划建设用地标准》GB137-90 中建设规模或类型(人数)规定，人均建筑面积(平方米/人)约 30 平方米；建筑密度 22.4%。

本项目征地面积 57.86 万平方米（867.9 亩）总建筑面积 603877 平方米，按 6142 户设计，每户平均按 3.2 人计算，人均建筑面积为 25.4 平方米；容积率为 1.2；绿地率为 41%。

因此，本项目在利用土地资源时，按照国家有关节约土地资源的要求，本着因地制宜、经济适用、综合使用的原则进行科学规划、合理布局，完全满足合理利用土地的需要。

1.9 投资估算与融资方案

1.9.1 投资估算

经估算，本项目总投资为 177010 万元，其中：开发投资 166824 万元，预备费为 8013 万元；销售费用 2003 万元，财务费用为 170 万元。

1.9.2 融资方案

根据国发（1996）35 号文《国务院关于固定资产投资项目试行资本金制度的通知》精神，本项目实行资本金制度。本项目建设单位自有资金 2000 万元，申请银行贷款 8000 万元，剩余资金 77010 万元用预售收入解决。

1.10 财务效益

经计算，本项目各项财务评价指标较好。商品房部分总投资收益率为 41.28%。；所得税前及所得税后全部投资财务内部收益率分别为 24.45%和 16.58%，均高于基准收益率 12%； $I_c=12\%$ 时的税前、税后财务净现值分别为 723 万元和 398 万元；资本金内部收益率为 26.04%，高于行业基准收益率 12%；项目税前投资回收期为 5.76 年(含 3 年建设期)；在预设的 3 年还款期内(不含 3 年建设期)，利息备付率介于 8.2~13.0 之间，均大于 2，偿债备付率为 2.5~3.1，均大于 1.3；资产负债率为 18%~42%之间，小于资产负债率合理区间 35~65 之间；销售价格和投资是两大敏感因素，在它们朝着不利的方向变动 10%时，内部收益率分别降至 16.86%和 17.95%，但仍然大于基准收益率 12%，因此具有一定的抗风险能力。

综上所述，本项目经济可行。

1.11 社会效益分析

- 1、本项目的实施有利于促进七台河市和谐社会的发展。
- 2、本项目的建设有利于促进七台河市经济健康稳定发展。

1.12 研究结论

本项目的实施，不仅符合“构建社会主义和谐社会”的需要，更是顺应人们对中高档住宅的消费趋势，提升七台河市的住宅品质。项目的实施，对进一步促进七台河市经济发展，加快七台河市城市改造步伐，改善居民生活环境，确保居住环境质量和居民生活水平稳步提高，推进社会主义和谐社会具有重要的现实意义。经分析论证，项目建成后具有良好的经济效益和显著的社会效益，项目各项建设条件基本具备，因此，本项目是必要的、可行的。

经过以上分析计算，可以得出结论，即本项目是可行的，建议加快实施。

第二章 项目建设的背景及必要性

2.1 顺应人们对中高档住宅的消费趋势,提升七台河市的住宅品质

当前,七台河市围绕作为“东部经济圈”中心的目标定位,紧紧抓住有利的发展机遇期,充分利用自身区位优势,正在努力把自身建设成为黑龙江省东部地区的中心城市.随着七台河市城建设的扩大,居民收入的日益增长,物质文化生活水平的不断提高,“人与自然和谐发展”的居住观念正在逐渐普及和认同,中高档住宅正在成为人们消费的新趋势。据项目建设单位组织的一次住宅产品需求调研显示:48%的人对住房面积、户型结构不满意;90%的人对住房的通风采光等不满意;在购房人的消费意愿上,40%的人对三室两厅两卫的需求最大,对住宅配套设施的要求越来越高。因此,人们对高品质的住宅的追求意愿是非常迫切的。

