

昆明云杉树拆迁评估，雪松拆迁评估，杨树拆迁评估，槐树拆迁评估

产品名称	昆明云杉树拆迁评估，雪松拆迁评估，杨树拆迁评估，槐树拆迁评估
公司名称	北京海润京丰资产评估有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京市海淀区羊坊店路18号1幢7层701
联系电话	18101129937 18101129937

产品详情

北京海润京丰资产评估有限公司（简称海润京丰），是由财政部门授予资产评估资格的全国性专业评估公司。公司汇聚了大批行业精英，数十位法律、经济、会计、工程技术领域的gaoji专业人才。公司具备先进的评估方法和手段，完善高效的管理体系和服务团队，是一家集人才、技术、经验于一体的zishen评估机构。目前公司设有知识产权部、中小企业评估部、大型企业评估部及业务审核部，我们的团队将一如既往的为广大客户提供一对一的免费咨询服务及专业的资产评估服务。

一、苗木正确的评估方法1、根据以下“六个不同”进行评估(1)不同规格的苗木，苗木报价不同。(2)同等规格的苗木，生长年限的不同，苗木报价不同。(3)同等规格的苗木，根系的好坏不同，苗木报价不同。同样是胸径5厘米的苗木，根系不好的比根系好的要便宜很多。(4)同等规格的苗木，干高尺寸的不同，苗木报价不同。(5)同等规格的苗木，种植季节不同，苗木报价不同。(6)同等规格的苗木，测量直径尺寸的位置不同，苗木报价不同。如:同样直径3厘米的紅葉李，在地面测量和从地面以上30厘米测量价格就不一样。2、市场因素物以稀为贵，市场供求关系对苗木的价格有直接影响，在小规格苗木和种上体现得尤为明显，如紅葉小檠，刚上市时价位较高，一旦上市数量多了，价位便持续走低。又如四川成都地区的黃心树，在2000年以前，价格一直很高，经2至3年的大量发展，造成数量剧增，其价格也一年不如一年。城市园林工程选用树种的种类及数量是形成市场因素的重要原因。某一市政园林工程如确定采用某一树种，且数量较多，马上就会在花木市场上掀起生产营销热潮，由此必然带动价格上扬。3、根据苗木的珍贵程度进行评估苗木同样有审美情趣和文化背景，审美情趣愈高，传统栽培愈久，其价位往往较高，如美国紅枫、罗汉松、银杏、桂花等树种。特别是大树，古朴苍劲，富有浓厚的文化韵味和内涵，是园林植物造景中的精品。4、苗木自身的生长速度园林树木可分为慢生和速生树种。生长速度慢，生长周期长，价格较高，如大中型美国紅枫、罗汉松、桂花、松柏类树木。生长速度快，生产周期相应较短，则价格较低，如木芙蓉、天竺桂等。5、苗木的特征苗木的树体特征，主要包括苗木的胸径大小、冠围丰满程度和大小、树木长势以及枝条生长情况和树木健康状况等。苗木的胸径大小指距地面1至1、2米处主干的直径，需要说明，大规格苗木(一般在10厘米以上)和小规格苗木相比，存在一定的单价差。以胸径确定基本价格后，再综合考虑冠围丰满程度和大小、树木长势以及核条生长势态、树体健康状况等因素，整体情况越好其价格越高。6、苗木的生熟园林绿化工程用树，非常强调苗木的生熟情况，因为它与工程移植成活率关系较大。生树是指异地树木，以及一直在原生地生长和多年(至少5年以上)未进行翻植的树木。此类树木一旦移植至绿化工地栽植，死亡率较高。熟树是指在本地且土球紧实，移植成活率很高。同一规格，同一长势的同一树种，因生熟有异，价位相差一般较大。7、绿化工程对苗木的特殊要求因规划设计方案不同，树木的配置千差万别，其中自然式绿地的树木配置情况有时非常特殊，它要求树木的姿态、长势独特，一地一景

，避免和需货方很难合拍，这就给个别在姿态和长势上奇特的树木留下了较多的高价位空间。如某绿地需在一园林置石旁配置风致形的梅花树种，在某一绿地上需配置矮开丫的桂花大树，此种情况下，这类树木的价位会较高。苗木的繁殖方法主要有播种、嫁接、分株和扦插等方法。如果一种苗木主要以扦插方法进行繁殖，且成活率很高，则价格肯定会走低，如红叶小檠、毛叶丁香，以及近几年成都地区的扦插小桂花苗木。

8、城市园林绿化用树要求另外，城市园林绿化用树将逐渐向多树种配置和充分利用乡土树种方向发展，这也可视为对园林绿化苗木的特殊需求。苗木生产者和销售者，也应注意这一动向可能对价格产生的影响。

(1)园林绿化苗木是一种特殊商品，随着园林绿化行业的不断发展变化，价格的构成因素可能会产生变化。需要说明的是，同一树种的价格，可能只涉及其中一项，或少数几项，有的树种可能会涉及多项或全部，应该视具体情况进行综合考虑，绝不可以偏概全。

(2)要考虑现代园林绿化树种的流行因素，但一定不能盲目跟风，要注意到“流行”之后的经营风险。可在适当规模种植流行树种之外，种些性能表现较好的乡土树种或者色彩丰富的彩叶树种。这样，在流行树种过时后，还能靠其他树种获取一定收益。

(3)苗木生产周期较长，竞相培育畅销品种，势必造成同品种苗木集中种植，出圃、销售时间也会趋同，其结果必然导致滞销，大家都不赚钱。如果苗木种植户、经营户不跟风，在品种选择上变换思维方式，作好市场，结合各地方多方面的绿化需求，多种几个品种，销路增多，经营风险自然降低。

(4)要考虑注重调整种植结构。当前全国苗木存圃量已经比较多，特别是一二年生小规格苗木将占到总量的50%以上，不宜再继续生产常规小苗木，已有的小规格苗木要减小种植密度，培养较好的树形，或培育成精品苗、造型苗等高质量苗木。

(5)大规格苗木虽然好销，市场仍有一定空间，但通过地区之间的调节或施工单位降低一点规格，目前供应大体能够趋于平衡，不宜继续扩大种植规模。南京雪松大苗积压，南方某些地方大规格香樟积压，可作参考。

(6)要考虑管理要精细，要提高苗木科技含量。在盲目跟风的同时，有些生产单位的苗木质量不高也是造成“卖苗难”的原因之一。目前苗木行业新手增多，很多人不懂栽培技术，只注重信息的获得和品种的选择，对各种苗木的生物学和生态学特性不甚了解，不能因地制宜地发展苗木生产，造成苗木生长不良。

(7)有的不进行病虫害防治，没有修剪好干形、冠形，商品苗质量差，苗少，直接影响了经济效益。因此，要切实提高苗木生产的科技含量，在提高苗木质量上下工夫。苗木不仅仅是个产品，还要注重其艺术性。树干和颜色，苗木的修剪、整形，移栽带土球等都是苗木质量的内容。当前苗木生产从迅速发展期转入到了结构调整期，竞争加剧，风险加大，苗木生产的科技含量迫切需要提高。

(8)要考虑与绿化设计、施工单位多沟通。尽可能多地接触绿化设计、施工单位，不仅能及时了解市场需求动态，还可以促进苗木销售。此外，还可以考虑通过承接绿化工程带动苗木销售，如果条件有限，可从小工程做起。近几年来通过承接交通、城建、园林、农田林网等方面的绿化工程，带动了苗木种植和销售。他们除了种树种草，还要参与园林绿化的设计、管理养护，据此来安排苗木生产品种和规格，定期地采苗栽植，使苗木生产和销售更有针对性。