

关于无锡市荡口镇鹅湖旅游度假区

项目前期可行性研究报告

目 录

- 1.0 前言
- 2.0 总论
- 3.0 宏观经济与政策面分析
- 4.0 项目环境分析
- 5.0 开发地块分析
- 6.0 市场调研分析
- 7.0 苏锡常地区房地产业竞争态势比较分析
- 8.0 客户分析
- 9.0 市场定位思考
- 10.0 风险分析
- 11.0 结论和建议

表格目录及其页码

- 表 1、2000—2002 年无锡苏州常州主要经济指标对比
- 表 2、无锡苏州常州 2002 年度GDP总量及构成
- 表 3、2001 年无锡市GDP中第三产业要素构成
- 表 4、无锡市区 2000—2002 年商品房开发与销售情况统计
- 表 5、无锡市国内生产总值与居民可支配收入增长简表
- 表 6、2002 年无锡市居民可支配收入分组表
- 表 7、2001 年苏州市区及荡口镇邻近地区经济情况
- 表 8、苏州市区与荡口镇邻近地区利用外资情况
- 表 9、苏锡常三市房地产业发展情况
- 表 10、2000—2003 年无锡市部分别墅基本行情

1.1 项目名称：无锡市锡山区荡口镇鹅湖旅游度假区。

1.2 项目建设单位：无锡鹅湖度假区开发有限公司（以下简称开发公司）。

1.3 可行性研究承办单位简介：

无锡市社会经济比较研究所是由无锡市场协会(无锡市最大的行业协会之一)主办，无锡市民政局批准并依法登记注册的，具有独立法人地位的民办非企业单位，属非营利性研究机构，主管部门为无锡市人民政府经济体制改革办公室。本所的主要业务范围是：从事社会经济体制比较、经济改革、经济管理、经济结构调整、企业兼并重组、重大投资项目咨询等问题的实证研究，同时为各类企业特别是为各类市场提供管理、重组等咨询服务。

无锡市社会经济比较研究所的领导成员是：

吴敬琏 所长（兼职）国务院发展研究中心研究员，全国政协常委，我国著名经济学家
荣敬本 所长（兼职）中共中央编译局研究员，《经济社会体制比较》杂志主编，著名经济学家

赵人伟 所长（兼职）原中国社科院经济研究所所长、研究员，著名经济学家

浦文昌 执行所长经济学高级研究员。

王安岭 副所长（兼）中共无锡市委政策研究室副主任，高级经济师

汤可可 副所长（兼）无锡市档案局副局长，高级经济师

无锡社会经济比较研究所先后承担的大型科研和企业咨询研究项目有：《市场经济与民间商会》、《县乡两级地方政府的治理结构改革》、《从压力型体制向民主合作型体制转变》、《广东大亚湾核电合营公司发展模式研究》、《无锡朝阳集团改革重组方案》、《无锡食品商城短期质押贷款现货批发交易方案设计》等。先后出版理论学术专著 5 部，为数十个工业和商贸企业、批发市场提供咨询服务。

无锡社会经济比较研究所与美国福特基金会具有良好的合作关系。研究所关于中国民间商会的培育和发展、地方政府治理结构改革、经济体制转型、地方党组织领导方式的改革和完善等研究项目得到了福特基金会的资助，其研究成果获得了基金会专家的高度评价；此外，研究所还与法国巴黎工商会、德国中小企业联合会就经贸中介、理论研究等方面进行长期合作。在美国福特基金会和国务院发展研究中心、中央编译局等中外机构支持下，研究所先后于 2001、2002 年连续两次举办“市场经济与民间商会国际研讨会”，全国政协常委、著名经济学家吴敬琏，国务院发展研究中心党组书记、副主任陈清泰，国家财政部副部长楼继伟、国家体改委副主任李剑阁、全国工商联副主席保育钧等中国政府高层官员，以及美国福特基金会驻华首席代表、法国巴黎工商会驻京首席代表、德国中小企业联合会驻宁首席代表、世界银行驻华代表处首席经济学家、美国及澳大利亚商会的代表，美国哈佛大学、波士顿大学教授等许多外国专家、学者与会参加学术讨论。本所以严谨的学术研究作风和与国内外有关机构真诚合作的精神，在国内外相关研究领域具有良好的声誉。

1.4 根据无锡鹅湖度假区开发有限公司的委托，无锡社会经济比较研究所对无锡市锡山区鹅湖旅游度假区开发项目（以下简称开发项目）进行前期可行性研究。

本所进行该项研究的主要依据是：

1.4.1 由开发公司提供的《无锡市锡山区荡口镇鹅湖旅游度假区项目建议书》（以下简称《项目建议书》）；

1.4.2 无锡市锡山区国土管理局批准的用地规划；

1.4.3 锡山区荡口镇提供的，并由无锡市规划局批准的《无锡市荡口镇古镇风貌旅游休闲开发区规划》。

1.5 范围和限制：根据开发公司的委托，我所主要是对该项目的可行性作前期的调查和论证分析，为开发公司是否进行下一步详细的经济、技术论证和具体规划、设计提供可靠依据。作为过渡性的可行性研究，本研究的调查预测误差控制在 25%≈30%。

本可行性分析所采用的技术路线是：

市场调查和收集资料→数据处理→定性、定量分析→区域市场比较分析→专家组综合分析→结论。

从 2003 年 2 月底开始，我所专家组会同开发公司负责人就上述项目的可行性问题到荡口镇进行了实地考察。之后，我们通过多方面收集有关中国宏观经济、苏锡常地区经济发展趋势、苏锡常地区房地产市场发展情况，特别是低密度房地产开发情况等文献及数据资料，同时利用我所近年来作的相关问卷调查及无锡市房地产市场作的问卷调查数据资料，对开发项目进行定量、定性分析，在此基础上进行综合分析，并得出切合实际的结论。现将我们的调查情况和意见报告如下：

2.0 总论

2.1 项目概况

根据开发公司提供的《项目建议书》，无锡鹅湖旅游度假区开发项目，位于无锡市锡山区荡口镇总体规划中的旅游休闲度假区用地内。项目规划用地为 2500 亩，计划分两期开发：第一期开发以休闲旅游居住为主，用地约 1300 亩。建筑容积率 <0.31 ，建筑密度 $<15\%$ ，绿化率 $>50\%$ ，建筑限高以低层为主，局部公建不超过 15m，属低密度住宅建筑群，建筑风格注意与古镇风貌相协调，预计投资 7.8 亿元。第二期开发以旅游度假物业为主，用地约 1200 亩。整个开发项目定位于“长江三角洲区域内规模较大、环境优美、管理先进、档次较高、配套齐全的以面向外商为主，以及国内高收入阶层人士服务的高级住宅区”。拟建设由别墅区和公寓区组成的高级住宅区，以及生活配套服务区、高级会所等完善的公共配套设施，同时计划将住宅项目与开发旅游项目相结合，利用荡口镇优美的自然景观、丰富的历史人文资源建设健康度假医院、四星级酒店等建设项目。整个项目总投资概算为 13.96 亿元左右，预计在 2003 年动工，2008 年竣工。

2.2 对开发项目总的评价

通过对开发项目的实地考察和基于市场调查基础上的定量、定性分析，我们认为：

2.2.1 我国宏观经济形势在今后 5 年内，仍将继续以 7—8% 的速度持续、稳定增长，我国的房地产业也将同步稳定增长；

2.2.2 国家对房地产市场的宏观调控，有利于我国房地产市场的健康发展。虽然国家对低密度房地产开发已经实行严格控制的政策，但随着外商投资企业及民（私）营经济的快速发展，房地产市场对低密度高档住宅的需求仍将继续稳定增长，而在国家限制低密度高档住宅建设的条件下，在今后的 5 年中，本项目将成为无锡地区唯一具有较大规模的低密度高档住宅片区，从而将具有较大的市场竞争优势；

2.2.3 无锡市是长江三角洲经济最发达、开放度最高、人民生活最富裕的地区之一，2002 年人均国内生产总值已接近 4400 美元，低密度高档住宅行情看涨，销售形势很好。另外，在无锡市 20 公里半径之内现有适宜于建别墅的各地块中，能以 2500 亩巨幅面积，并建在湖泊之滨的首推鹅湖度假区，而且又位于荡口这一历史文化名镇，实不可多得。只要规划合理、定位正确、

价位适当，随着无锡特大城市建设的快速推进，周边地区（无锡新区、苏州西片、常熟市）各开发园区的建设、民营经济和外商投资企业的加速发展，该开发项目必将具有明显的市场潜力和竞争优势，并取得较高的投资回报。

2.2.4 另外，我们还认为，该开发项目的成功，对于推进无锡市特大城市建设、改善投资环境，特别是对于加快无锡市东片的农村城市化、以及对于无锡的吴文化历史风情旅游片区的开发也具有重要的意义。

2.3 根据以上总体评价，我们认为鹅湖旅游度假区开发项目具有切实可行性，开发公司提出的开发规划构想基本切合实际。为此，可以作进一步详细经济技术论证。但是必须指出，该项目仍然存在中等程度的投资风险，主要体现在宏观和地方政策的随机突发性多变以及市场供求的不确定性上，原开发规划构想也有待进一步完善。在以后的进一步论证中建议注意：

2.3.1 由于该项目规模较大，而市场需求目前还有一个逐步拓展的过程，本案低密度高档住宅的市场销售也将会有一个从启动到热销的过程，在制定开发规划时必须考虑适当分期，并注意现金流的测算。

2.3.2 研究表明当前低密度高档住宅的需求是多层次的，东西方文化也具有相当大的差异，在设计规划中必须考虑这些因素，在物业管理上也必须考虑跨文化管理的特点，否则将会影响市场销售。

2.3.3 鹅湖地块具有许多优势，但标高偏低。而高档低密度住宅必须按照“百年一遇”的防洪标准设置防洪设施，故本案防洪堤岸应按最高洪水位 5.6M(吴淞高程)来确定堤岸标高(5.6+1.2M)。因湖边堤岸较高，使低密度高档住宅标高也需提高。另外，当鹅湖水位较高时，该地块还需要进行机械排水，这将提高造价和以后的管理运行成本，这是下一步作详细经济技术论证和规划设计方案时必须注意的问题。