目前,人们对居住条件的追求已从户内宽敞、舒适转移到住宅的功能、品质、科技含量等方面上来,不仅要求规划合理、质量安全可靠、建筑容积率低、生活设施配套、绿化率要高、居住环境要好,而且还要考虑文化品位、今后改造余地以及升值潜力等。因此,这类“精品住宅”将有良好的市场消费前景。实施本项目,正是顺应人们对中高档住宅的消费趋势,提升七台河市住宅品质的需要。

2.2 是适应七台河市拉大城区主骨架,提升城市形象的需要

近年来,七台河市的城市基础设施建设取得较大的进步。然而由于缺乏统一规划,一些城中村的违规乱搭乱建现象突出,不仅影响市容

市貌，而且存在着严重的安全隐患；很多村子基础设施薄弱，上下水管网不健全，治安条件极差，居住环境恶劣，直接影响了城中村村（居）民生活质量，也一度成为“双创”难题；同时，农村的教科文卫配套设施不到位，农村与城市的生活方式还有明显差距。如果不迅速实施改造，城中村居民将错失与城市共同发展的绝好机遇，不利于推动城市价值充分兑现，不利于提升七台河市作为“东部经济圈”中心的功能。

2011 年政府工作报告中提出，未来五年，是七台河大有作为的战略机遇期。全球经济结构的深度调整、产业格局的深刻变化、科技创新的深入发展，为我们改造提升传统产业、引进发展新兴产业，创造了良好的外部环境。全国由初级工业化向后工业化过渡，城市化进程加速，重化工业新型化加快，为我们完善提高城市硬环境，打造提升城市软实力，做精做强煤炭循环经济，发展壮大非煤优势产业，创造了难得的发展机遇。全省“十二五”规划提出“两个翻番”的奋斗目标，区域竞争、城市比拼日趋激烈，为我们实现更好更高更快发展，创造了强劲的内生动力。全市经济增幅连续三年超过 25%，煤、焦、电、化主导产业的形成，为我们开创建设龙江强市新局面，创造了坚实的产业基础。

基于这一历史发展背景，提交大会审议的《七台河市国民经济和社会发展“十二五”规划纲要（草案）》，提出了“全面加快强市步伐，努力实现更高跳跃”的奋斗目标，确立了更好更高更快发展的“818 百亿工程”，即 2015 年全市生产总值实现 800 亿元，全口径财政收入实现 100 亿元，固定资产投资完成 800 亿元。突出强调坚持循环发展、多元发展、绿色发展、创新发展、统筹发展、共享发展六条基本原则，抓好调整优化空间布局、加快推进经济转型、建设生态园林城市、加强

资源节约和环境保护、加快科教人才兴市步伐、促进公共服务均等化、深化改革扩大开放、加强社会主义民主政治和精神文明建设八项主要任务，并制定了规划实施保证措施。

因此，实施本项目是响应政府的要求，有利于适应七台河市拉大城市主骨架的需要，增强城区功能和提升城市形象。

第三章 房地产需求分析

3.1 七台河市承接产业转移，吸引越来越多的投资者纷至踏来

近年来，随着全省经济一体化的深入推进，七台河市作为黑龙江省东部地区重要的城市，发展优势、投资价值越来越多地受到投资者的广泛认同。另外七台河市拥有得天独厚的区位、交通、产业、人文等优势条件，发展的空间十分广阔。而工业园区建设日益完善，食品、机械加工、医药制造等产业的集聚效应初步显现，形成了较强的投资吸引力。此外，七台河市的投资成本相对较低，投资环境日益改善。这些都使得七台河市在承接产业转移方面具有较强的优势。

据市长郭新双在七台河市政府工作报告介绍，政府工作的基本思路和总体目标是：高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，全力推进省委建设“八大经济区”、实施“十大工程”战略部署，以科学发展为主题，以转型发展为主线，以包容发展为模式，以安全发展为保证，以共享发展为目的，坚持工业化与城市化同步推进，主导产业与转型产业协调发展，更加注重生态建设，更加注重改善民生，更加注重社会和谐，全面开创建设龙江强市、实现更好更快发展的新局面。全市经济社会发展的主要预期目标是：地区生产总值增长 22%，财政一般公共预算收入增长 16%，全社会固定资产投资增长 35%，城镇居民人均可支配收入增长 15%，农民人均纯收入增长 15%。突出抓好招商引资，着力增强经济发展后劲。坚持把招商引资作为促进项目建设、推动经济发展的长效举措，加强力量、搭建平台、优化环境、严格奖惩，全面提升招

