

目 录

第一部分 项目属性分析	3
一、重庆房地产市场走势研究	3
二、2009 年秋交会总结	18
三、区域未来发展潜力预判	34
四、住宅项目价值界定	47
第二部分 竞争市场研究	49
一、竞争区域界定	49
二、竞争区域市场研究	49
(一) 渝南大道沿线板块和新南湖板块	49
(二) 弹子石板块	52
(三) 巴南高性价比项目	55
(四) 茶园板块	58
(五) 竞争市场总结	67
第三部分 项目战略定位方向	69
一、项目发展战略思路框架	69
二、项目发展战略	69
三、项目定位	74
附件：两个备选方案	75
附一：发展方向	75
附二：项目定位	76
第四部分 经济测算	79
一、经济测算说明	79
二、经济测算结果	80

（一）测算结果.....	80
1、基本指标.....	80
2、销售收入.....	80
3、建造成本（不包括土地成本及相关税费）.....	81
4、其他市政道路、绿化和学校建设费用.....	82
5、可能返还费用（配套费的 45%）.....	83
6、测算结果(假设楼面地价为 1200 元/平方米).....	83
（二）楼面地价对利润的敏感分析.....	83

第一部分 项目属性分析

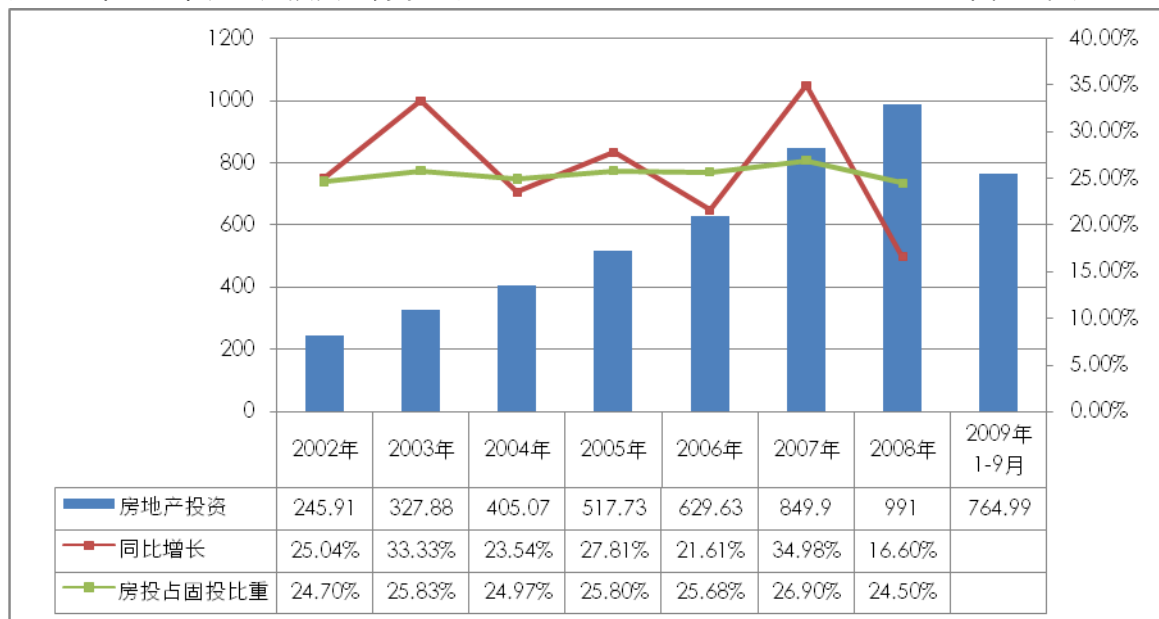
一、重庆房地产市场走势研究

(一) 房地产宏观市场研究

1、房地产投资现状及走势

图：近年重庆市房地产投资走势示意图

(单位：亿元)



数据来源：重庆市统计局、统计年鉴

数据显示，2008年重庆市房地产投资达到991亿元，同比增长16.6%，与2007年相比，增速同比有一定下滑，下降幅度约为18个百分点。

从以往的数据来看，2007年重庆市的房地产投资是最为火爆的一年，在新特区的效应推动下，一举达到34.98%的历史最高增幅。但2008年，由于受国际经济走势和房地产市场发展不确定等因素影响，部分房地产投资者放缓投资进度或保持观望，导致房地产开发投资同比增速仅为16.6%，创下了近几年的新低。

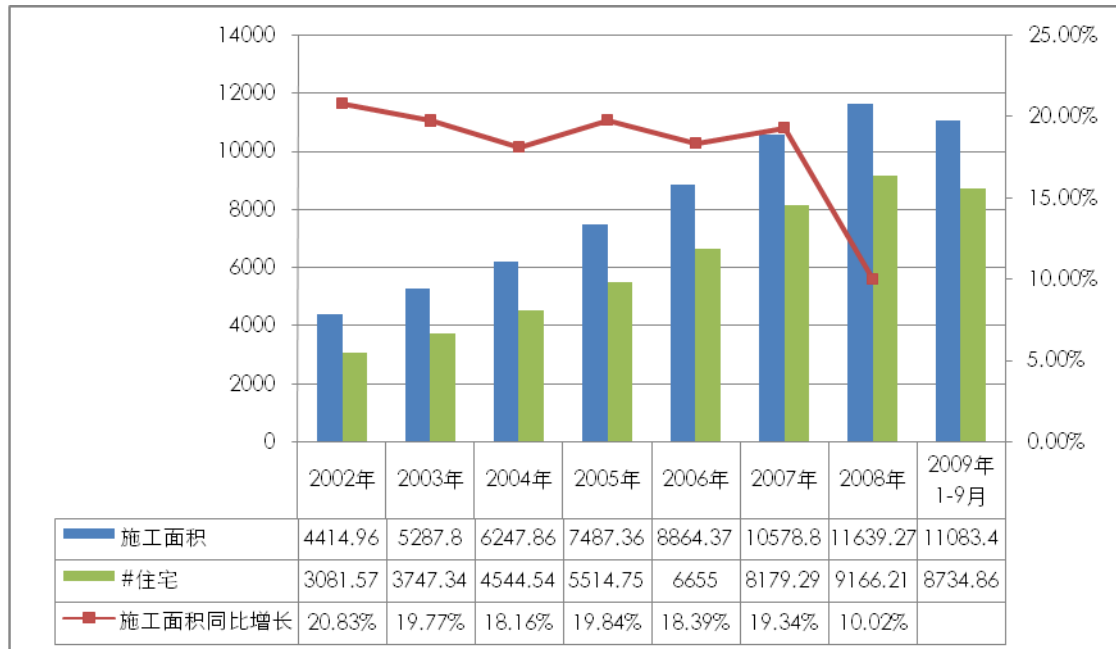
2009年1-9月，全市房地产开发累计完成投资764.99亿元，占去年全年近80%，预期今年年增长率超过20%，因此，特别是在下一阶段国家政策效应减弱后，**房地产开发投资运行状态将会成为影响投资增长的关键因素。**

2、房地产开发现状及走势

2.1、施工面积

图：近年重庆市商品房施工面积走势示意图

(单位：万㎡)



数据来源：重庆市统计局、统计年鉴

2009年1-9月，全市商品房施工面积为11083.4万平方米，其中，商品住宅施工面积为8734.86万㎡，2008年**施工面积增速放缓主要受开发企业投资信心不足，存量土地减少，多采取捂盘销售提高售价的方式，新开工面积减少所致，随着今年市场的好转，新开工面积重新上升。**

表：2002-2008年新开工面积占施工面积的比例走势

时间	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
比例	38.72%	39.68%	35.07%	31.18%	30.56%	33.61%	30.14%