3.0 宏观经济与政策面分析

3.1 我国宏观经济将持续、快速、稳定发展 房地产业与国民经济有着密切的关系。一方面，国民经济发展趋势决定着房地产业发展的速度，另一方面，房地产建设也是国民经济发展的重要增长点。

“九五”以来，我国经济相继克服亚洲金融危机的冲击，排除世界经济增长放慢的消极影响，实现了持续快速发展，全国国内生产总值 5 年间年平均增长 7.7%，并呈现良好的发展势头。2002 年，全国 GDP 达到 10.23 万亿元，比上年增长 8%。今年一季度，我国国民经济增长速度又显著加快，同比增长 9.9%。国民经济的快速发展也带动了房地产业的发展，2002 年，房地产开发投资绝对数达 7736 亿元，占全社会固定资产投资 43202 亿元的 17.9%，比上年增长 21.9%，快于全社会固定资产投资增长 16%的比例对于我国国民经济的发展趋势，根据不久前召开的中央经济工作会议精神、权威政府部门及许多著名学者、专家的预测，今后 5 年我国国民经济必将继续将保持较高的增长速度，理由是：

3.1.1 这是党的十六大提出的全面建设小康社会的重要目标 之一。十六大报告指出：“本世纪

头二十年经济建设和改革的任务是，完善社会主义市场经济体制，推动经济结构战略性调整，基本实现工业化，大力推进信息化，加快建设现代化，保持国民经济持续快速健康发展，不断提高人民生活水平”。

3.1.2 制度与政策环境将更加有利于经济增长,特别是民私营经济将进一步加速发展;

3.1.3 积极和稳健的宏观政策（包括积极的财政政策、稳定的货币政策等）将保持连续性，这是经济适度快速增长的保证；

3.1.4 入世的积极效应将会进一步释放。外贸进出口需求将继续保持强劲增长势头。跨国公司正加快将生产基地向中国转移，外商投资企业出口增长强劲（其出口额已占全国出口总额的 50% 以上）；

3.1.5 一些消费热点正处于加快酝酿之中，如汽车、旅游、住房等新兴消费热点在政策刺激和消费结构升级的推动下，有望进入快速稳定增长的轨道。这些消费热点的逐步形成不仅将活跃市场，还会通过消费的升级带动产业结构的升级，加快我国制造业和相关服务业的快速增长。

3.1.6 我国将继续实行稳健的货币政策，银行信贷投放的增加将继续有力地推动实体经济部门的增长。

当然，在国民经济发展中，也存在着一些困难，如固定资产投资继续保持高速增长会有一定难度；今后两年还会继续面临通货紧缩的压力；全球经济复苏还存在不确定性等。但这些困难通过采取适当的宏观调控政策是可以克服或缓解的。正如著名经济学家胡鞍钢最近指出的：中国将保持社会稳定，实现经济持续稳定增长，再用二十年时间，将成为世界强国。

以上分析表明，未来 5 年中，国民经济将继续保持快速健康发展之势，这将继续为住宅的建设、开发，包括低密度高档住宅市场的扩展提供较好的机遇。同时作为扩大内需的新增长点，住宅建设也将对国民经济的增长作出更多的贡献份额。

3.2 国家和地方房地产业政策走向

近期内，国家和地方对于房地产业的政策动向可以用两句话概括：继续努力保持房地产业持续健康发展，同时要客观分析对待和采取有力措施解决当前存在的各种突出问题。

3.2.1 继续努力保持房地产业持续健康发展。虽然从去年以来，一些中央高层领导一再强调要防止房地产过热，但是并未否定加快住宅开发的必要性。胡锦涛总书记在不久前召开的中央经济工作会议上明确指出：“住房、汽车、电信、旅游、环保等行业发展很快，与提高人民生活水平和质量密切相关。这些领域市场潜力大、产业关联度大，对促进结构调整、拉动经济增长有重要作用。要完善政策，促进其健康发展。”这一论述充分表明，在今后较长时间内，至少在本届政府任期内，我国的住房开发必将继续以较快速度发展，而绝不会出现对房地产开发进行“一刀切”的强劲的收缩政策。

3.2.2 加强对房地产开发的宏观调控力度。为了促进房地产市场健康发展。国家及各级政府将

加强对房地产市场的有效调控，包括运用税收、金融、行政监管等多种手段，旨在克服目前部分地区投资增幅过大、土地供应过量、价格上涨过快等不同程度的过热、虚热和结构性问题，以防止出现较严重的风险。为此将逐步出台一些相关调控政策。当前首先出台的就是明令禁止别墅开发的一系列相关政策。如国土资源部已通过“全国进一步治理整顿土地市场秩序电视电话会议”，提出“对违规建立的各种园区要进行清理，对土地执法中的错误做法坚决纠正。”各级土管部门已经停止对别墅开发用地的审批。

3.3 上述政策走向对本项目的影晌

我们认为上述政策对本项目的影晌具有两重性：一方面，它将制约本项目中的别墅型住宅的开发；另一方面，它将在客观上为本项目造成潜在的竞争优势。理由是：

3.3.1 经济型和高端别墅需求仍然旺盛，别墅价格在未来几年里仍会呈上升趋势。国家禁止开发别墅住宅政策的主要出发点是保护土地资源，但未充分估计市场对别墅住宅的需求。根据中国房地产指数系统主办的上海别墅指数系统首次发布会的信息，上海别墅指数办公室 2003 年 3 月“别墅指数报告”显示，上海别墅指数已达 1012 点，比一月基期上涨 12 点，上涨比例 1.3%。据该报告预测，别墅价格在未来几年里仍会呈上升趋势，经济型和高端别墅需求仍然旺盛。在这种条件下，人为地禁止别墅开发是不符合市场规律的。

3.3.2 本项目的创意是“旅游度假区开发项目”，较好地回避了禁令“红线”，禁令对项目的影晌程度将大为降低。

3.3.3 由于各级政府在近几年中已经不再审批别墅片区用地，本项目已批用地的“含金量”将有所升值，更为重要的是，这将为本项目排除掉相当一批别墅开发的竞争对手。

4.0 项目环境分析

4.1 无锡国民经济概况

4.1.1 无锡市行政区划及地理位置。无锡地处太湖之滨。全市总面积 4650 平方公里，2002 年末人口 438.5 万，其中市区面积 1659 平方公里，人口 210.6 万。现辖江阴、宜兴 2 个县级市和崇安、南长、北塘、锡山、惠山、滨湖、新区 7 个区。是全国首批 13 个较大城市和 10 个重点旅游城之一。

4.1.2 经济总量。2002 年无锡国内生产总值 1601 亿元人民币（下同），比上年增长 11.4%，人均国内生产总值接近 4400 美元；全部工业总产值（现价）3455.84 亿元，增长 21.8%，财政收入 201 亿元，增长 26%；固定资产投资总额 570 亿元，增长 15.7%；社会商品零售总额 444.3 亿元，增长 13.7%。无锡以全国万分之五的土地、千分之四的人口，创造了全国百分之一的经济总量。主要经济指标在省内以至全国大中城市中继续位居前列。城市综合竞争能力在全国 35 个大城市中排名第六位。

4.1.3 地区的开放度。1985 年无锡就被批准为沿海开放城市，至 2002 底，全市已累计批准外商投资企业 6800 多家，合同利用外资 187.4 亿美元，累计实际利用外资 114.78 亿美元，世界 500

家著名跨国公司已有 50 多家在无锡投资兴业。2002 年一年，合同外资和到位外资分别达到 30 亿美元和 17.4 亿美元，增长 70%和 26%。全市已形成 3 个国家级开发区和 6 个省级开发区，累计开发达 96 平方公里，合同利用外资、实际到位外资约占全市总量的 3/4，成为全市对外开放的龙头。外贸出口保持良好态势，去年自营出口 36 亿美元，增长 7%。

4.1.4 区位优势。无锡位于长江三角洲的几何中心，北枕长江，南抱太湖，东距上海 147 公里，南接杭州 212 公里，西临南京 187 公里。区域经济圈内由 38 个县，3300 万人口。无锡在历史上就是南北通衢、东联西合的经济聚集地。19 世纪中叶，无锡就是中国“四大米市”之一，大江南北的“丝市”、“钱市”、“布码头”。上世纪初，无锡是中国民族工业的发祥地之一。近年来随着沪宁高速公路、江阴长江大桥、锡澄高速公路的相继建成和沿江高速公路、锡宜高速公路、宁杭高速公路的加快建设，无锡形成了域内半小时的通勤圈，与沪宁形成了一小时的通勤圈。海内外的大型超市和现代物流企业入住无锡，扩大对长三角地区的经济辐射。无锡作为纵横交错的十字交叉点，区域性交通枢纽的地位日益凸出。

4.1.5 与上海的特殊关联。无锡与上海具有源远流长的经济和人文关系。无锡历史上曾以“小上海”著称，与上海地域相近、人缘相亲、经济相联、文化相融，两地的联合与协作有着深厚的历史渊源和现实基础。改革开放以来，无锡与上海在制造业的协作配套、商贸、科技、人才、资金和信息方面的联系十分密切，在教育、文化、艺术、学术和旅游、会展等方面的交流合作日益加强。目前无锡全市 4 万余家各类工商业企业中，有三分之一的企业与上海具有产品配套、技术合作、营销联协、生产加工等关系。无锡将近 100 亿美元的年进出口量主要是通过上海口岸，远销世界各地。上海或以上海为桥头堡的世界性大公司，如麦德龙、家乐福、欧尚、欧倍德等，在立足于上海的同时，利用无锡在长江三角洲的几何地理位置，率先把区域销售中心向无锡转移，利用无锡区域交通枢纽的优势，实行梯度辐射。无锡利用依山傍水、临江环湖的自然景观发展起来的旅游资源，成为上海众多游客向往之地，成为上海市民休闲度假、旅游观光的后花园。在无锡 1800 万游客中来自上海的游客占 40%左右。同时无锡作为中国加工制造业城市，在上海未来发展规划中已经将无锡作为重要的产业分工、合作互补的制造业配套基地，无锡在经济发展和产业升级中，正在愈来愈多地接受来自于上海的技术和产品的扩散，成为产业分工、梯度转移的重要节点。

