

用户需求书

星级酒店项目可行性研究报告服务需求清单

一、项目背景

新会银海枢纽广场项目拟打造为区域性地标综合体,包含酒店、办公、商业等多元业态。为确保酒店业态的科学定位、投资回报最大化及品牌价值提升,现委托专业咨询机构提供酒店定位及财务可行性研究、品牌引进及合同谈判服务。

二、服务目标

1. 明确酒店项目的市场定位、产品类型、档次规模、功能配置;
2. 完成投资估算与财务可行性分析,包括投资回报率、内部收益率、回收期等;
3. 协助业主引进适合的国际/国内酒店品牌;
4. 提供品牌合同谈判支持,确保业主权益。

三、服务范围及内容

(一) 酒店定位及财务可行性研究

1. 项目本体现状梳理及解析
 - 项目地块、交通、配套设施、规划条件等基础信息分析;
2. 城市/区域经济与市场分析
 - 江门市及新会区宏观经济、旅游、商务、会展等发展现状与趋势
3. 区域酒店竞争市场分析
 - 竞争酒店硬件、经营数据、客源结构、价格策略等
4. 酒店定位分析



- 酒店类型（商务、会议、度假、生活方式等）
 - 酒店档次（标准五星、豪华五星、精品等）
 - 客房规模、功能配套、目标客群
5. 功能指标规划
- 各功能区（客房、餐饮、会议、康体、后勤等）面积建议
 - 产品特色建议（如空中大堂、景观餐厅、会议中心等）
6. 投资估算
- 建设成本、装修、机电、景观、其他配套成本
7. 经营业绩预测
- 出租率、平均房价、客房收入、餐饮收入、其他收入
 - 经营现金流、GOP、NOP 等关键财务指标
8. 投资回报分析
- 总投资回报率（ROI）
 - 内部收益率（IRR）
 - 静态投资回收期（Payback Period）
9. 增值服务
- 提供项目建设期倒排计划表及关键节点控制建议
 - 协助制定品牌退出机制与资产活化路径

四、交付成果

阶段	交付物
定位及可研	《酒店项目定位及财务可行性研究报告》

阶段	交付物
增值服务	《项目建设期倒排计划及关键节点建议书》

五、服务团队要求

- 项目负责人需具备 10 年以上酒店咨询经验
- 团队成员应包括：市场分析师、财务建模专家、品牌谈判专家
- 具备同类综合体/TOD 项目服务经验

六、其他要求

- 服务过程中需定期汇报进展（至少每两周一次）
- 对业主方提供的所有资料承担保密义务
- 如涉及国际品牌谈判，需具备国际品牌酒管合同审核能力。

江门市新会佳信置业有限公司

2026年6月26日