数据来源：中原市场研究中心

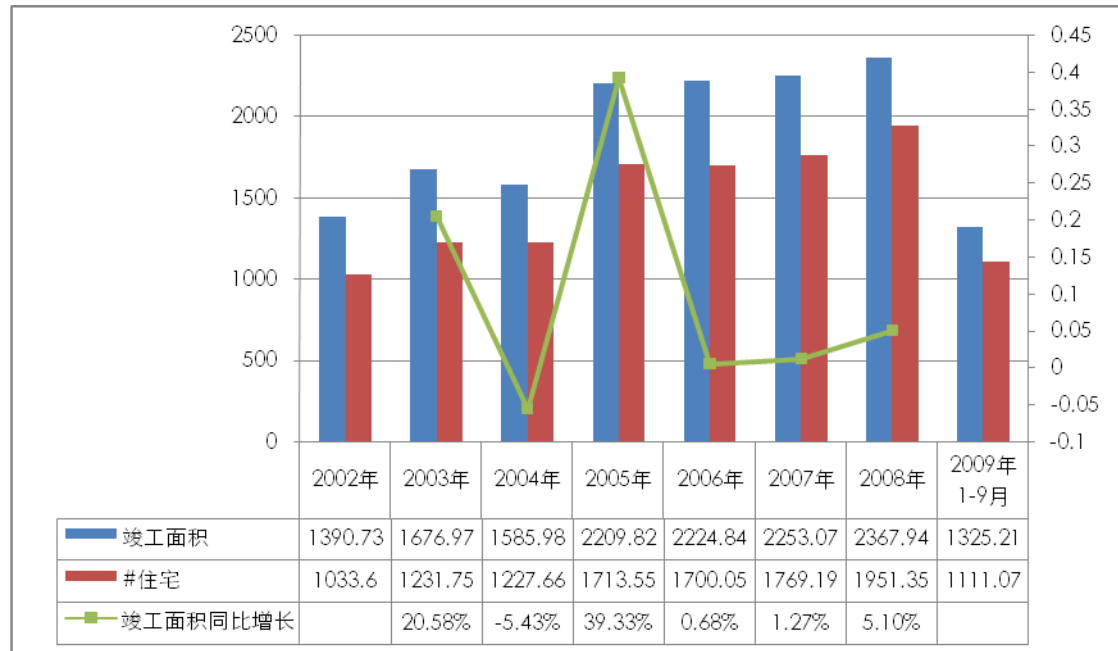
从新开工面积占施工面积的比例来看，2003-2008年间表现出一个下降的趋势。2004年之后，其基本保持在30.50%以上，在国际认可的0.25-0.33之间。但是，由于2008年市场受到经济下滑风险的影响，新开工面积大幅度下降，其比例下跌至30.14%。这在市场调整之后，市场供需

之间的走势将会有所缓解。

2.2、竣工面积

图：近年重庆市商品房竣工面积走势示意图

(单位：万 m²)



数据来源：重庆市统计局、统计年鉴

由于 2003、2004 年的第一波销售高峰，2005 年重庆市商品房竣工面积开始迅猛增长，一举冲上 2200 万 m²，随后 2005、2006 年的平稳市场使得竣工面积在 2006、2007 年基本处于平稳状态。而由于 2007 年市场的疯狂，进入 2008 后，竣工面积增长 5.1%，达到历史新高的 2367.94 万 m²。2009 年 1-9 月竣工面积为 1325.21 万 m²，其中，住宅竣工面积为 1111.07 万 m²，预计今年相比 2008 年有所下降。

表：2002-2008 年施工面积与竣工面积之比

时间	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
比例	3.17	3.15	3.94	3.39	3.98	4.70	4.91

数据来源：中原市场研究中心

一般而言，商品房施工面积与竣工面积之比在 3-4 之间为合理，小于 3，将会出现供应短缺，大

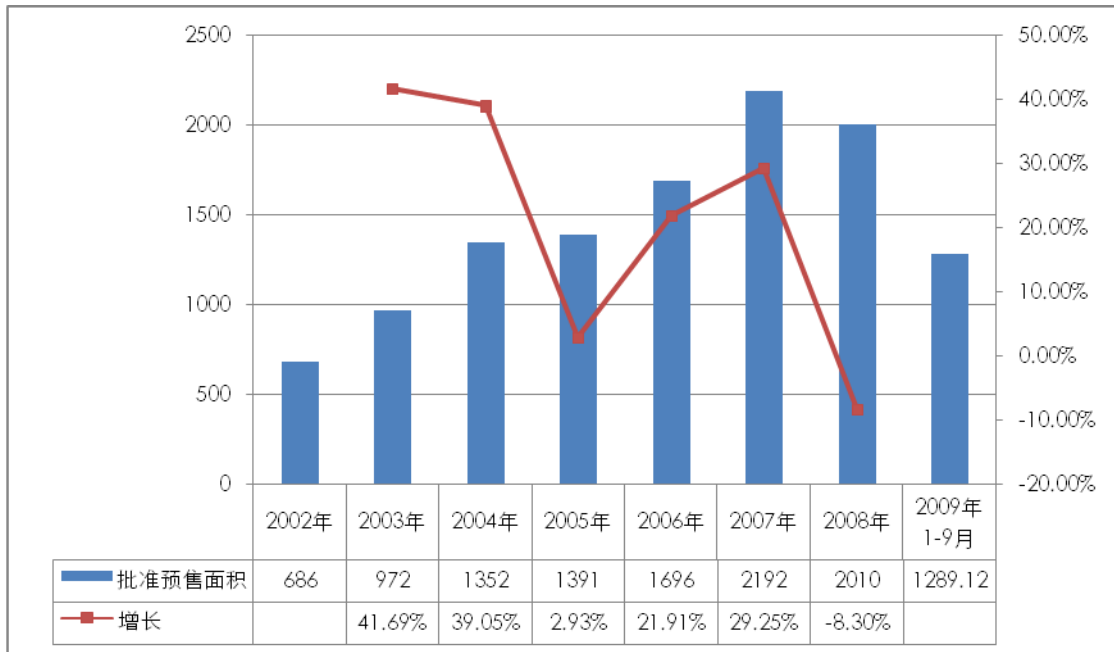
于 4，将会出现供应增加。

由于 2007 年重庆市的施工面积与竣工面积之比为 4.7，大于 4。即，由于 2007 年年末新开工面积的疯狂上扬，市场在 2008 年甚至 2009 年进入供应大量增加的局面。这一点在 2008 年的市场已经得到验证。而到 2008 年这一数值已达到了 4.91，市场供应增加的局面变得更为严重，也即在 2009 年，商品房市场将面临明显的供大于求的局面，但由于 2008 年市场的抑制，2009 年刚性需求得到释放，出现了“转暖”的迹象，由于新开工面积的减少，市场存量逐步减少，供大于求局面即将结束。

3、商品房供应现状及走势

图：近年重庆主城批准预售面积走势示意图

(单位：万 m²)



数据来源：中原市场研究中心

2008 年全年重庆主城累计实现商品房批准预售面积 2010 万 m²，同比下降 182 万 m²，下降幅度 8.30%，为历年来首次下降。2009 年 1-9 月批准预售面积为 1289.12 万 m²。

在市场低迷的情况下，开发企业已经主动调整工程周期战略，放缓工程进度，以应对市场的调整周期。

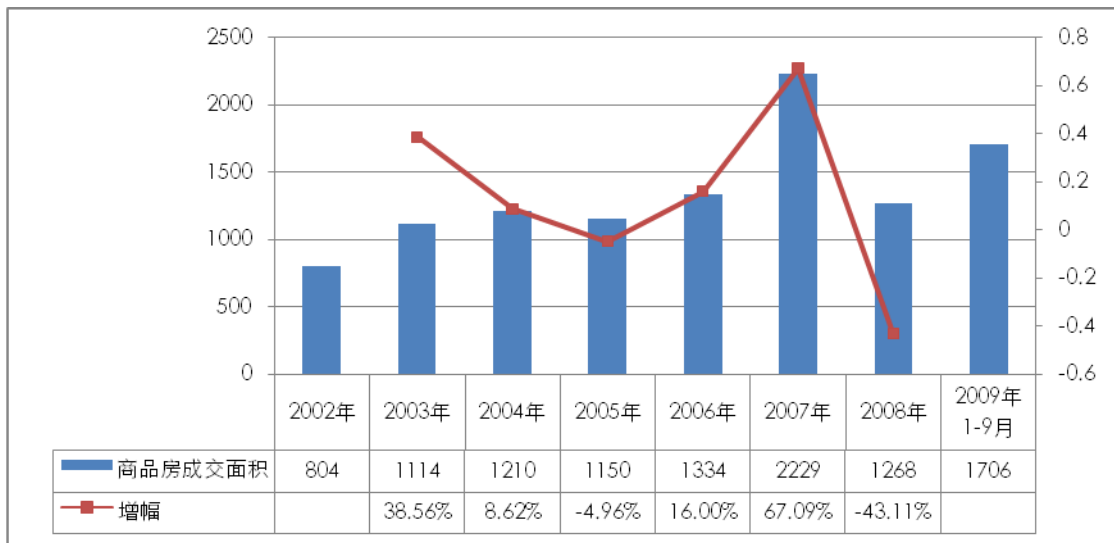
从后期走势上来看，由于 2009 年上半年新开工面积并没有明显的放大，虽上半年市场出现“转暖”的迹象，部分囤地的开发商也加快了开发的速度，但依然难以抵挡在 2009-2010 年新增批准预售面积下降的整体走势。