4.1.6 太湖风景区的旅游胜地。无锡是江南历史名城之一，拥有得天独厚的山水自然景观和深厚绵长的历史文化底蕴。无锡地处太湖之滨，集江、河、湖、泉、洞之美于一体，境内自然风光优美，人文景观荟萃，旅游资源非常丰富。近年来，依托江、河、湖、山、林、泉、洞等自然名胜，开掘历史文化名人及民俗、宗教、影视等文化资源，初步形成以太湖风景区为主体、灵山景区和影视城景区为两翼、古运河人文文化贯串其中的旅游发展格局。目前，已形成 4 个四 A 级景区和 3 个三 A 级景区，无锡、江阴、宜兴同时进入了“中国优秀旅游城市”行列。去年接待境内外游客 1800 万人次，其中海外游客 40 万人次，全市旅游总收入达到 120 亿元。

表 1 2000-2002 年无锡、苏州、常州主要经济指标对比

资料来源:2003年《无锡概览》、《苏州市2002年国民经济和社会发展统计公报》所列2002年

项目及指标	总人口	GDP(亿元)	人均GDP(元)	社会商品零售总额(元)	储蓄存款(万元)	累计实际利用外(亿美元)	财政收入(万元)	
无锡市	2002	438.58	1601.70	36632	444.30	812.64	114.78	200.85
	2001	435.90	1360.11	31246	390.82	644.46	97.38	141.92
	2000	434.61	1200.20	27653	351.51	553.94	83.81	112.06
苏州市	2002	581.73	2060.00	35486	451.62	936.94	281.54	290.82
	2001	580.53	1760.68	30328	391.54	936.9	185.48	208.94
	2000	578.17	1540.68	26647	348.70	803.7	153.47	158.27
常州市	2002	348.50	760.30	22254	249.55	478.67	49.72	102.90
	2001	341.52	672.90	19704	222.61	412.65	35.92	75.33
	2000	341.48	600.66	17635	202.31	355.57	29.66	60.23

数据均为快报数。其中2000—2001年各项数据取自无锡、苏州、常州三市2001年统计年鉴。

4.2 建设特大城市的构想。

4.2.1 无锡市已被中共江苏省委、江苏省政府确定为重点发展的特大城市，其规划编制工作已经结束，经专家论证已由江苏省人民政府报送国务院审批。按照总体规划，无锡中心城规划城市人口将达到200万，市区人口将达到250万。目前，无锡市正在按照“城市现代化、农村城镇化、城乡一体化”的总体思路，加大城市化推进力度，目前全市城市化水平已超过52%。市委、市政府于2001年提出了“一年一个样，三年大变样”的奋斗目标，将在今后的三年内投入200亿元资金，实施十大建设工程，使城市建成区面积扩大到150平方公里，城市化水平提高到60%。在扩大现有新区（高新技术开发区、新加坡工业园）规模的基础上，再建成以高新技术为主导的100平方公里的无锡西南片区；建成以旅游休闲配套为主体的20平方公里的蠡湖新城；建设以锡北交通枢纽为重点的传统工业和现代物流园区；建设提升以化工纺织、轻型制造业为基础的东亭片区。按照城乡有机统合、优化生态环境的要求，在周边地区建设与大都市相配套的生态旅游、休闲度假和都市农业的经济区，形成现代化特大城市、山水城市、湖滨城市的基本框架和形象风貌。

4.2.2 无锡市未来十年发展目标。中共无锡市委在2002年召开了第十次党代会，确定了无锡未来5—10年“富民强市、率先基本实现现代化”的奋斗目标和战略重点。主要内容：“十五”期间，国内生产总值年均增长10%以上，达到1900亿元左右；人均国内生产总值达到4.3万元左右，按现行汇率折算约5000美元；财政收入年均增长12%以上，全社会固定资产投资年均增长10%以上，城镇居民人均可支配收入和农民人均纯收入年均递增10%和6%左右。到2005年，力争在全省率先进入基本实现现代化阶段；到2010年，经济社会发展和人民富裕程度达到或接近世界中等发达国家水平，在省内率先基本实现现代化。

4.3 无锡市市政和交通规划动态分析。

4.3.1 市政设施：已经建成太湖广场、火车站广场等一批标志性工程，新增建设钱钟书故居、薛福成古建筑群、无锡图书中心、大世界影城等32处省级文化保护单位。占地660亩、总投资8

亿元人民币、建筑面积 14 万平方米的市体育中心建设正在启动。城市环境质量进一步改善, 空气污染指数平均值为 94, 全市建立了各级环境监测站 6 个, 烟尘控制区 61 个, 控制面积 435.2 平方公里, 全市工业废水达标排放率为 95%。城市绿化工作进一步加强, 年内新增绿地 464 公顷, 年末城市公共绿地面积 1117 公顷, 新增园林绿地面积 313.2 公顷, 人均绿地面积为 6.3 平方米, 建成区绿化率为 30.1%。自来水和日供水能力达到 145 万吨, 实行了市区 1690 平方公里范围内的区域统一供水。市区居民(含原锡山市的农民)的燃气率达到了 84%。

根据规划, 无锡的“西气东输”工程已经启动, 预计来自西部的天然气将于 2003 年底可望到达无锡, 从 2004 年开始, 无锡城乡将逐步使用天然气。

4.3.2 交通设施: 已建成了京沪高速无锡段以及滨江高速公路, 无锡市中心城区到所属的宜兴、江阴的区内高速公路, 高等级快速干道太湖大道, 完成了市内工运路、健康路等城市道路重点工程的改造建设任务。近两年来已经新建和改造城市道路 192 条, 渠化了市区道路的网状结构, 人均道路面积达到了 12 平方米。每平方公里的道路长度为 13 公里, 在全省处于领先地位。目前正在加快建设环太湖高速公路, 以及蓉湖大道、美湖路、青祁路等改造建设工程, 预计年末城市道路总长度将达 4258 公里。

根据城市交通总体规划, 已经建成 9 条放射性的快速联结通道, 形成了市中心到快速干道、到所属县市的“1530”(交通时间)快速交通体系。目前正在着手构筑长 169 公里的无锡环城高速公路, 以及沟通锡东片与中心城的东干线, 联接荡口和中心城的锡甘线将建成 2 级公路。目前已经启动了无锡机场的改扩建工程, 该新机场距本案所在地荡口镇 9km。

4.4 完善的城市配套设施。

4.4.1 无锡市服务业概况 无锡市第三产业发展迅速, 占 GDP 总值的比例已达 41.5% (市区为 44.3)。

表 2 无锡苏州常州 2002 年度 GDP 总量及构成

	GDP 总额 (元)	第一产业 (%)	第二产业 (%)	第三产业 (%)
无锡市	1601.7	3.6	54.9	41.5
苏州市	2060	4.5	58.1	37.4
常州市	760.3	7.0	56.6	36.4

资料来源:《2003 无锡概况》、《苏州市 2002 国民经济和社会发展统计公报》、常州市《2003 年政府工作报告》

从表 2 可以看出, 在苏锡常三市中, 无锡的三产(服务业)比重居首位, 在全省仅次于南京(47.3%)。

表 3 2001 年无锡市 GDP 中第三产业要素构成 (万元)

	国内生产 值	劳动者报酬	营业盈余
农林牧渔服务业	33219	22014	3282
地质水利	13630	11875	484
交通运输仓储邮电通信	706332	305918	141212
批发零售贸易餐饮	2464632	1256962	632681
金融保险	426250	64959	292297
房地产	505956	56949	69551
社会服务业	462431	228982	112826
卫生体育社会福利	153192	110083	4064
科研综合服务	52291	39321	1696

资料来源：《2002 无锡统计年鉴》

从表 3 可以看出，无锡市在交通运输、仓储、邮电通信、贸易、金融保险、房地产、社会服务业等城市配套设施及服务方面相当发达。

4.4.2 邮政电信设施

无锡现有邮电局所 321 个，邮路总长度 3855 公里，电话交换机总容量 214 万门。2002 年末全市城乡电话用户 287.98 万户，其中住宅电话 121.17 万户，占总数的 42.1%，电话普及率达到 88.4%。全市现有移动电话 191 万部，5 年间以每年 50% 以上的速度增长，成为国内移动电话用户最早突破百万户的城市之一。全市现有互联网用户 49.32 万户，比 5 年前增长 204.5 倍，计算机网络普及率达到 11.3%。2002 年邮电业务总量 52.55 亿元，近几年平均增幅为地区经济增长幅度的 2 倍多，其中新兴业务的增势尤为强劲。

4.4.3 金融保险

无锡现有 1 家政策性投资银行，4 家国有商业银行，8 家股份制银行，2 家地方商业银行和 2 家信用合作联社，其分支机构和营业网点遍布全市城镇，具有完整功能的服务网络，同城、异地乃至跨国的汇兑、交换、结算畅通便捷。2002 年末各项存款余额 1626.8 亿元，各项贷款余额 1047 亿元，其中中长期贷款 200.9 亿元，占总数的 19.2%。无锡现有保险公司 10 家，近几年保险业务迅速发展，2002 年保费及储金收入 43.4 亿元，5 年间平均保持 30.4% 的增长幅度。2002 年末全市证券业营业收入 2.53 亿元，比上年增长 10.6%。

4.4.4 商业服务

无锡现有大中型零售商业企业 39 家，其中外商投资企业 6 家，其实收资本 4.93 亿元，占全部大中型零售企业总实收资本的 47.6%。无锡现有大型仓储式超市 6 家，连锁超市集团 6 家，连锁门店 120 多个。无锡现有各类贸易市场 476 个，其中年成交额超 10 亿元的市场 13 个，2002 年城乡商品市场成交额 562.35 亿元。

4.4.5 无锡的餐饮服务业尤为繁荣活跃，现有大中型餐饮企业 89 家，数量在江苏省各城市中居首位。其中外商投资企业 12 家，其实收资本 7.6 亿元，占全市大中型餐饮企业总实收资本的