商引资质量效果，力争引进固定资产投资 10 亿元以上项目 2 个，亿元以上项目 10 个。

今年，七台河市计划在切实增强园区项目承载能力的同时，以大项目落地为突破口，大力吸引产业特色强、带动作用明显的优势工业项目、重大产业项目向园区聚集，引导新建项目和企业向园区集中，提高园区招商质量。为抓好招商引项目，特别成立了由市委、市政府主要领导牵头的“招大引强”工作队，以珠三角、长三角及沿海等地区为重点，有选择和针对性地承接产业转移，力争在招引国内百强企业及 5 亿元以上的重特大项目上取得实质性突破。精心储备一批产业开发、基础设施建设、城镇化、社会事业等方面的重大项目，积极参加各种重大招商引资推介会、洽谈会，充分发挥七台河籍在外人士、企业家及中介组织的作用，多渠道推进招商引资工作。

随着招商引资力度地加大和城区生活服务设施的不断完善，七台河市将会承接越来越多的、来自东部发达地区的产业转移，届时将会有更多的企业业主、管理层、专业技术等人员在七台河市长期工作和生活。因此，他们非常有必要在七台河市购房生活，这无疑会为七台河市的住宅产业带来非常好的发展机遇和需求空间。

3.2 城乡居民经济收入的持续增长对本项目的需求分析

由于七台河市住宅产业起步较晚，市场需求总量相对较小，所以项目建设单位考虑到不应过于细分化，本项目客户群体是以公务员、企事业单位职工以及在七台河投资置业的人员为主。

近年来，七台河市经济和社会发展很快，致力于改善民生，群众生活质量提高。财政保障能力不断增强，确保了全市干部职工工资按照收入分配制度改革后的新标准足额发放；确保了公务员津补贴及事业

单位过渡性补贴的及时兑现.此外,城乡居民收入增长快速.据市长郭新双在七台河市政府工作报告介绍,过去的五年,经济总量快速扩张,综合实力显著提升.全市生产总值、规模以上工业增加值、全口径财政收入、财政一般预算收入分别是 2005 年的 2.6 倍、3.8 倍、3.15 倍、3.96 倍,年均增长 21.1%、30.7%、25.8%、31.7%.累计固定资产投资是“十五”时期的 4.4 倍,年均增长 37%.主要经济指标增速位居全省前列。

七台河市的市委市政府对未来发展充满了信心和把握,提出了“全面加快强市步伐,努力实现更高跳跃”的奋斗目标,确立了更好更高更快发展的“818 百亿工程”,即 2015 年全市生产总值实现 800 亿元,全口径财政收入实现 100 亿元,固定资产投资完成 800 亿元。突出强调坚持循环发展、多元发展、绿色发展、创新发展、统筹发展、共享发展六条基本原则,抓好调整优化空间布局、加快推进经济转型、建设生态园林城市、加强资源节约和环境保护、加快科教人才兴市步伐、促进公共服务均等化、深化改革扩大开放、加强社会主义民主政治和精神文明建设八项主要任务,并制定了规划实施保证措施。随着城乡居民收入的快速增长,人们对改善住房条件有了更加坚实的经济基础,再考虑到七台河市的土地和住宅成本相对较低,居民的经济承受力相对较好,这为实施本项目提供了更加切实可行的发展空间。

3.3 营销策略

当今的消费者买房,不仅仅是为了解决“居住”问题,同时是追求一种精神的享受和自我个性的表现。因此作为营销的重要手段就是给房子赋予一种理念,给房子增加一种附加值,只有这样,项目才能占领市场。