4、商品房需求现状及走势

4.1、商品房成交情况及走势

图：2002-2008 商品房成交面积走势示意图

(单位：万 m²)



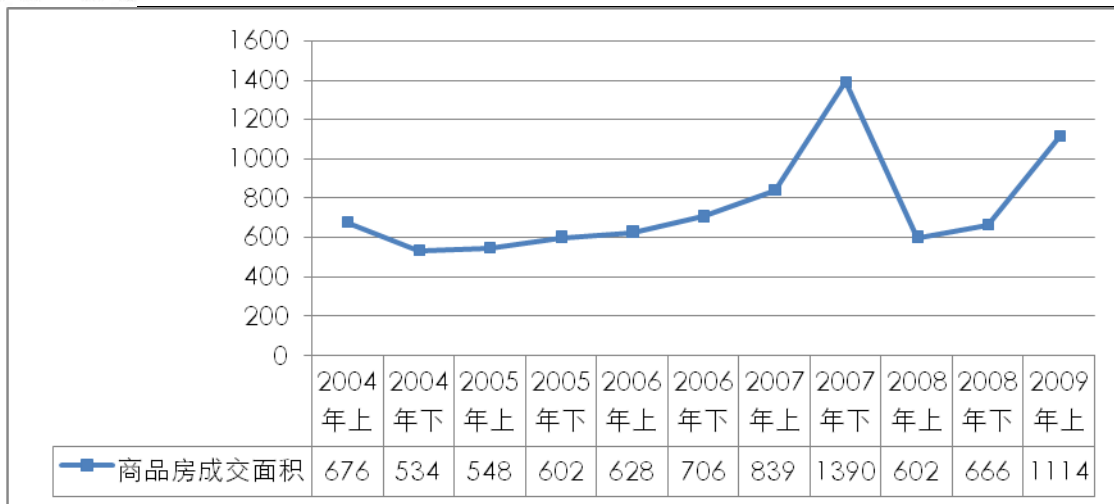
数据来源：中原市场研究中心

2009 年 1-9 月重庆主城累计实现商品房成交 1706 万 m²，超过了 08 年全年的 438 万 m²，预期今年成交量将与 2007 年持平或略超。

2009 年成交量大幅度上升的主要原因是：由于 07 年消费者的透支消费，08 年必定需要时间去平衡，而刚性需求是客观存在的；另一方面在于政府对经济走势良好的预期下，使购房者对未来有了一定的信心，在房价回归到较为理性的阶段时，刚性需求得到再次的集中释放，所以，成交数据上升幅度很大。

图：2004-2009 年半年度商品房成交面积走势示意图

(单位：万 m²)



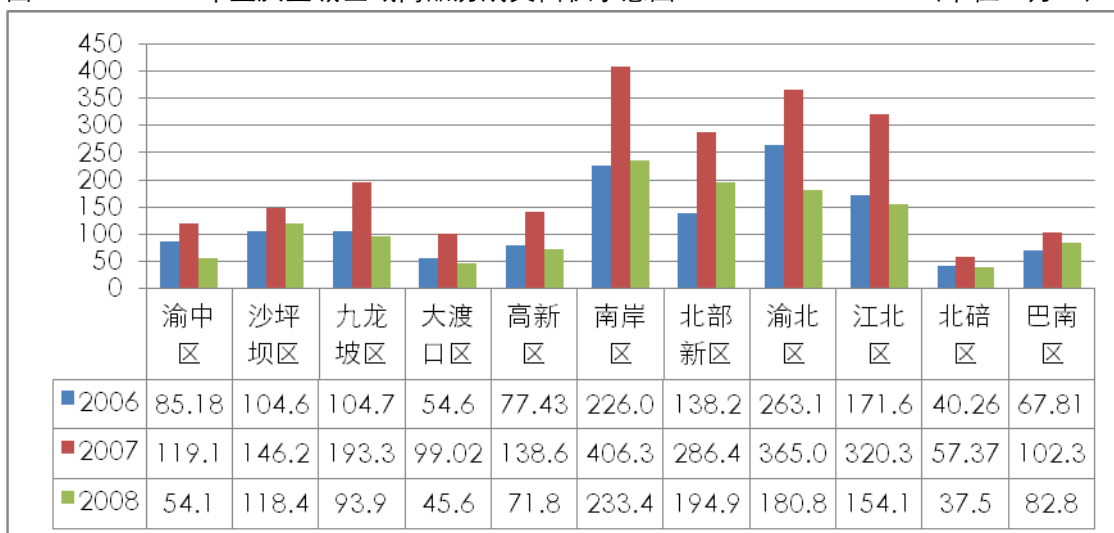
数据来源：中原市场研究中心

从 2004-2008 年半年商品房成交走势来看，07 下半年成交面积陡增，达到了 1390 万 m²，而从其余年份半年的数据来看，基本都在 500-700 万 m²，且这个量是比较稳定的，说明**重庆主城区的商品房每年的刚性需求量就在 1200-1400 万平方米，从重庆的发展前景来看，是完全有能力支撑这个需求量的。**

■ 各区成交量分析

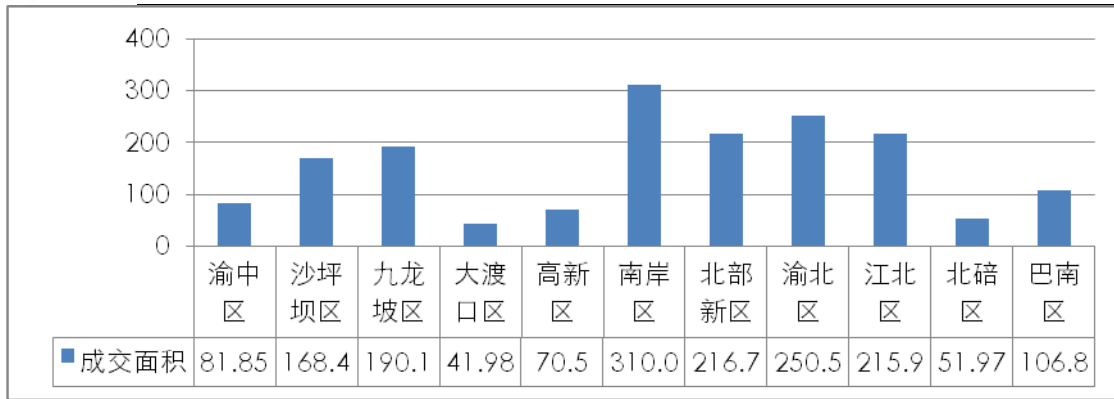
图：2006-2008 年重庆主城区域商品房成交面积示意图

(单位：万 m²)



图：2009 年 1-9 月重庆主城区域商品房成交面积示意图

(单位：万 m²)