46.5%。2002年全市餐饮业零售额66.43亿元，5年平均增长16.6%，增幅领先零售总额平均增幅7.1个百分点。全市现有星级宾馆69家，涉外饭店、宾馆84家，接待外宾客房10637间，为旅游、商务、会展业的发展创造良好条件。

4.4.6 教育文化

现有各级各类学校980所，其中普通中学212所，在校学生30.18万人，初中毕业升学率95.3%，高考录取率84.4%。全市有高等学校9所，在校学生3.55万人，5年间增加2.35倍。无锡轻工大学等三院校合并组建江南大学，占地10平方公里的无锡大学城已经启动建设。无锡的文化事业生机盎然。全市现有艺术表演团体11个，演职人员390人；影剧院92个，座席19.78万张；有文化馆、艺术馆140个，公共图书馆、博物馆14个，总藏书198.9万册，馆藏文物2.67万件。无锡现有电视台及转播台6座，节目11套，平均每周播出1159小时，有线电视用户达到92万户；现有广播电台及转播台6座，节目8套，平均每天播出136小时，电视广播人口覆盖率均达100%。

4.4.7 医疗卫生

全市现有卫生医疗机构1326个，其中综合医院39家，专科医院17家，疗养院所6家。全市共有医疗床位1.84万张，其中医院床位1.50万张。有卫生技术人员2.13万人，其中医生1万人。全市居民平均每万人拥有医院床位34张，医生23人，在全省均属领先水平。2002年各类医院完成诊疗1263.53万人次，医院床位平均使用率82%。全市现有社会福利院7个，床位1220张；有社会办养老院133个，床位6524张；收养人员分别为782人和4336人。全市人均寿命从1997年的75.1岁提高到2002年的77岁。

4.4.8 公用事业

经过近几年的电网改造，无锡现有35KV以上主变261台，容量1082.28万千伏安，输变电线路344条，总长3260.8公里。2002年全社会用电总量188.63亿千瓦时，其中城乡居民生活用电14.95亿千瓦时，5年平均增长11.6%。现有自来水厂6座，生产能力141.55万吨/日，2002年供水量23761万吨，其中城乡居民生活用水8754万吨，占36.8%。全市煤气管道长度865.55公里，城市管道煤气家庭用户11.63万户，液化气用户47.93万户，居民燃气普及率88.1%。市区现有公交线路89条，公交营运车辆1980辆，营运线路网总长度超过600公里。2002年公共汽车乘车25903万人次，5年间平均每年运行班次增加30%以上，乘车人数增加14.3%。以上资料充分说明，在无锡进行房地产投资的环境支撑条件是优越的。

5.0 开发地块分析

鹅湖旅游度假区的地理位置，位于江苏省无锡市锡山区的荡口镇，荡口镇地处无锡市市区的东南部，其东南方向邻接苏州市，东北方向与属于苏州市的县级市常熟市相联接，距离无锡市中心（三阳广场）24km，无锡新区中心16km，距常熟市20km，苏州市26km。荡口镇的地理位置处在无锡、苏州和常熟市的几何中心。鹅湖度假区地块位于荡口镇的东侧，其西侧为规划的滨湖大道，北、西、南三面临鹅真荡。

5.1 地域交通状况:

荡口镇对外交通主要通过公路与无锡、苏州和常熟联系。公路等级为二级公路。在无锡市境内道路状况较好,与无锡市联系的锡甘路设计车速可达到 60km/h。在苏州境内,与无锡接壤的部分道路路况较差,设计车速只有 40km/h 左右。因此根据现状道路状况,由鹅湖度假区至无锡、苏州和常熟的行车时间大约在半个小时以内。

5.1.1 航空港:无锡硕放机场距荡口镇 12km,现有至北京、广东、福建、山东的四个国内航班。荡口镇距上海虹桥机场 130km。规划的无锡新机场距荡口镇 9km,有关无锡新机场的建设问题,江苏省政府已开始进行前期调研工作。

5.1.2 铁路:沪宁铁路的无锡站、苏州站至荡口的火车时间均在半个小时以内。拟建中的京沪高速铁路将在 2004 年启动建设。

5.1.3 高速公路:沪宁高速公路的硕放出入口距荡口镇 8.5km。规划中的无锡东干线为一级公路标准,设计车速 80km/小时,在荡口镇西侧通过,距鹅湖度假区 6km,计划在今年开工建设。在苏州境内规划的苏州至张家港的一级公路也将在近期进行建设,距荡口镇 7km。通过以上对荡口镇地域交通的分析,可以看出:鹅湖度假区现状的对外交通至主要客源地无锡、苏州、常熟三市的车行时间均在半小时以内,这是居住地至工作地较好的车行距离,客户是可以接受的。在近二、三年内随着大交通工程的建设 and 镇区道路等级的提高,出行时间将会缩短八分钟左右,也就是出行时间将会在 20 分钟左右,这是十分理想的出行时间。(详见附件 3 鹅湖度假村交通示意图)

5.2 地区规划建设情况

荡口镇属无锡市锡山区的中心镇,距无锡市中心城边缘 12km。规划拟将甘露镇与荡口镇合并,重点建设荡口镇。

市区与荡口镇联系的锡甘路改造、城市供电、供水均由无锡市区统一建设。因此,荡口镇的建设不是按一般农村乡镇标准进行建设,而是按照市区特大城市的统一规划、统一标准进行建设,以有利于荡口镇的城市化进程。

现在荡口镇总体规划编制已基本完成,经专家论证即将报无锡市人民政府审批。按照该总体规划确定的原则,荡口镇是江苏省历史文化名镇。无锡市旅游局已将该镇列为江南历史文化名镇旅游景点之一。

今年,荡口镇人民政府已按总体规划布局进行道路和基础设施建设,在鹅湖度假区西侧的滨湖大道将作为重点工程进行建设,该路向北可接通常熟,向南可连接苏州,为鹅湖度假区地块的开发建设创造了良好的外部建设条件。

5.3 用地现状分析

本项目地块位于荡口镇区以东鹅真荡畔,距镇区中心 1km,按规划该用地性质为旅游休闲居住用地。该用地现状由鱼池(河流)、村民居住用地和农田三部分组成。鱼池(河流)约占总用

地的 38%，村民居住用地占 20%，农田占 42%。平均标高 4.5m（吴淞高程系），地势较低。根据现状用地所处的位置及地形、地貌状况分析，该地是进行旅游休闲和低层别墅居住建筑整体开发建设的优良地块，湖滨别墅有良好的临水景观，可提高别墅的商业价值。地块内部的鱼池河网可进行整理，扩大水面，使每幢别墅都有临水的景观可借，这种地形可以规划建设具有水环境特色的高尚别墅区。环湖（河）地段结合 50M—20M 绿化带应进行防洪堤岸的建设。防洪堤岸应按最高洪水位 5.6M 标准（吴淞高程）来确定堤岸标高（5.6M+1.2M）。这样，湖边堤岸较高，故内部别墅标高也应相应抬高，所以，内部用地应进行整治河流和鱼池，并适当扩大水面，以趋土石方平衡，这在今后规划设计方案阶段必须加以注意。另外，在雨季，当鹅真湖水位较高时，该地块需进行机械排水。

5.4 地块开发建设资源分析

5.4.1 地块自然资源。鹅湖度假区千亩以上的土地在历史文化名镇和鹅真荡畔，实不可多得：众所周知，无锡适宜建高尚别墅区的土地以五里湖畔、大浮、十八湾和马山地区为佳，然而上述地区受城市规划控制和国家宏观政策导向，在近期均难以审批一块近千亩建别墅的土地。在无锡市 20km 半径之内的其他适宜建别墅的地块中，处在湖泊之滨的已首推鹅湖度假区。且不说该地批租的价格较廉，就目前国家在宏观上严格控制别墅区的大政策而言，鹅湖度假区的这块土地就显得特别宝贵，因此适时地发挥这块土地的市场作用，就显得特别紧迫。

水资源：水是鹅湖度假区地块特有的珍贵资源。地块东和东南部的鹅真荡是江南地区特有的秀美小湖泊，该荡连通望虞河，北接长江，南连太湖。是太湖调节水量的重要通道，因其活水、水体污染较小，水质在Ⅱ级以上，具有良好的生态环境。地块内部的河道和鱼池也为创造一个独具特色的度假区而具有得天独厚的水环境。

5.4.2 人文资源

荡口镇是江苏省历史文化名镇，是无锡地区文物古迹最多、保存最好、最有古镇开发价值的乡镇。早在晋代，荡口就形成了集镇，明代华氏家族迁徙至此，荡口逐步发展成为一个江南闻名的商埠。这里，历代名人辈出，古代曾出进士 37 人，近代科学、文化名人更是灿若群星，荡口还是“锡绣”的发源地。现在，义盛河两侧，北仓河沿岸及人民路老街地区均保留了大量的历史名人故居和具有典型江南水乡特色建筑风貌的街区。全镇现有县级以上文物保护单位 10 多处，其中义庄文化和华氏古建筑群可以与无锡地区著名的惠山古祠堂群相媲美。这些具有特色的历史文化街区，使荡口镇具有丰富的历史文化底蕴。鉴于此，最近经过东南大学专家论证，无锡有关部门已经决定，推荐荡口镇申报“全国历史文化名镇”，申报材料即将上报江苏省建设厅，经审定后统一上报国家建设部。鹅湖度假区建在这样富有丰富历史文化氛围的环境中，既会给荡口镇的人文景观增添新的一页，也将大大提高鹅湖度假区的文化价值，并带动该区物业的商业价值有较大幅度的升值。

5.4.3 交通资源

以上地域大交通的分析表明，鹅湖度假区不仅与荡口镇镇区中心有便捷的道路交通联系，而且与无锡、苏州、常熟三市均有较好的快速道路联系，随着镇区的滨湖大道、无锡市域内的东干线、苏州市域的西干线以及锡甘路改造的相继建设，将会大大缩短度假区与三市的空间距离，