3.3.1 价格策略

在房地产营销中，价格策略是与产品、市场、销售、形象、宣传推广互动的策略，需要依阶段性营销目标不同而调整。好的开端往往也意味着成功的一半，因此，在楼盘价格策略中，开盘定价是最为关键的一步。本项目采用“低开高走”的价格策略。采用该策略有以下优势：

- 1、低价开盘，发展商可根据市场反映灵活操控价格，掌握主动权。
- 2、资金回笼迅速，有利于项目后期建设。
- 3、迎合了消费者买涨不买跌的心理。

根据不同的开发时期，制定不同的价格策略，大致分为销售初期、项目强销期、销售持续期、销售结案期。具体实施策略如下：

销售初期：在这一时期内，小区形象尚无法充分展示，周边的服务业，基础设施建设还有待进一步地完善，广大购房者尚处于观望的态度，所以首期采低价销售策略。措施如下：

- 1、以低于市场均价的价格出售，吸引广大购房者；
- 2、对一定数量的最先期购房者采用成本价出售；
- 3、对购房者采用签名活动、买房送物活动；
- 4、保证购房者不满意可退房。

3.3.2 促销策略

好的营销离不开好的促销策略，针对本项目自己的特色和主题概念，在整个建设经营期间，运用广告、人员推销、营业推广、公共关系、现场售楼等促销策略来打开市场，做好销售。

广告：在广告促销中，为了更好的赢得消费者的信任，突出小区的

主题概念，广告内容应以反映小区特色的广告词为主。

销售准备期与初销期：在这个阶段，工程施工刚刚开始，销售工作只是处于准备阶段，由于项目现场还没有具备展开的条件，因而宣传形式一般应选择传播面较大的媒体，如报纸、广播、电视等等。广告应着重卖点的宣传，攫取人们的眼球，激发消费者的好奇心理，达到让消费者认同该项目的主题理念，愿意等待该楼盘推出的效果。

项目强销期：这时的项目宣传应以鲜明的形象、强烈的广告攻势撼动市场，以广告为先导，吸引客户的到来。这一阶段的广告意图是全面突出显示项目自身自然、环保、时尚优势，使客户对项目加深了解并产生依赖。

销售持续期：由于有前期的宣传广告做铺垫，这期间的广告宣传主要在于激发消费者的抢购心理，内容上可以感谢消费者支持、项目正在热销、销售面积只剩多少等。

销售结案期：房地产项目销售快结束时，较好的户型和楼层基本都已售完，所余房屋不多，但大多是不太好销售的盘尾房。因此这一阶段的广告重点也是优惠促销楼盘为主，广告创意也无须太多变化，频率大大减弱，直到停止宣传。

3.3.3 人员促销

选取有经验有能力的促销人员，措施如下：

在销售前期，做好促销人员的培训工作，掌握一定的促销手段；

在销售期间，做到重点回访，促售人员要加强与重点客户的回访。

3.3.4 销售促进

价格折扣和变相折扣：对于消费者来说，价格还是他们最关心的因

素，这种折扣可以使房价降低，提高购买欲望。

现场售楼：在开盘时，进行现场售楼活动，邀请各界知名人士到场指导参观，提高项目的市场知名度。

3.3.5 公共关系

借助公共传播媒体，由有关新闻单位或社会团体进行宣传，引起公众的高度依赖和注意，消除公众的戒备心理。

3.3.6 调研活动

可以通过民意调查等多种方式来收集信息，了解消费者对公司，对该项目的价格、质量、功能、房型等诸方面的意见或建议，并及时将改进后的情况告辞消费者，以跟踪消费者的需求趋势，尽力满足消费者的要

3.3.7 准备策略

样板房的准备：在销售实施中，样板房的示范作用不能低估，它更能刺激客户对自己所购买房屋的“归属感”和“迫切感”，能够从视觉上、感官上使客户直接认识到兴隆花园小区的品质，有很强的“助消”作用。因此建议本项目在建设中加快样板房的施工进度，并且在装修上考虑到客户的品位和喜好。样板房应该保证每种户型一套。