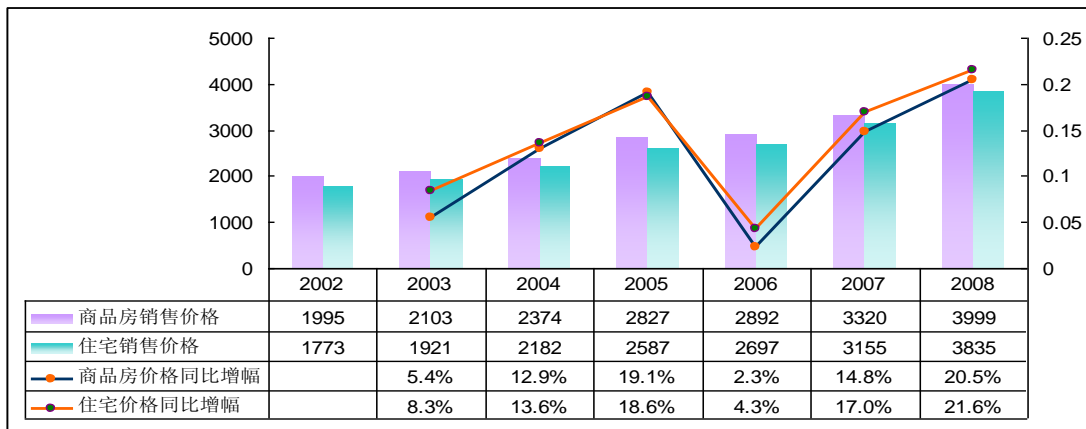


数据来源：中原市场研究中心

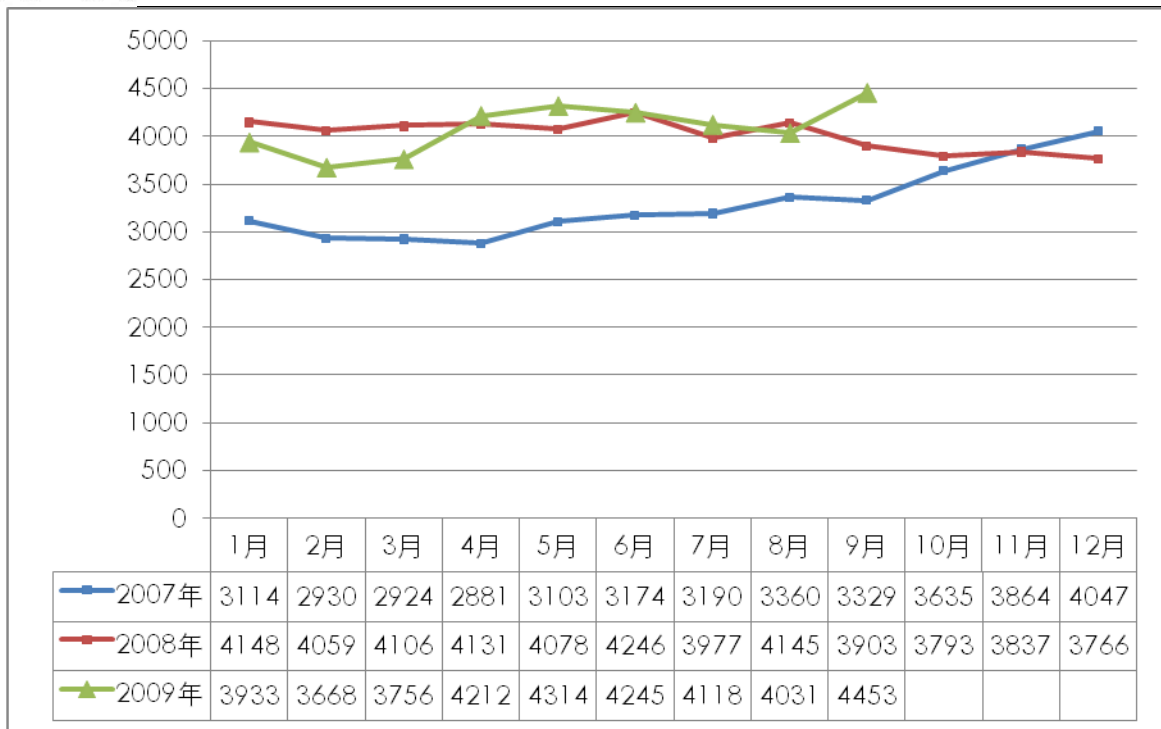
由图看出，目前，“三北一南”区域占据市场的主要地位不会改变。南岸、渝北和江北 09 年 1-9 月的数据已经超过了各自在 08 年全年的成交面积，其中南岸区由于茶园和南 CBD 板块的大量供应，表现异常突出，从 07 年至今一直占据着最大的市场份额。09 年 1-9 月，南岸区成交面积达到 310 万 m^2 ，高于第二位的渝北区近 50 万 m^2 ，三、四位的江北区和北部新区紧随其后。

4.2、成交价格情况及走势

图：2002-2008 重庆主城商品房建筑面积成交价格走势示意图 (单位：元/ m^2)



图：2007-2009 年重庆主城商品房月度建筑面积成交价格走势示意图 (单位：元/ m^2)



数据来源：中原市场研究中心

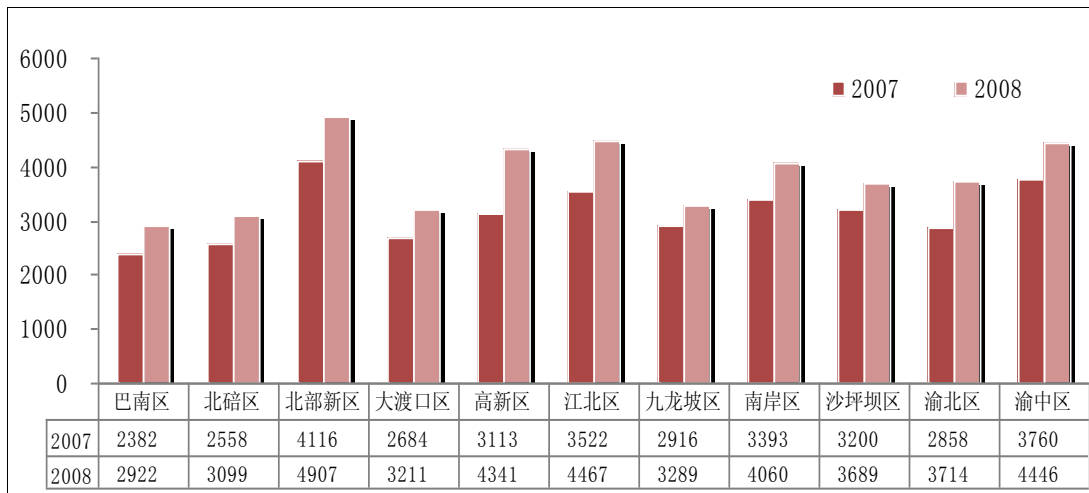
根据监测，2002 年以来就商品房成交价格就一直保持增长趋势，2008 年重庆主城商品房成交均价为 3999 元/平米，增长幅度 20.45%。商品住房成交均价 3835 元/平米，同比增幅 21.6%。

从月度数据走势来看，09 年房市经过“小阳春”行情后，一改 08 年价格整体向下的趋势，成交价格有所上升，从 4 月开始，一直保持 4000 元以上的水平稳步上升，到 9 月成交价已达到 4453 元，创造历史新高。

后期价格走势预测：由于国家今年“保八”的目标，将不会让处于支柱的房市过度走低；另一方面，目前价格基本与新增土地综合成本相当，其下行空间已经十分有限。初步估计，今明两年的市场价格将会在 4300-4700 元/m²之间波动。

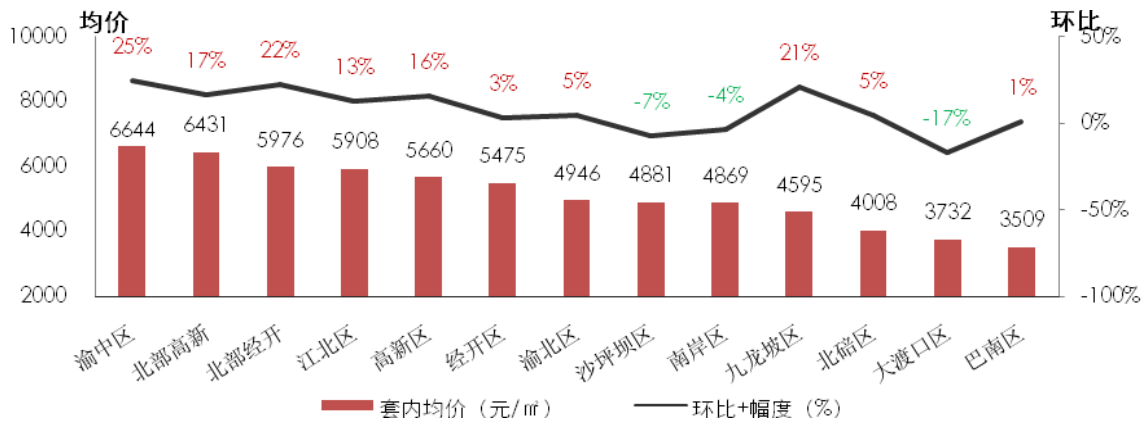
■ 各区成交价格分析

图：2007-2008 年重庆主城区区域商品房建筑面积均价走势示意图 （单位：元/㎡）



数据来源：中原市场研究中心

2009年9月各区价格



数据来源：中原市场研究中心

2009年1-9月重庆主城各区价格除巴南区和大渡口区继续在4000元/㎡以下外,其余均在4000元/㎡以上,整体水平有较大的提升。并且,北部新区、江北区、高新区、渝中区以及经开区均在5000元/㎡以上。