方便度假区客流的出行。

5.4.4 建设资源

供水:根据无锡市规划,2003年无锡市太湖水厂将对荡口镇供应自来水。在污水处理方面,锡山区已经计划在荡口镇建设一个区域性污水处理厂。

供电:根据荡口镇总体规划,该镇将形成以110KV变电所为中心,以380KV变电所为辅,自成体系的10KV供电网。

供气:鹅湖度假区邻近梅村热电厂,该厂已经允诺愿意为度假区24小时提供供热、供冷,其蒸汽管道将铺至项目地块的规划红线处。

建设软环境:无锡市、锡山区、荡口镇三级政府都已将城镇建设列入重要的议事日程,放到了重要位置,配备了强有力的领导班子,把城市建设列入了率先基本实现现代化的重要战略部署。各级政府都将城市基础设施的建设、环境建设以及住宅建设等作为城市各项建设的重点。因此,鹅湖度假区处在这样的建设环境中,将得到地方各级政府的关注和支持,这必将加快其建设速度。

综上所述,鹅湖度假区地块的开发建设资源是优厚的,外部的各项建设条件也趋于完善。更为重要的是,可以预计,在今后的开发建设过程中,政府与开发商之间将不会出现互相不协调的现象,基本上可以做到同步实施。

6.0 市场调研分析

6.1 近五年来无锡房地产市场的热点演变

从1998年至今,无锡房地产市场在五个方面发生了显著变化,对市场供求产生了明显影响。一是住房制度改革、房地产交易政策的变化,激活了市场需求。已购公房和经济适用房允许上市交易、住房货币补贴以及金融信贷政策的调整实施,增强了住房一级市场的购买支付能力,促使市场潜在需求向有效需求转化;房地产交易程序简化和税费下调,降低了交易成本。二是土地供应方式的变化,提高了市场透明度和公平性。2001年开始,土地供给全面采用招标拍卖方式,使一些上市公司、国内外知名的房地产大公司有机会抢滩锡城房地产市场,同时对房地产产品价格构成也产生了较大影响。

三是国有房地产企业改革全面推行,企业性质发生改变,开发主体的管理水平、运营模式、竞争实力等方面变化较大,产销分离的理念已被广泛接受,企划、广告、营销代理、经纪等中介行业迅速发展。

四是产品结构多元化,满足了不同的购房需求。无论是房型、户型、建筑风格、景观设计、配套设施、装修标准,还是物业管理等方面都比以往更加优化,并呈现出多元发展态势,购房者有了更多的选择余地。

五是城市交通和基础设施的改善以及住宅建设的区位布局调整，产生了四大供求热点区域：其一为市中心区和副中心区，商服用房和高档公寓热销；其二为城市西南近湖亲水地区，因新城建设和水环境治理，土地升值较快，需求看好；其三为东亭开发区和无锡市新区周边，因外资企业和高新技术企业高度集中与该区域，(注意：本开发项目在地理上紧邻新区)并已形成成熟社区，价格优势也较明显；其四为城市西北惠山森林公园周边地区，环境较好，适宜居住，供求量较大。

六是住房公积金贷款制度的完善和户籍制度改革，也对房地产市场发生较大促进作用。最近，无锡市住房制度改革办公室和市住房公积金管理中心，已经下发了《关于进一步加大住房公积金放贷力度的实施意见》，根据该意见，公积金贷款“门槛”大为降低：扩大了住房公积金放贷范围，除原有的对现房发放贷款外，将增设期房、自建住房、大修住房贷款；贷款限额提高，不仅取消了面积限制，贷款的额度也由原来按照房价的70%，提高为80%；贷款期限延长，商品房、二手房贷款可延长至30年；此外还降低了期房贷款的保证金，购房者在办理了商业贷款后，业可以转换为公积金贷款。相信这一政策的实行，必将有力促进住房的消费。

早在2001年，国务院就以国发[2001]6号文件，发出《国务院批转公安部关于推进小城镇户籍管理制度改革的意见》，同年，江苏省政府办公厅也批转了省公安厅关于进一步推进城市和小城镇户籍管理制度改革意见的通知。随着这一改革的全面推进，将更便于农村和外地业主进入无锡地区城镇购买住房，从而进一步激活城市地产市场。

6.2 无锡市 2000—2002 年度房地产市场供需状况

2000年以来无锡房地产市场呈现出快速发展的态势：房地产开发投资快速增长，市场供需两旺，房屋销售量价齐升，商品房空置面积进一步减少，消费者购房越来越理性，开发主体综合实力不断增强，产品质量不断提高。

6.2.1 市场供给增加，开发建设节奏加快。

土地供应方面，2001年，无锡市区出让土地9幅，除三个“退二进三”项目土地采用协议方式出让外，其余均以拍卖或招标方式出让，土地出让总量为53万平方米。2002年市区共组织了8个批次，38幅土地公开招标挂牌出让，出让土地总面积245万平方米，成交金额41.2亿元。按照规划允许的容积率测算，这些土地可建房屋面积427万平方米。

房地产开发投资方面，2000年，市区完成房地产开发投资25.99亿元，房屋竣工面积68.95万平方米，其中住宅51.32万平方米；2001年，市区完成房地产开发投资35.68亿元，房屋竣工面积136.03万平方米，其中住宅108.51万平方米；2002年，市区完成房地产开发投资55.55亿元，房屋竣工面积176.32万平方米，其中住宅153.17万平方米。至2002年底，无锡市区可供预销售商品房总面积122.54万平方米，其中往年空置房面积为44.6万平方米。

6.2.2 市场需求旺盛，成交量有效放大。

2000年，无锡市区商品房销售面积147.41万平方米，成交金额30.26亿元，其中经济适用房成交39.23万平方米；2001年，市区商品房销售面积118.81万平方米，扣除经济适用房因素，

实际增长 10%，成交总额 27.82 亿元； 2002 年，市区商品房销售面积 162.96 万平方米，同比增长 38%，成交总额 42.38 亿元，同比增长 52%，2002 年市区二手住宅成交 89.71 万平方米，同比增长 71%，成交总额 11.15 亿元，同比增长 149%，市场需求旺盛程度由此可见。

表 4 无锡市区 2000—2002 年商品房开发与销售情况统计

项目	完成	竣工		销售		销售	
	投资额	面积	住宅	面积	住宅	金额	住宅
2000	25.99	68.95	51.32	147.41	140.09	30.24	27.07
2001	35.68	136.03	108.51	118.81	111.82	27.81	24.58
2002	55.55	176.32	153.17	162.96	149.57	42.38	35.22

数据来源：2000、2001、2002 年无锡房地产市场报告

(以上所称无锡市区为无锡市建成区，不含锡山、惠山、滨湖、新区所辖建制镇及乡区)。

6.3 无锡房地产供求一般预测

无锡市区到 2000 年底，共有住房 2286.14 万平方米，共有家庭 76.2 万户，人均住房使用面积 15.3 平方米。根据无锡市房地产籍数据库统计分析，住房建筑面积在 45 平方米以下的，共有 8.71 万户，建筑面积在 45~65 平方米之间的共有 12.77 万户，二项共计 21.48 万户。随着产业结构调整，困难企业“退二进三”项目建成了居住小区，但未能带动周围改造，又出现了新的环境不协调、新的配套不齐等矛盾。假定五年内基本完成城市低洼地区、危旧房成片改造和老居民新村治理改造任务，五年内市区人均使用面积达到 20 平方米左右，以 2005 年 150 万人的城市规模，“十五”期间，无锡市区对住宅的潜在需求总量将在 1500 万平方米至 2000 万平方米之间，由此可见无锡房地产业的发展空间十分巨大。

6.4 无锡市低密度高档住宅需求预测

低密度高档住宅的消费对象主要是外商以及国内高收入群体。

6.4.1 无锡市本市居民低密度住宅的潜在市场需求 随着无锡市及周边地区经济的快速发展，城乡居民的可支配收入正在迅速增长，与之相适应，高收入户的收入也在同步迅速增加。这可以从以下数据资料看出：

表 5 无锡市国内生产总值与居民可支配收入增长(简表)

年份	GDP 亿元	增幅%	人均可 配入(元)	增幅%	高收入 10%	增幅%	最高收入	增
2002	1601.7	17.76	10860	14.9	15881.28	6.91	30917.21	35.91
2001	1360.11	13.33	9454	9.93	14854.42	8.78	22748.54	11.24
2000	1200.17	5.46	8603	8.62	13654.93	17.56	20449.28	26.8
1999	1138.01	8.17	7920	10.34	11615.55	19.87	16127.65	11.5

1998	1052.01	9.58	7178	3.5	9689.79	-1.08	14464.15	0.63
1997	960.01	10.34	6935	6.69	9795.77	16.12	14373.99	30.4
1996	870.01	14.31	6500	12.79	8435.95	14.66	11023.27	5.33
1995	761.11	25.34	5763	14.03	7357.6	9.72	10465.83	19.13
1994	607.24	37.59	5054	52	6705.6	63.03	8785.31	62.57
1993	441.41	45.17	3325	39.06	4113.01	37.48	5404.01	47.51
1992	304.06	64.52	2391	19.13	2991.77	22.64	3663.46	24.04
1991	184.82	15.2	2007	9.49	2439.43	-3.17	2953.48	12.22
1990	160.44	10.62	1833	12.8	2519.42	30.1	2631.83	10.16
1989	145.04	8.47	1625	11.76	1936.59	7.65	2389.12	-1
1988	133.72	29.06	1454	12.8	1798.98	19.7	2413.17	32.13
1987	103.61	16.4	1289	18.47	1502.87	19.09	1826.37	20.53
1986	89.01		1088		1272.63		1515.26	
年均 长		16.39		13.07		17.15		20.74

根据上表数据,通过作一元回归分析表明,居民可支配收入与GDP增长呈强正相关关系,强度系数为0.86。

根据以上所列2002年数据,按平均每户2.79人计算,无锡市区高收入户每户可支配收入为44308元,最高收入户每户的年收入为86258元。

我们依照以上数据,根据1991—2002年GDP增长与居民可支配收入的相关系数进行预测,到2007年,无锡市GDP总量将达到2122.26亿元,高收入户人均年收入相应将增长为21810.9元,最高收入户人均年收入将达36798元,即到2007年,市区高收入户平均每户的年收入将达6.08万元;最高收入户每户平均收入将达10.2万元。按2002年无锡市区76.2万户计算,无锡市共有高收入户76000户,最高收入户76000户,共计152000户。