销售部的建设：规模不应小于 500 平方米，以提高人气；建筑设计上体现艺术性，强调品位和格调；全智能化配置；注意细节的布置，如鲜花的摆放、接待桌椅的摆设等；

现场包装调整：根据本小区的主题特色，包装项目现场，以具有强烈视觉冲击力的包装，给客户强烈的震撼感，一步入商住宅小区，就让客户从视觉、感觉上认为，他已经置身于自然田园之中。所以说好的卖场环境能够强烈刺激和感染看楼客户，具有较强的销售力。建议

现场做以下内容：销售部指示牌，看楼通道设计，各类管理、服务、销售人员服装，标志性的景观等。

第四章 项目建设规模及主要内容

4.1 建设规模

根据市场需求分析及项目开发建设的实际情况，按照中华人民共和国国家标准《城市用地分类与规划建设用地标准》GB137—90 中建设规模或类型(人数)规定,人均建筑面积(平方米/人)约 30 平方米,按 6172 户(19654 人)考虑,住宅建筑面积 500141 平方米,公建及配套服务设施用房 93482 平方米,地下建筑面积 10254 平方米,总建筑面积 6038773 平方米,需新征建设用地面积 57.86 万平方米(867.9 亩)。

4.2 建设内容

本项目为多层和小高层住宅区,建筑面积为 80 平方米的单元房 2950 户;建筑面积为 90 平方米的单元房 1385 户;建筑面积为 120 平方米的单元房 1162 户;公建及配套服务设施用房 93482 平方米,其中:商业用房 58061 平方米(包括:会所、社区卫生所、超市、快餐店、银行、电信等);公建用房 874 平方米(物业管理办公 200 平方米,活动中心健身房 300 平方米,其他配套用房 374 平方米);学校用房 34547 平方米。

4.3 功能设置

本项目是以居住为主兼容购物休闲为一体的居民住宅小区。功能设置以创造一个方便、完善、和谐的生活居住环境为主导思想。建筑

风格本着“求实创新”原则，单体建筑采取以多层为主进行合理组合，力求简洁大方、新颖，外观造型具有超前意识。总体布局在满足城市规划的前提下，更着重于整体环境效果，合理进行功能划分，进行小区的道路及景点绿化设计，力求建设成一个舒适安逸的整体环境。小区内部配套设有学校、商业用房、活动用房，卫生所，物业管理，停车场等，以满足小区的服务功能需求。

第五章 项目建设地址及建设条件

5.1 建设地址

本项目建设地址位于七台河市桃山区，市区南部，与万宝水库相连，北侧紧邻交通干道 308 国道。规划用地面积 867.9 亩（57.86 公顷），地块呈狭长带型，基地地势较缓，场地平均标高约 215.03 米。中间偏西为地势高点，向两边地势递减，局部高差变化较大，标高在 180.8-237.3 米。高差为 56.9 米。坡度坡向主要以 4—6 度为主。基地中、东部有部分村民住宅用地，其余多为农业生产用地，周围环境状况良好。

5.2 建设条件

5.2.1 自然环境条件

1、地形地貌

七台河市区属于低山丘陵区.地势东南高,西北低，形成东南向西北逐渐倾斜的狭长地形。东西长为 130 公里，南北宽为 80 公里，总面积 6212 平方公里,其中市区面积 1767 平方公里。全市东南西三面环山，中部丘陵,西北部平原，境内有较高的山 27 座,最高峰为海拔 1008m ，市区属丘陵山区。按地形变化及土壤类型市区地貌可划分为低山丘陵地、丘陵漫岗地、河滩地、山间谷地四种类型。