5、宏观市场总结

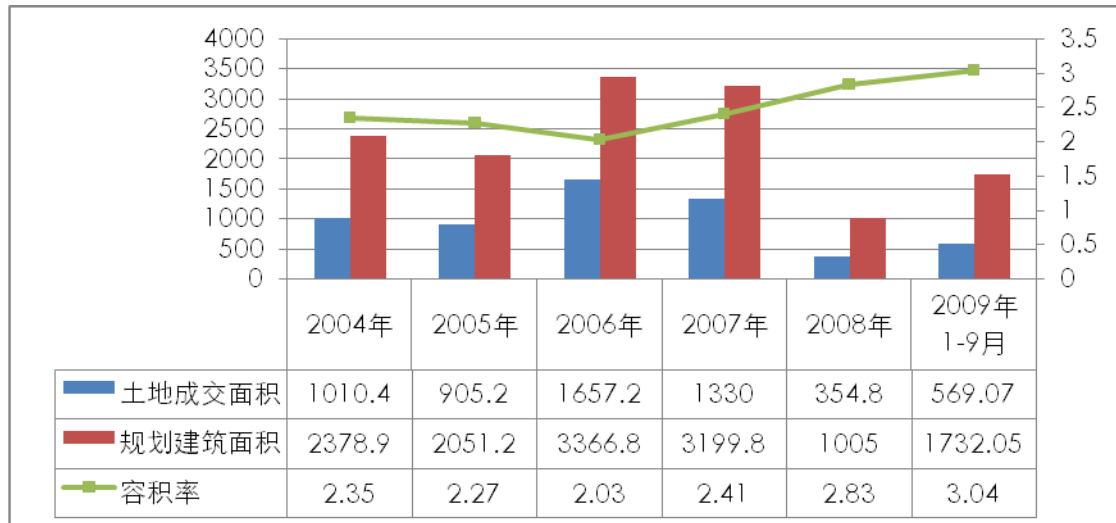
经过了疯狂的2007年,煎熬的2008年,2009年各大利好消息和政策的支撑,市场出现了“转暖”的迹象,供大于求的局面暂时有所改变,但2010年随着开发量的加大,市场仍将可能面临

一定的市场竞争压力。

(二) 土地市场情况

1、成交总量分析

图：2004-2008 年和 2009 年 1-9 月土地成交面积走势示意图 (单位：万 m²)



表：2004-2008 年和 2009 年 1-9 月土地成交宗数走势表

	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 1-9 月
成交宗数	206	139	155	192	82	120
增幅	—	-32.5%	11.5%	23.9%	-57.3%	

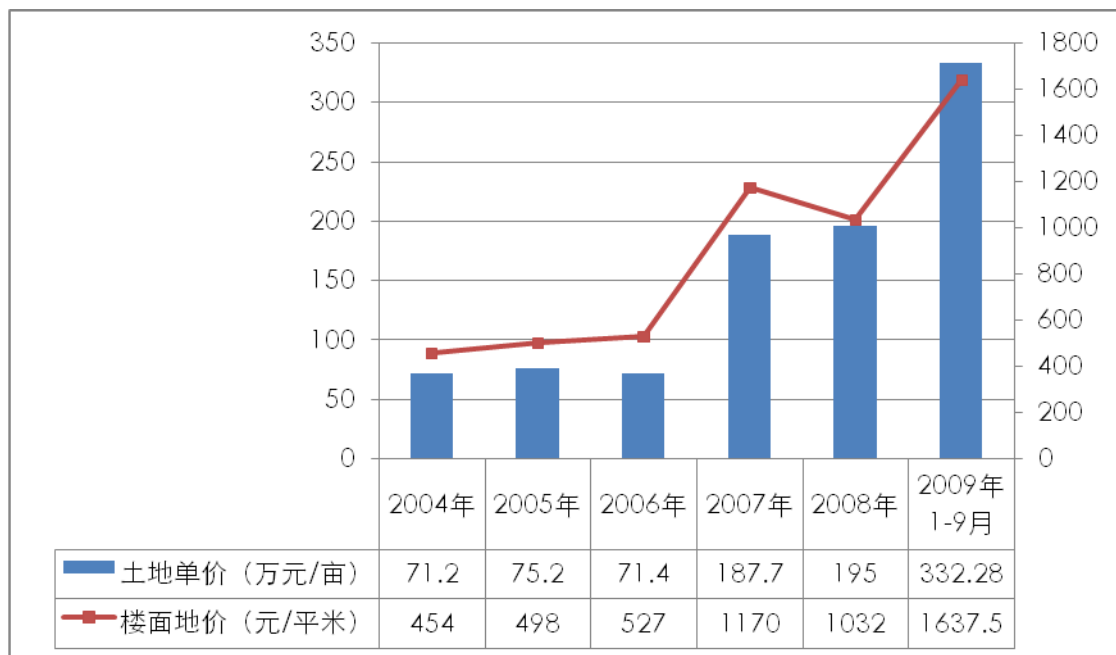
数据来源：重庆市土地交易中心

9 月单月成交 68 宗，高出 1-8 月的总数。整体规划建筑面积为 1732 万 m²，大大超过 08 年全年的 1005 万 m²。

经过 2008 年的积压后，大量开发商出现无地无房的局面，随着今年市场的回暖现象，开发商经济链条的复苏，银行信贷的放松，增强开发商的信息和拿地的急迫性，特别是今年 9 月，出现拿地井喷现象。

2、成交价格分析

图：2004-2008 年和 2009 年 1-9 月土地成交价格走势示意图 (万元/亩)



表：2004-2009 年土地成交总价对比（亿元）

	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年 1-9 月
成交价格 (亿元)	107.9	102.2	177.5	374.4	103.8	283.62

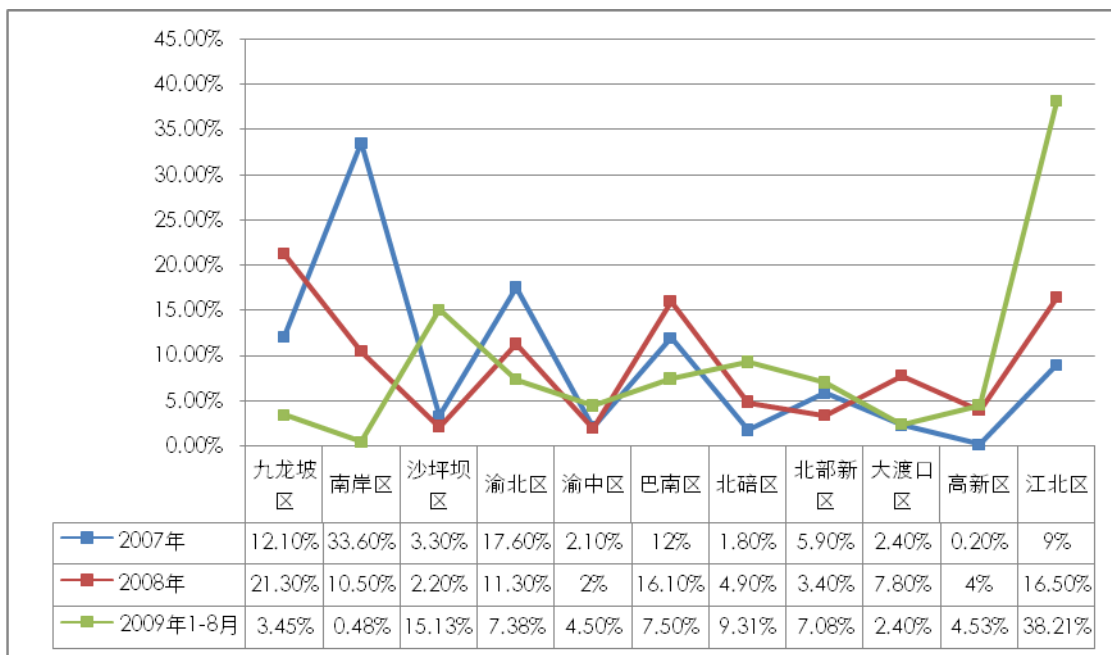
数据来源：重庆市土地交易中心

由于土地的稀缺性，土地单价和楼面地价整体一直处于上升趋势。由于 09 年保利“地王”的出现，以及江北区观音桥组团、鸿恩寺组团、江北城 CBD 新推出地块，在 7-9 月份的集中成交，提升了整体的土地单价和楼面地价。