表6 2002年无锡居民可支配收入水平分组表

最低收入户%	低收入户%	中等收入户%	高收入户%	最高收入户%
占10	占10	占60	占10	占10

资料来源:2003年无锡统计局城调队

此外,还必须注意到,改革开放以来,无锡市乡镇企业蓬勃发展,近五年来,民(私)营经济迅速发展,特别市原为集体企业的乡镇企业已经大部分改制为民(私)营经济,2001年,无锡全市民(私)营企业已达38739家,注册资本249.5亿元,其中市区24651家,注册资本134亿元。全市私营企业投资者人数为84588人,雇工32.3万人,其中市区51338人,雇工18.5万人。

无锡市城乡人民的富裕还表现在汽车拥有量上,无锡城乡已经拥有私家车总数达4万辆,2002年日增私家车80余辆。

抽样调查 1:据我所 2001 年对全市 20 万户农户进行的就业和经济收入调查, 户均年收入在 5 万元以上的占 20%以上, 户均年收入在 5~10 万元以上的占 6.8%, 户均年收入在 10 万元以上的占 2.1%, 户均年收入在 30 万元以上的户数达 1064 户。根据这一调查数据测算, 全市农村 74.7 万户家庭中, 户均可支配收入在 5 万元以上有 148000 户, 其中 5~10 万元的 50320 户, 10 万元以上的达 15687 户。

抽样调查 2: 据去年 6 月进行的一次对无锡市区近 600 户年收入在 4 万元以上的高收入户家庭的住房意向问卷调查(据无锡市城调队提供的统计数据, 家庭年收入在 4 万元以上的家庭约占总户数的 20%, 约有 15.2 万户), 有购房意向的占 53.3%。

其中打算 3 年内购房的为总数的 27.5%; 3 年以上的为 25.8%。

有购房意向的人中, 年龄偏轻, 其中: 25~35 岁占 40.7%, 36~45 岁占 26.3%, 46~55 岁占 22.4%, 56 岁以上的占 10.6%。

有购房意向者的收入状况为: 家庭年收入 4~6 万的占 53.2%, 6~8 万的占 31.7%, 8~10 万的占 8%, 10 万以上的占 7.1%。

有意向购房者购买时间布为: 马上买为 14.4%, 一年后购买为 17.3%, 两年后购买为 19.9%, 三年后购买为 48.4%。

购房原因分析: 现有住房太小的占 26.3%居住环境和物业管理不满的占 21.8%, 地段不满意为 14.4%, 朝向和户型不满意的占 14.3%, 楼层不满意的占 12.3%, 用于投资的占 11%。

购买面积分析: (平方米) 80~100 的占 20.9%, 101~120 的占 34.4%, 121~150 的占 29.3%, 151~180 的占 5.8%, 180 以上的占 6.4%。

购房总价选择分布: (万元) 20~25 的占 24.4%, 26~30 的占 32.1%, 31~35 的占 16.7%, 36~40 的占 11.2%, 41~45 的占 5.4%, 46~50 的占 7.1%, 50 以上的占 3.2%。

购房者对层次的需求的选择: 多层的占 52.6%, 小高层的占 27.4%, 高层的占 10.8%, 联排别墅的占 9.2%。

对停车位的选择: 已经有车的为 16.8%, 有计划购买的 15.0%, 目前既无车又无计划的占 68.2%, 购房时需要停车位的占 57.5%, 其中想购买停车位的占 70.2%, 只想租用的占 29.8%。

抽样调查 3: 去年底, 无锡市房地产市场曾对 2000 户家庭作问卷调查, 据该项调查统计, 有 3.55% 的家庭有购买别墅的需求, 另有 2.64% 的家庭对 4 室以上的高档住宅有购买需求。所调查的对象中, 70% 为个私营企业业主和转制后的乡镇企业业主, 其余人员为高收入部门中的中高级管理人员。

综合以上分析预测:

预测 1: 按照抽样调查 2 的数据分析。据表 5 所列, 市区年收入达 4 万元以上的高收入户有 15.2 万户, 以 53.3% 的比例推算, 在近三年中有购房意向的将达 8.05 万户; 其中有购买联排别墅的将达 7486 户。在农村, 据抽样调查 1 的数据推算, 无锡农村年收入在 5 万元以上的有 14.8 万户,

如按上述购房意向及购买别墅的比例推算,近三年中有购买别墅意向的将有 7257 户,城乡合计,近三年中有购买别墅意向的为 14743 户。

预测 2:按照抽样调查 3 的数据分析。如按照 3.55%的比例推算,市区 15.2 万户高收入户中有购买别墅意向的为 5396 户;农村 14.8 万户高收入户中有购买别墅需求的家庭为 5254 户,城乡合计达 10650 户。

综合以上两种预测,无锡城乡本地居民在近三年中,有购买别墅意向的大约在 10000~14000 户左右,这是相当大的市场需求。

6.4.2 外商及外地顾客对低密度高档住宅的需求预测

近 10 年来,无锡外向型经济发展迅速,特别是近 5 年来,外商投资企业急剧增加,到 2002 年底,无锡全市累计已经批准外商投资企业 6800 多家,实际利用外资 114.78 亿美元。在锡外商业主,及在外资企业和港澳台企业中工作的外籍及港澳台籍高级经理人员已达 13000 多人,据无锡市外经局、无锡市公安局等部门掌握的情况,现在常住无锡的外商(包括购房、租房和住于外企自有公寓中)约有 5000~6000 人左右。另外,据无锡市房地产交易市场统计,到 2002 年底,在锡直接购买高级住宅的有 260 户,其中香港、台湾客商占 45%,日商占 29%,其余为欧美客商。另有 1068 户在锡租房居住(包括租赁高级公寓)。这里需要说明的是,外商在锡购买住房有的并不直接购买,相当多的外商往往以公司或中方员工的名义购买,租赁居住的情况也是如此。所以,外商在锡购买住宅以及租赁居住的实际数量将远远大于上述在房地产市场登记的数量。其中相当数量的人员将有在锡购买低密度高档住宅的需求,而且,随着无锡市外资企业的持续增加,在锡购买低密度高档住宅的外商也将逐年增加。

综合以上 6.4.1—6.4.2 的分析,无锡市确实存在着较大的低密度高档住宅的潜在市场,比较留有余地的估计,在近三年中,无锡地区总需求约在 12000~15000 户左右。

6.4.3 鹅湖度假区吸引购买低密度高档住宅的区位优势:荡口镇邻近无锡新区和锡山区,据统计:2002 年底无锡新区有外商投资企业 680 家,锡山区有 460 多家,合计 1140 家。无锡市规模较大的外资企业大多集中于此,世界 500 家最大跨国公司中在锡投资的 30 多家公司基本集中于无锡新区。另外,由于鹅湖旅游度假区处于无锡市中心、苏州市区西片以及常熟市等边三角形的几何中心,本项目还将能吸引苏州西片、常熟市南片的外商和港澳台企业以及这些地区的高收入户购买低密度高档住宅需求(参见以下表 7—8)。

以上情况说明,鹅湖旅游度假区由于其处于特殊的地理位置,在吸引外商和高收入户(包括无锡地区及苏州部分地区的外商和高收入户)购买别墅方面将具有较大的优势。

表 7 2001 年苏州市区及与荡口镇邻近地区经济情况

指标	市区	常熟	昆山	太仓	注册资金(元)
GDP(亿元)	618.56	303.00	230.80	157.98	
第一产业(亿元)	24.89	15.44	11.49	14.40	

第二产业(亿元)	358.05	165.94	138.80	83.96	
第三产业(亿元)	235.61	121.61	80.50	59.61	
人均 GDP (元)	29693	28183	38635	35169	
私营企业(个)	16963	6445	4846	2819	296.24
其中工业	8635	4526	2337	1942	168.16
批零餐饮	5421	1402	1584	594	73.91
个体劳动(户)	51080	44660	17515	13687	39.25

表 8 苏州市区及与荡口镇邻近地区利用外资情况

01 年:批准外商投资项 合同(个)	市区	常熟	昆山	吴江	太仓
本年批准企业数	529	101	343	128	156
本年批准外资(万美元)	317808	60238	159716	59311	59192
本年实际利用外资	118482	30726	75039	21193	24734
累计实际利用外资	944233	210961	504601	107869	165026
年末已开业的外资企业数	1120	608	1070	592	782

从以上表 7-8 的统计数据可以看出, 邻近荡口镇的苏州市有关片区中也有相当多的潜在购买本项目中低密度高档住宅的潜在客户。

7.0 苏、锡、常地区房地产业竞争态势比较分析

7.1 区域房地产业发展的一般竞争状况

苏、锡、常市房地产业的发展基本上同时起步的, 在 1992 年之前, 无锡、常州的房地产业发展状况明显好于苏州。1992 年以后, 苏州确立了以上海(浦东)为依托、城乡并举、分层次、全方位的大经贸发展战略, 特别是新加坡工业园区和高新区的设立, 使苏州的开放开发从点、线向面、网聚合。市区的面积也随着两区的开发扩大了近一倍, “东园西区、古城居中、一体两翼”的城市新格局基本形成, 城市功能的拓展、超前的规划给苏州的房地产业带来了发展的先机。而与此同时, 无锡、常州的老城区过度开发, 城市扩张缓慢, 规划滞后, 房地产业发展水平未有大的提高。2001 年锡山市并入无锡市区, 2002 年武进市并入常州市区, 两市房地产业才发展提速, 市场不断繁荣。

下面比较 2000—2002 年苏、锡、常三市房地产业发展状况:

表 9 苏锡常三市房地产业发展情况

年份	2000 年			2001 年			2002 年		
	苏	锡	常	苏	锡	常	苏	锡	常
房地产开发	61.2	44.7	30	68.6	49.3	32.2	107.3	77.0	41