2、气候与气象

根据七台河市气象局提供的资料，当地全年气象资料如下：

1)、气温

年平均温度：3.5℃

极端最高温度：38.3℃

极端最低温：-39.3℃

2)、气压

年平均气压：1004.0hpa

年平均最高气压：1007.0hpa

年平均最低气压：1001.0hpa

3)、年雷暴天数：33天

4)、最大冻土深度：200cm

5)、最大积雪厚度：22cm

6)、降水

年最大降雨量：1065.8mm

年降雨天数：94天

最大降水强度：134.2mm

7)、风向、风速

年最大风速：24m/s

年平均风速：3.3m/s

全年主导风向：SW

夏季主导风向：SW

8)、年平均相对湿度：67%

9)、年日照 2700 小时

10)、无霜期 128 天

4.1.3 地震烈度

根据《建筑抗震设计规范》(GB50011—2008)及《黑龙江省地震烈度区划图》(1990)的划分,七台河市区地震基本烈度为6度以下地区。

4.1.4 交通条件

七台河市铁路交通十分方便快捷。牡佳、七勃铁路在境内形成“T”字形网络。通过铁路经绥芬河至俄罗斯海参崴港、经哈尔滨市至大连港都十分快捷和方便。

七台河市高等级公路四通八达。向南40分钟可达鸡西市,2个小时可达牡丹江市;向西2个小时可达双鸭山市;向北1.5个小时可达佳木斯市;向西5.5个小时可达省会哈尔滨市。通过公路,2个小时可达密山、虎林和绥芬河三个通俄口岸。

牡丹江市和佳木斯市两个机场可为七台河市共享。佳木斯市机场距七台河市1.5—2个小时,鸡西支线机场,地处鸡西市鸡东区与密山市中间,七台河市区出发70分钟即可到达。

2、其他配套条件

1、给、排水

目前七台河市的自来水供水总供给能力基本能够满足需要。排水采用雨、污分流制。

2、电力

该区域用电由城市10KV高压电源公网电缆供电,周边设有10MVA的电源开闭所。

3、煤气气

气源为七煤集团煤气公司中压管网提供的煤气,由煤气次干管引

入，支管采用枝状布置，配套管网齐备，方便用户接入。可满足本项目用气需要。

4、通信

中国电信、中国联通、中国移动等通讯服务商已将电缆接至城区各处。通信网络信号已实现全区覆盖，通话质量清晰。电信网络运营服务商已将光缆接至市内。

第六章 建设方案

6.1 设计原则

以七台河市城市总体规划为设计依据，改善城市居民的居住条件和美化七台河城市环境为设计主题。总体设计应具有超前意识，高起点、新理念、高标准，既体现历史文化传统、当地的自然与人文景观特色，又要反映现代城市风貌，因地制宜、科学规划，合理布局。功能设置上则应以科学的发展观为指导，充分体现以人为本的思想理念，最大限度的创造一个生活方便、居住安逸、环境优雅、功能齐全的居民住宅小区。

设计理念：

6.1.1 以七台河市万宝新村区域为依据，综合地区发展，协调周边相关地段，合理确定功能布局。

6.1.2 作为对新农村改造建设，包括办公楼、卖场、商业街、中高档住宅的综合项目，规划设计及建筑单体设计面向二十一世纪，体现高起点、高标准、高水平。

a “以人为本”的原则

设计以对原居民拆迁补偿和完善安置有原地安置、异地安置、就业安置原则，体现为居住者提供舒适宜人的居住生活环境、休闲自然的景观感受为原则。满足居民的多方面、多层次的需要，综合组织好居民的社区生活。可以选择货币补偿，也可以选择与货币补偿金额同等价值的产权房屋调换。

b “环境至上”的原则

注重整体环境高质量，利用原有自然环境，打造山水园林城市、滨水宜居区、生态城市形成山环水抱，曲折蜿蜒环境。着力绿化、美化、亮化，保护生态资源，从生态环境入手，打造一个舒适的宜居社区。

c 配套化原则

一方面，使生活基础设施配套，提高加强居住区的住房的供电、供水、供气、交通、邮电通讯、教育、文化娱乐等项内容的建设，满足居民日益增长的需求。另一方面，居住区的组织管理和服务结构亦应配套。