从近年的土地成交价格来看，09 年 1-9 月份达到了 283.62 亿元，远超 08 年全年的 103.8 亿元。

3、区域成交情况分析

图：2007-2008 年和 2009 年 1-8 月重庆主城土地出让分布图



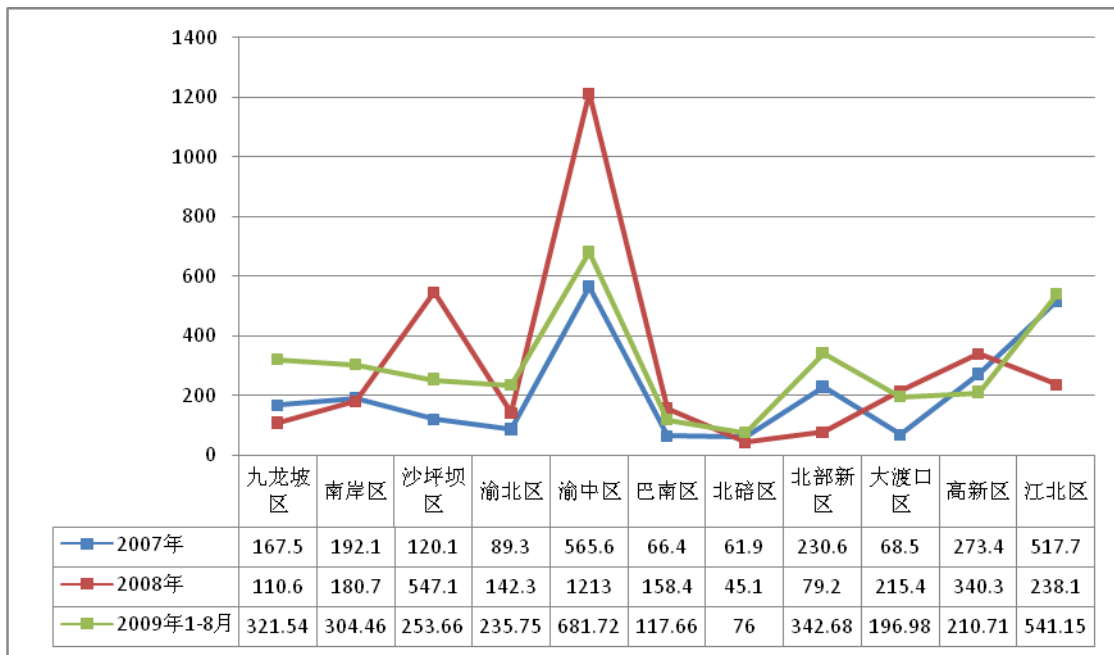
数据来源：中原市场研究中心

2009年1-8月江北区的土地成交量位居第一位。第二位和第三位为沙坪坝区和北碚区。相比2007年，2008年南岸区和九龙坡区降幅最为明显。

地块条件、区位优势的地块成为开发商特别是品牌开发商的首选，这也是催高地价飙升的主要原因，从拿地成本和开发品牌以及实力分析，未来几年将出现大量高端楼盘的集中供应，促使重庆房地产上新一台阶。

4、区域土地成交价格分析

图：2007、2008年和2009年1-8月重庆主城各区土地出让价格 (万/亩)



数据来源：中原市场研究中心

各区域土地成交价格与当年出让土地所在区域位置有关，出让地块为核心区域则价格高但整体来看，渝中区出让地块少、位置核心，价格最高；其次，江北区由于推出地块位置较优，土地出让价格紧随渝中区。北碚区由于位置的原因，价格处于主城最低水平。

5、小结

今年土地成交总量、宗数以及土地价格却有较大幅度上扬；一方面，市场的好转，开发商已无地开发，资金充足，信贷政策的放松，信心重拾；另一方面，地价成本的上涨，也进一步保证了未来几年商品房销售价格的稳定。

从中原市场研究部监控情况来看，地王的频频出现，知名开发企业的多次拿地，给市场带来极大信心，同时从拿地情况分析，预计未来几年以高端为主，将使重庆房地产市场快速上升到新台阶。

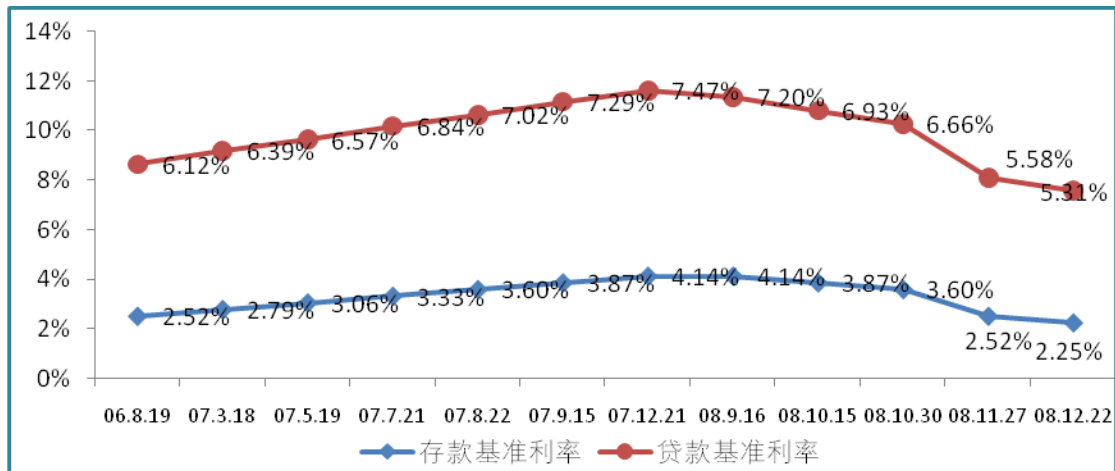
（三）宏观政策简析

1、金融政策

从紧到宽松，金融政策 180 度转身

1.1 降息

图： 2007-2008 全国存贷款基准利率走势示意图



对于如此高强度的迅速降息，有三个动因。第一，商品房市场价格在可预期的时间内以调整为主，降低利息对已购房的贷款者可缓解其还房压力，增加其实际可支配收入，从而起到间接推动消费的作用；第二，经济增速的下滑进一步加速了房地产市场的调整，房地产投资、商品房销售等重要指标正逐步向未来的经济增长施压，降息有利于减小新购房者的购房压力，促进刚性需求的购房，进而推动房地产市场的稳定，有利于稳定经济增长战略的实施；第三，降低房地产企业融资成本，利息的降低将直接降低其财务成本，减小企业的开支，间接支持房地产企业度过危机。

然而，由于目前房地产市场主流问题已经转变为收入预期下降以及经济下滑带动下的行业发展前景担忧，利息的下降虽然能直接降低消费者的购房成本，但从根本上将依然无法形成有效的群体意愿，并且，随着市场的变化，政策随时可能调整，因此对市场影响相对较小。

1.2 二套房政策

而对于所谓的放宽二套房，则略显苍白无力，更多的还只能从地方的不规范操作来寻找其对市场的刺激。其原因在于，早在 2007 年 12 月 5 日中国人民银行、中国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知中就已经提出了关于第二套房的认定标准，对于本次措施中提到的改善性需求，即人均居住面积低于平均水平可以再购一套房，办理按揭时可以视为第一套房，几乎再次原文提出，国务院只是以一种更为官方的姿态将其提升到更高层面。因此，从切