资完成额									
房地产开发 地总面积		129	91	124	159	100	471	231	70
房地产开发 工总面积	762	457	407	850	521	488	1467	748	526
其中：住宅 工面积	625	369	344	691	405	398	1238	658	440
房屋竣工总 积	445	237	204	467	248	193	558	290	269
其中：住宅 工面积	376	197	161	386	205	170	465	254	227
市区房屋竣 总面积	190	91	151	235	136	160	235	176	237
其中：住宅 工面积	162	72	115	195	109	140	199	153	198
商品房销售 面积	373	218	149	480	202	173	540	235	249
其中：住宅 售面积	330	197	134	432	183	170	480	219	224
市区商品房 售面积	151	147	112	259	131	143	259	162	213
其中：住宅 售面积	136	140	99	235	112	135	239	150	193
市区商品房 售金额	33.2	30.3	19.7	52.7	37.8	25.6	63.2	42.4	41.4
其中：住宅 售金额	26.4	27.1	17.6	44.3	24.6	25.1	54.5	35.2	34.9
空置商品房 积	222	136	78	192	93	70	127	58	51
其中：市区 置面积	121	82	66	121	55	59	63.7	45	41
市区二手房 交面积			59	242	105	202	299	124	168
市区二手房 交金额			5.08	18.8	9.45	12.0	43.8	19.4	12.8
市区商品住 均价		1932	1772		2115	1863	2435	2545	1812
市区二手住 均价			1250	921	1172	1300	1547	1520	1550
房地产开发 业总数	539	197	124	554	219	125	593	228	127
市区房地产	188	119	107	195	140	108	205	154	106

发企业数									
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

7.2 苏、锡、常地区低密度物业基准竞争分析

苏、锡、常地区低密度物业市场是 1992 年以后开始形成的，两三年的时间内，各市在环太湖地区，零星开发了一些别墅群，由于规划滞后、基础设施不配套、物业管理不到位，市场需求不旺，长期处于低水平竞争发展状态。2000 年以来，随着社会上“白领阶层、老板阶层”的不断涌现以及外向型经济的加快发展，对别墅、高档住宅的需求量上升较快，苏州市 7 个别墅区全面旺销，平均售价在每平方米 5000 至 7000 元之间，而金鸡湖、太湖之滨的别墅等低密度物业售价超过了 7000 元/平米。在无锡，威尼斯、太湖世家、虹桥花园、兰宝苑、翠湖苑等 9 个低密度物业小区近 20 万平方米别墅和联排别墅除太湖山庄属烂尾楼需二次开发以外，其余均已基本售完，售价在每平米 3000 元至 10000 元之间（详见表 10）。而常州市也有 6、7 个低密度楼盘，每个小区 30 至 40 套独立或联排别墅，价格在每套 60 万元至 150 万元之间，行情看涨，销售形势很好。

表 10 2000—2003 年无锡市部分别墅基本行情

项目名称	总建筑面积	建设年份	销售情况	单价变动情况（元/平米）
威尼斯	8 万平米	1994	基本售完	开盘六七千，现 5000 左右
兰宝苑	2 万平米	1994	基本售完	平均 3800，最低 3500
太湖世家	3.5 万平米	1999	基本售完	平均 3000，最高 10000
百合园	1 万平米	1994	基本售完	3000—5200
鑫博花园	1.4 万平米	2003	35%	开盘 2000，现 3100
鑫景花园	1.9 万平米	2002	85%	2000—2500
虹桥花园	1.8 万平米	2003	基本订完	6000—9000，平均 7000
绿岛家园	0.6 万平米	2002	基本售完	3000—4000

7.3 典型个案研究

无锡市已经形成或准备开发的低密度（容积率小于 0.5）物业形态主要为独立别墅和联排别墅居住区，比较集中分布在两大区域：一个是蠡湖地区，主要有太湖虹桥花园、太湖明珠苑及种禽场地块（土地面积 69023 平方米，容积率小于 0.3）、泰德新城、威尼斯花园（占地 39 万平方米，一期已开发 20 万平方米）等大型别墅项目；另一个是马山地区，主要有檀溪村地块（占地 1200 亩，容积率小于 0.2）和碧波二路南（占地 19 万平方米，容积率小于 0.35）两个大项目，目前建设方案还没有确定。上面提到的蠡湖地区四个项目中，太湖虹桥花园和太湖明珠苑以及种禽场项目，就在湖边，周边有鼋头渚、影视城、蠡园等风景名胜，地理位置得天独厚；对泰德新城而言，蠡湖地区规划调整令该区块增色不少，而威尼斯花园的综合优势最大：第一，作为无锡地区最早的高档别墅区，威尼斯花园的品牌和社会美誉度比较高；第二，威尼斯花园一期 140 多栋别墅和几十套公寓已经全部入住，业主来自 20 多个国家和地区，人气较旺；第三，比较新开发的别墅区，威尼斯花园内的景观已经很具规模，树木成荫，四季鸟语花香；第四，蠡湖大桥的建设、大学城以及未来滨湖新城的启动，将对威尼斯花园的交通条件和周边环境产生有利影响。威尼斯花园二期将建造 148 幢联体别墅、57 幢独立别墅和 224 套低层公寓，预计售价联体别墅每平方米将在 6000 元左右，独立别墅则会达到每平方米 10000 元左右，而公寓售

价也将在 3000 元以上。

8.0 客户分析

为了准确把握本地区对低密度高档物业的需求状况，我们获取了无锡市房地产市场 2002 年 11 月份所做的市场需求调查报告，并对无锡兰宝苑、威尼斯花园、苏州太湖之星等别墅区的开发商或代理商以及苏锡常房地产市场的管理人员进行了访谈，得出了以下分析结果。

8.1 客户来源分析

从无锡房地产市场对 2000 户家庭的问卷调查结果看，无锡地区有 3.55%的家庭有购买别墅的需求，苏州、常熟、张家港等市对这类物业的需求比例也在 4~6%之间。这些家庭将是未来本地区低密度物业的重要客户来源。被调查对象中，家庭人口平均 3.52 人，户主年龄在 35 至 45 周岁之间居多，70%为个私企业主和转制后的乡镇企业、民营企业的老板以及董事会成员，其他还有律师、会计师、海归创业人员以及税务、金融和电信等高收入部门的中高级管理人员，这些家庭的月均收入平均在 3 万元以上，最低的也在 2 万元以上。

从现有的低密度物业市场来看，购买和租用低密度高档物业的主要有三类客户：首先是大公司的老板、CEO 和一些高级管理者，其中以外资企业比较多，占到租购总量的 60%左右。这些人的特点是人换位置不变，总有这样身份的一群人有此需求；其次是一些个体工商户、小私营业主和一些演艺界人士以及律师、会计师等名人，占购房比例的 30%，但由于收入不稳定，他们是豪宅消费群体中变化最大的一族；还有一些客户则是因贵而富的阶层，这些人多半不愿意抛头露面，习惯于隐而不宣的生活。

8.2 客户要求描述

低密度高档物业的目标客户购房目的并非是解决居住困难，所以他们对产品的要求也比较苛刻。

在产品类型方面，客户的需求主要有六类：一是居家生活型别墅，就是把别墅作为第一居所需求；二是度假型物业，也就是两套房，一套在市区，一套在郊区，五天在市区，两天在郊区，这种居住与生活方式对联体型别墅需求量较大；三是出租型别墅，很多外国公司的高级主管和中方员工，他们一般不会把别墅买下来，但公司高额的住房补贴使得他们有能力租住别墅；四是旅游型物业，就是在旅游风景区或度假区建造的，带有经营性质的别墅和配套物业；五是办公型物业，一般是一个大公司把一栋楼买来自用，既有了花园式的办公环境，又有了高级管理人员的寓所；六是投资型别墅和高档公寓，由于这类物业能够获得较高的租金收益，具有较高的投资价值，有较大的市场需求量。

在产品风格方面，目标客户需要的是强调邻里间的沟通、人与自然的融合、精雕细琢的园林和常在景观中的房子。调查结果显示，在环境风格方面，58.96%的客户喜欢江南园林式、16.59%的客户喜欢水岸住宅，11.95%的客户喜欢欧陆风情，6.64%的客户喜欢北方庭院，5.86%的客户喜欢其他风格的小区。在户型面积配比方面，绝大部分客户需求的是复式结构和越层结构房屋，联排别墅面积在 160~250 平方米之间，独立别墅面积在 200~400 平方米之间。

9.0 市场定位思考

9.1 目标客户的导入

目前无锡东部尚未有大型低密度高档住宅区和旅游度假区，鹅湖旅游度假区项目的实施，将弥补这一空白，从而对无锡市区东部、高新技术开发区、东亭开发区、锡山区梅村、厚桥、鸿声、荡口等镇，苏州市区、高新区、太仓、吴江、常熟市的目标客户群产生巨大的吸引力。目标客户导入时，可以对无锡高新技术开发区、东亭开发区、苏州高新区以及常熟、吴江、太仓等市的外资企业高层管理人员、外方工作人员重点导入，确定为本项目第一梯次目标客户群；对锡山区梅村、厚桥、鸿声、甘露、荡口等镇、太仓、苏州市区西片、常熟市有关乡镇的私营企业主、改制后的乡镇企业经营集团成员积极引导，确定为第二梯次目标客户群；而对于苏州、无锡、常熟、太仓、苏州市区西片，以及张家港、昆山、上海等地乃至境外地区的其他目标客户加强宣传，确定为第三目标客户群。

9.2 市场定位的确定

做旅游度假区开发项目的四大支撑条件是旅游资源、交通、环境和周围的就业支持。本项目所处的荡口镇是无锡地区文物古迹最多、保存最好、最有古镇开发价值的乡镇，被同济大学国家历史文化名城研究中心主任阮仪三等专家誉为“无锡后花园”，有“无锡乌镇”之称，旅游资源丰富。而与本项目相关的交通、环境等因素都在朝着优化的方向发展。本项目所需的基础条件完全具备。