d 社区化原则

(1) 和睦的邻里关系：人们关系密切，表现出浓厚的生活气息。

(2) 认同感和归属感：即人和人的认同感，人对环境的认同感和人对居住地域的归属感。

(3) 方便感和安全感：各类生活服务设施和辅助设施齐全，并且形成一个可供共同监视的“可防卫系统”。

(4) 良好的组织管理系统，在居住区内建立各种组织，管理和服务机构，以此维持居住区的社会稳定。

e 网络化原则

居住区的网络化，突出强调建立居住区生活网络，形成物质结构基础上的物质精神世界的统一体，包括社区、邻里家庭、个人三个层次，并与居住区外的城市中心相衔接。

f 休闲化原则

重点强调开敞空间的设计与建设。这一开敞性包含两个含义：一是指比较开阔的，较少封闭和稳定要素，较少的地域空间；二是指向大众开

放的为多数居民服务的空间。在开敞空间的设计与建设中，通过“形体环境”与人文环境的统一，使之与居住区的建筑相结合。

设计特点：

注重空间环境、视觉环境和地形地貌的配合，努力创造人与人、人与自然交融的场景，充分体现人和自然和谐共存的可持续发展的设想。整个小区总体空间形态规划上，因地制宜，外紧内松，以围合式组团为基本模块构造园内的空间形态。围合式的组团，使居住者充分享受到社区大部广阔空间的同时，寓休闲、娱乐、健身、赏景为一体，既保证了住房的独立性和私密性，又增强了彼此的邻里和安全感，造就多姿多彩的具有文化内涵的人居环境。

道路系统的骨架顺应地形，有曲有直，干道环小区构架铺设贯彻各组团，交通简洁通畅。重点处理各道路交汇节点，融入交往和景观标志功能。

6.2 总体布局

按照中华人民共和国国家标准《城市用地分类与规划建设用地标准》GB137-90 中建设规模或类型（人数）规定，人均建筑面积（平方米/人）约 30 平方米，按 6172 户（19654 人）考虑，住宅建筑面积 500141 平方米，公建及配套服务设施用房 93482 平方米，地下建筑面积 10254 平方米，总建筑面积 6038773 平方米，需新征建设用地面积 57.86 万平方米（867.9 亩）。

根据七台河市地理文化背景，同时借鉴国内外城市的发展经验，以绿化，花卉景观的概念顺应当今人文生活环境主题。即具备完整协调的环境因素，住宅，街道，花园之间又有亲切和谐的气氛和自成一体的配套服务设施。居住区的出入口设在北面规划路上，便于人流集散。

英伦小镇居住区项目为多层和小高层建筑形式，层数为六一十二层，为方便小区居民生活，小区内部设施完善，设有学校、活动中心，卫生所，物业管理，停车场等。在设计中强调小区的人性化，多样性，温馨人文，融通地理，从而将其规划成有机整体的组团，便于长期的居住和管理等。

区内主干环道，主要做为区内机动车道和消防通道，主干道 12m 宽，次干道分别为 3.5m-9m 宽，防火间距与宅前，宅间小道均满足消防规范要求。

绿化分为公共绿化区域，组团绿化区域。着力创造出良好的环境空间，可谓户户开窗见景，处处林荫小径。小区内地面停车以分散式停车为主。

小区内的各项设施完备，符合居住、生活的各种需要。

技术经济指标：

总用地面积：	57.86 万平方米（867.9 亩）
总建筑面积：	603877 平方米
容积率：	1.2
建筑密度	22.4%
绿化系数：	41%

6.3 建筑工程

6.3.1 建筑

本项目为多层和小高层住宅区，建筑面积为 80 平方米的单元房 2950 户；建筑面积为 90 平方米的单元房 1385 户；建筑面积为 120 平方米的单元房 1162 户；公建及配套服务设施用房 93482 平方米，其中：商业用房 58061 平方米（包括：会所、社区卫生所、超市、快餐店、银

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/126130243152011005>