实效果来说，其可产生的影响有限，而更多的只能从中国传统的“操作”层面来思考。

1.3 小结

对于金融政策的未来预期，逐步显现的经济数据亦将推动央行为了进一步刺激消费的新一轮降息，因此，降息是切实可行的。而房贷政策，由于高企的房价与消费者购买力不足之间的矛盾依然存在，完全取消二套房的政策限制存在较大的难度，可能性相对较小。刺激房地产的政策更多的将通过税费之内的降低购房成本的方式进行；总的来说，未来两年房地产业将会面临更为宽松的金融环境。

2、税收政策

营业税减免，引导改善投资新出路

“在 2008 年 12 月 17 日国务院的新政策中对营业税进行了重大调整，不仅降低了纳税年限，同时还降低了税基。二手房免征的年限从超过 5 年缩短到了 2 年，即超过 2 年转让所购住房即可免交营业税，同时，对于不满 2 年的，也降低了营业税缴纳额。”

该政策对市场所能产生的影响相对较大：

首先，该政策可配合改善性需求的释放。随着价格的调整，市场部分改善性需求释放的诱因逐步增大；

其次，由于目前整体经济调整周期基本上在 2 年左右，房价下调之后，市场有着大量的资金亟待抄底。营业税降低为 2 年，可推动此部分投资者的下单，从而合理的增加市场的投资消费的份额，是市场更为健康有序。

（四）发展趋势研判

未来两三年，调整将持续，这是房地产市场必经的历程，重庆房地产也存在着供大于求的压力，但重庆巨大刚性需求的支撑，土地成本的增加以及开发商的理性、资金链的稳定，未来将会维持量稳价缓升的局面；因此，开发策略、营销手段、产品结构的合理搭配则将成为未来竞争的主要砝码；

国家在国民经济增长的压力下，未来两三年，将继续对房地产市场保持相对宽松的政策环境，使市场更加健康有序，增强消费者和开发商的信心，刺激消费。

二、2009 年秋交会总结

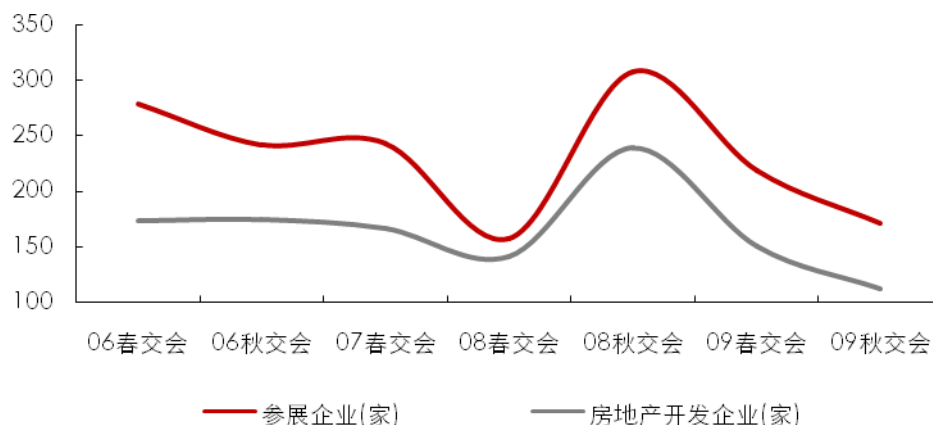
1、本届房交会参展概况

1.1 参展企业概况

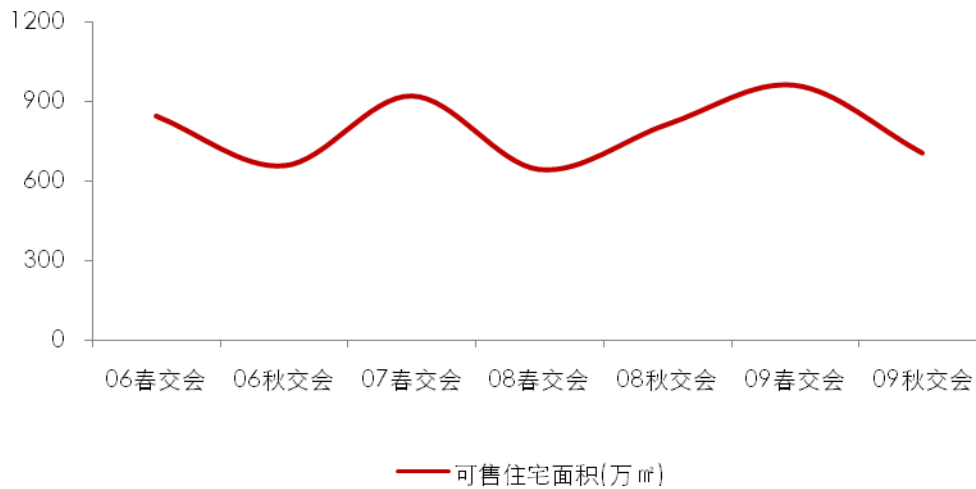
本次房交会参展的企业共计 171 家，其中房地产开发企业 112 家、中介机构 11 家、金融机构 4 家、建材、和装饰企业 30 家、媒体 12 家、服务机构 2 家。

本次房交会参展企业较前两届持续减少，减少的企业主要为房地产开发企业，相比 08 年秋交会和 09 年春交会分别减少 127 家、38 家房地产开发企业，其主要原因是由于近两届房交会外来房地产参展企业大幅减少。此外还因为今年楼市旺销，众多楼盘销售接近尾声，且后期无房源供应，故无参展需求。

图 1：历届房交会企业参展情况（2006—2009 年）



(信息来源：重庆市网上房地产)



1.2 参展项目概况

本次房交会共有 165 个房地产开发项目参展，提供可交易商品房面积 906 万 m²，其中商品住房面积 706 万 m²，非住宅 200 万 m²。商品住房中，普通住宅 632 万 m²，别墅 69.6 万 m²。另外，中介机构提供二手住房房源 5.5 万套，建筑面积 490 万平方米，非住宅面积 43 万平方米。

本次房交会提供的商品房可交易面积与 2008 年秋交会基本持平，相比 09 年春交会减少约 20%，提供的二手房房源相比 09 年春交会减少约四成。

图 2：历届房交会商品房住宅参展情况（2006—2009 年）

(信息来源：重庆市网上房地产)

2、房交会成交分析

说明：1.本次网上房交会交易还在进行中，文中成交数据仅为[10月15日-18日]4天成交数据。

2.由于 07 年秋交会以二手房交易为主，因此历届商品房数据对比缺少 07 年秋交会数据。

本次房交会 4 日共成交房屋 9923 件，成交面积 95.25 万 m²，成交金额 40.11 亿元，其中商品房交易成交 6393 件，成交面积 63.29 万 m²，成交金额 31.15 亿元，建筑面积成交均价 4922 元 / m²，成交均价创历届房交会新高。

本次房交会成交房屋相比 08 秋交会增加 1687 件，相比 09 春交会减少 3602 件，成交面积、成交金额相比 09 年春交会分别减少 25.26%、22.46%，商品房成交均价上涨 8.6%。

表 1: 历年房交会成交情况对比 (2006—2009 年)

指标		06 春交 会	06 秋交 会	07 春交 会	07 秋交 会	08 春交 会	08 秋交 会	09 春交 会	09 秋交 会
成交套数 (套)	总套数	11752	8364	8606	—	8690	8236	13525	9923
	住宅	107.18	68.96	56.10	—	42.81	40.65	79.15	59.28
成交面积 (万 m ²)	非住宅	5.74	1.49	12.50	—	4.49	1.53	3.75	4.01
	二手房	7.42	8.58	14.65	16.77	35.08	31.51	44.54	31.96
	总成交	120.34	79.03	90.55	—	82.38	74.01	127.44	95.25
	住宅	29.90	20.44	16.90	—	17.84	15.68	34.43	28.92
成交金额 (亿 元)	非住宅	2.21	0.74	4.46	—	2.47	0.55	3.14	2.23
	二手房	1.34	1.49	2.67	3.64	8.36	8.00	14.16	8.96
	总成交	33.45	22.67	26.1	—	28.67	24.36	51.73	40.11
	住宅	2789	2964	3017	—	4168	3857	4351	4878
成交单 价 (元/ m ²)	非住宅	3845	4956	3579	—	5501	3595	8373	5561
	二手房	1815	1737	1826	2171	2384	2538	3179	2804
	成交均 价	2779	2869	2886	—	3480	3291	4059	4211
	住宅	2789	2964	3017	—	4168	3857	4351	4878