据上海别墅指数办公室公布的数据，目前上海市的别墅较多集中在100万~200万元的价格段，占到了供应量的45.5%；其次是总价在200万~300万元的中高档别墅，占总量的17.5%；而总价在100万元以下的经济型别墅和总价在300万元以上的豪华别墅分别为15%和12%。结合本项目的区位优势，根据以上对无锡地区客户对别墅购买力的分析，并针对以上分析的三个梯次的目标客户群，考虑本项目的土地价格以及相关的开发成本因素，可以将本项目定位为无锡东南片最佳的旅游度假区休闲胜地和最适宜居住的大型低密度高档社区，物业售价在4500~8000元/平方米之间，并参照上海地区的价格段分布的特点，合理确定本案的别墅价格段构成。

10.0 风险分析

10.1 市场供求变化风险

10.1.1 供给方面

鹅湖旅游度假区项目占地1800亩，是本地区（苏、锡、常）最大的单体项目，总量规模较大。虽然国土资源部为加强土地资源调控，已经在2003年2月份发出了紧急通知，要求各地方一律停止别墅类用地的供应，但由于近两三年来本地区低密度高档物业行情较好，已经批出去的项目总量较大，无锡市在蠡湖和马山两个地区已批准的项目占地达到近2000亩（其中马山1500亩，蠡湖周边500亩），而苏州市在金鸡湖、太湖东岸以及狮子山、天平山周边已经批准的低密度项目总占地面积也超过了1000亩，而常熟的虞山、阳澄湖周边也有别墅项目已批未建，供给方面的竞争压力较大。

10.1.2 需求方面

从发展趋势来看，随着国企改革和乡镇企业改制的基本完成以及个私营企业的快速发展，本地区对居住类和度假休闲类别墅的需求将呈持续上升的态势，而对其他类型的低层高档物业需求，受外向型经济的发展状况变化，可能会产生波动，特别是出租型物业受其影响最明显。以上分析表明本项目推出后，由于近期内供求上的不确定性，将在产品销售、资金回笼方面产生较大风险。

10.2 价格波动风险

在一个规则明确且信息畅通的市场中，商品的价格不会背离其价值，自然也就没有泡沫，只有当信息不对称现象存在，增加了交易成本的时候，市场行为才会扭曲，价格无法体现真正的价值，泡沫才会出现。总体而言，目前本地区房地产市场价格水平与地区的经济发展水平是相适应的，随着地区经济的发展，房价将呈持续上升的态势。对于具体区域，则要看项目的具体情况。相对其他项目而言，鹅湖旅游度假区的价格竞争优势最为明显（马山地区毛地价 25 万元/亩左右，蠡湖地区毛地价 85 万元/亩以上）。但由于本项目所处的鹅湖边，受防洪因素的影响，开发时可能需要对地块作加高处理，开发成本不确定性因素较多，对物业的售价将产生影响。如果本项目成本控制在 4000/平方米以下，售价能维持在 5000 元/平方米以上，相信能够取得较高的投资回报。反之，将具有一定的价格风险。

10.3 政策变动风险

政策风险包括政策不稳定、政策不配套以及政策执行不规范所造成的经济风险。近年来，中央宏观经济调控主要是实施积极的财政政策和稳健的货币政策，以拉动投资，促进消费，保持国民经济的持续较快发展。但这一系列宏观政策扩展空间有限，政策的力度和效应也有递减的趋势。特别是公共部门债务急剧上升，近年间每年国债发行额高达 3000—6000 亿元，去年年末国债余额超过 15000 亿元。从 1995 年到 2000 年，国债余额相当于全国财政收入的比重从 52.9% 提高到 102.1%，大大超过国际公认的政府正常负债限度，蕴含着一定的债务风险。加上国有企业改革成本支付、养老金债务积累、外债和隐性外债增加等，将迫使扩张性财政政策不得不有所收缩。而积极的财政政策一旦发生转折性变化，将使投资增长受到抑制，从多个方面影响经济的快速增长。

“九五”以来，国家住房制度改革的实施，各地鼓励住房消费政策的贯彻，带动了居民消费结构的升级和消费水平的提高，也促进了城市房地产开发的快速发展。但是，这一系列政策的能量已经得到释放，国家对房地产业的政策主导面，正从积极引导、放开搞活，转向适度控制、防止泡沫风险。在理论界、舆论界议论蜂起的情况下，国家和各级政府可能对房地产业采取某些控制措施，对盲目投资和投机炒作加以限制。今后一个时期，与优化开发结构、整顿和规范市场经济秩序相结合，各级政府可能在控制土地供应的同时，还通过税收、金融、加强市场监管等措施，对房地产市场进行干预和调控。历史经验表明，高档住宅房、度假别墅等，往往是调控监管的首选目标。从这一点看，本项目也可能遇到意外的政策风险，为项目带来重大损失。

10.4 融资和利率风险

为了拉动内需、刺激消费，国家连续多年采取大幅降低储蓄存款利率、优化信贷结构、扩大消费信贷等一系列金融政策。但是，以利率杠杆为主的金融政策的实际效应正在逐步递减，利率水平也已接近底部极限。自 1996 年 5 月 1 日至 1999 年 6 月 10 日，3 年间银行利率连续 7 次下调。以 3 年期存款为例，利率由 10.8% 下调为 2.7%，下降 75.4%，下调 8.1 个百分点。与此同时，贷款平均利率下降 6.5 个百分点。这一措施有利于扩大内需和出口，减轻企业利息负担，释放民间投资。但现在要进一步调低利率已没有多少空间。相反，因为近期流通中货币增加较多，货币流动性加大，加上证券市场、房地产市场相互挤压，可能导致某些泡沫浮现并破裂，资本从市场撤出，潜在的通货紧缩有转为通货膨胀的可能性。在这种情况下，银行存贷款利率将出现反弹回升，特别是如果项目筹集资金使用一定的民间资金，利率将会更高。这就可能从约束融资、增加融资成本两个方面，给房地产开发带来一系列不确定因素，造成投资风险。目前，国有商业银行资本金普遍不充足，贷款结构不合理，对于房地产企业抵押贷款以及贷款中的相互担保、多头抵押、超值抵押，银行心理反应脆弱。如果项目开发立足于高比例的负债经营，对银行贷款和收取预售款依赖过多，有可能遇到较大的融资困难，背上利息偿付包袱，发生由融资问题带来的财务风险。

根据以上分析，我们认为，本项目的投资、开发和经营面临一定的潜在风险，但风险度属于中等。只要开发的整体思路正确，采取恰当的市场经营策略，完全有可能化解、缓解风险，将风险转化为实际成效和收益。

11.0 结论和建议

11.1 结论

通过以上对本开发项目作全面的定量、定性及个案分析，可以得出以下比较切合实际的结论：

11.1.1 展望我国宏观经济发展趋势，在今后 5 年内，国民经济仍将继续以 7~8% 的速度持续、稳定增长，而房地产开发将继续成为新的增长点之一，这就为本项目的实施提供了良好的宏观投资环境；

11.1.2 国家对房地产市场的宏观调控，有利于我国房地产市场的健康发展。虽然国家对低密度房地产开发已经实行严格控制的政策，但随着外商投资企业及民（私）营经济的快速发展，房地产市场对低密度高档住宅的需求仍将继续稳定增长。这就为本项目的开发提供了相当大的市场空间。特别是在国家严格限制低密度高档住宅建设的条件下，本项目以无锡地区唯一具有较大规模、环境优美、档次较高、管理优良的低密度高档住宅片区推向市场，本案将具有较强竞争力，并取得较好投资回报；

11.1.3 我们认为，无锡鹅湖度假区开发有限公司关于将低密度高档住宅群与旅游项目相结合，以更好发挥荡口镇自然和人文历史资源的规划设计构想基本上是可行的。这对于推进无锡市特大城市建设、改善投资环境，特别是对于加快无锡市东片的农村城市化、以及对于无锡的吴文化历史风情旅游片区的建设也具有重要的意义。

11.1.4 我们的研究还表明，在无锡市 20 公里半径之内适宜于建别墅的各地块中，能以 2500 亩面积，并建在湖泊之滨的将首推鹅湖度假区，而且它又位于荡口这一历史文化名镇，该地块实不可多得。只要该开发项目规划合理、定位正确、价位适当，随着无锡特大城市建设的快速推

进，周边地区（无锡新区、苏州西片、常熟市）各开发园区的建设、民营经济和外商投资企业的加速发展，该开发项目必将具有明显的市场竞争优势，并具有较高的投资回报率。

根据以上总体评价，我们认为鹅湖旅游度假区开发项目具有可行性，可以进行进一步详细的技术经济论证及具体规划设计。

但是必须指出，该项目仍然存在投资风险，风险度属于中等，主要体现在宏观和地方政策的随机突发性多变、市场供求的不确定性以及地块开发成本控制上。

11.2 几点建议

在以后的进一步论证以及完善规划建设构想中建议注意：

11.2.1 由于该项目规模较大，属于长线项目，而市场需求尚有许多不确定因素，低密度高档住宅的市场销售可能会有一定的时间差，在制定开发规划时必须考虑适当分期，并注意现金流的测算。

11.2.2 研究表明当前低密度高档住宅的需求是多层次的，在别墅档次的定位上应该体现多层次的要求，既注意以中高档别墅为主，又同时开发一定数量价格段在 100 万元左右的经济型别墅。

11.2.3 东西方文化具有相当大的差异，在设计规划中必须考虑这些因素。根据客户导入对象，如外籍客户居多，在设计中就必须考虑西式风格别墅为主，反之就必须考虑以中国庭院式风格的产品为主。在规划上，不管导入客户对象如何，在建筑群总体规划设计时，都必须兼顾与吴文化古镇的文化底蕴相融合。在物业管理上也必须考虑跨文化管理的特点，否则将会影响市场销售。

11.2.4 鹅湖地块具有许多优势，但标高偏低，为从根本上避免可能的洪灾，防洪堤岸应按最高洪水位 5.6M(吴淞高程)来确定堤岸标高(5.6+1.2M)。这样，因湖边堤岸较高，低密度高档住宅标高也需相应提高。另外，当鹅湖水位较高时，该地块还需要进行机械排水，这必将提高造价和以后的管理运行成本，为此在整个项目的开发过程中，必须严格控制开发成本，这些都是下一步作详细经济技术论证和规划设计方案时必须考虑的问题。