(信息来源: 重庆市网上房地产, 非住宅数据由中原研究部整理所得)

2.1 住宅成交分析

本次房交会商品住宅成交建筑面积 59.28 万 m², 比 09 年春交会减少 19.87 万 m², 减幅 25.1%;

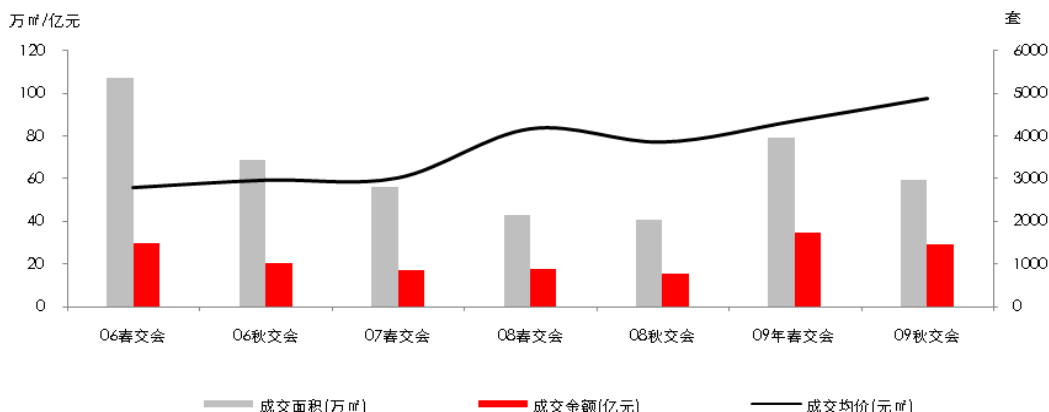
成交金额 28.92 亿元, 减少 5.51 亿元, 减幅 16%, 建筑面积平均成交价格 4878 元/㎡, 增加 527 元/㎡, 增幅 12.11%; 相比 08 年秋交会成交面积、成交金额、成交均价分别增加 45.83%、84.44%、26.47%。

本次房交会商品住宅延续了上半年楼市旺销的良好势头, 成交量相比 09 年春交会有所减少, 但相比 08 年秋交会有大幅的增加, 成交价格则持续高速上涨, 创下历届房交会新高。本次参加房交会的项目汇聚了楼市中的中坚力量, 大都处于价格区间的上段, 因此成为拉高商品住宅成交价格的主要原因。

图 3: 历届房交会一手住宅成交情况 (2006—2009 年)

(信息来源: 重庆市网上房地产)

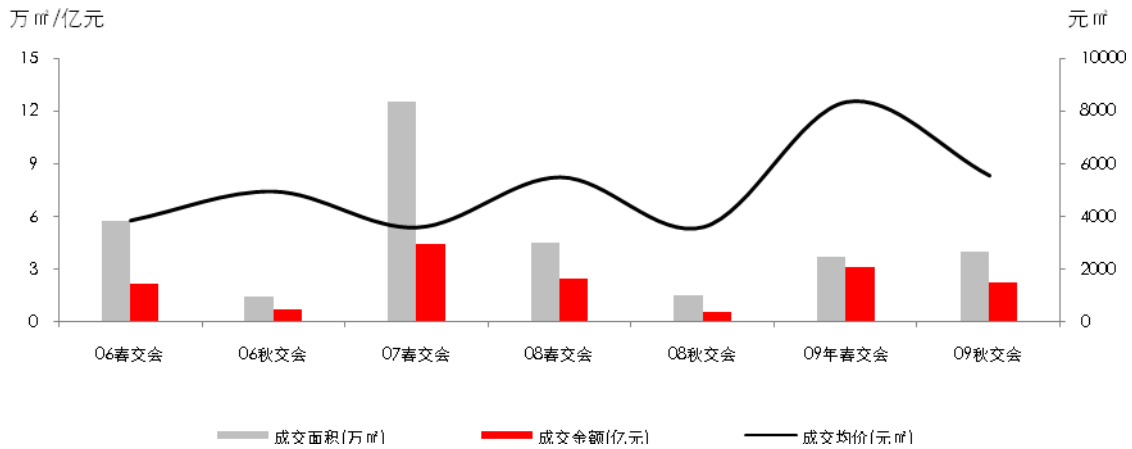
2.2 非住宅成交情况



本次房交会非住宅成交量相比 09 年春交会基本持平, 但成交均价大幅下降。总成交面积 4.01 万㎡, 增加 0.26 万㎡, 增幅 6.9%; 成交金额 2.23 亿元, 减少 0.91 亿元, 减幅 29%; 建筑面积成交均价 5561 元/㎡, 减幅达 33.58%。

本次房交会相比 09 年春交会取消了商业用房、办公用房契税减半的优惠, 但依然保持了较好的成交量, 由于中心商业成交量的减少, 所以直接导致了本次房交会非住宅成交均价大幅下滑。

图 4：历届房交会非住宅成交走势（2006—2009 年）



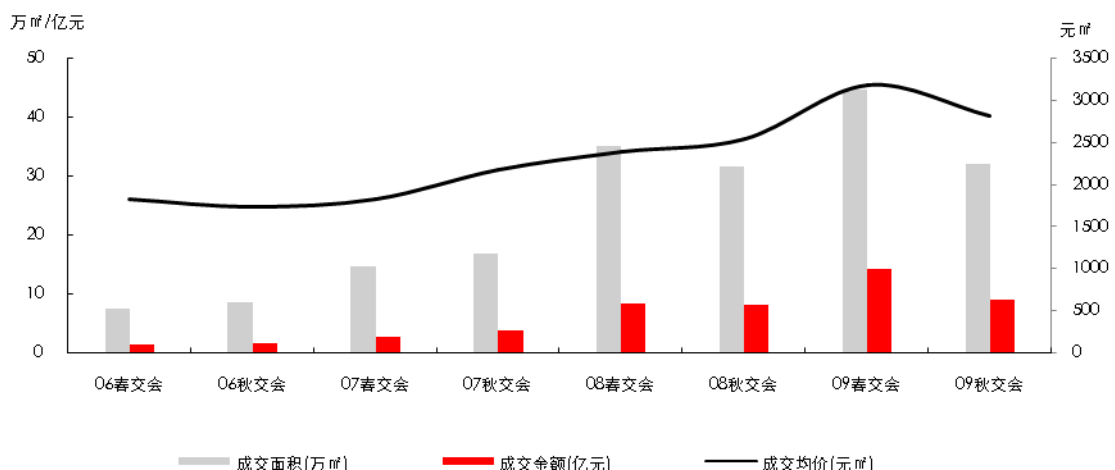
（信息来源：重庆市网上房地产，非住宅数据由中原研究部整理所得）

2.3 二手房成交情况

本次房交会二手房成交 3530 件，成交建筑面积 31.96 万㎡、成交金额 8.96 亿元，相比 09 年春交会分别减少 28.2%、36.7%；成交建筑面积均价 2804 元/㎡，下降 11.8%。

二手房成交中，二手住宅成交 3471 件，成交建筑面积 31.60 万㎡，成交金额 8.83 亿元，成交均价 2795 元/㎡，与 08 年秋交会基本持平，相比 09 年春交会有所下滑。本次房交会二手房供应量减少四成，成交量随之相应下滑。

图 5：历届房交会二手房成交情况（2006—2009 年）



（信息来源：重庆市网上房地产）

3、房交会特征

3.1 五远郊城市联动发展

为加强主城与远郊区县房地产市场联动，促进远郊区县房地产市场的发展，本次房交会在主城区设立主会场的同时，还在万州、黔江、永川、江津、长寿等五个远郊中心城市设立分会场，享受主城同等优惠政策，五个城市将相继在 10 月份举办房交会。

表 2：各分会房交会举办时间

分会地区	举办时间
江津分会	10 月 15 日——18 日
永川分会	10 月 16 日——18 日
万州分会	10 月 17 日——20 日
黔江分会	10 月 17 日——22 日
长寿分会	10 月 23 日——25 日

3.2 别墅物业纳入优惠范围

由于市场持续着楼市旺销的良好态势，此次房交会优惠政策相比 09 年春交会略有变化。此次房交会期间住房实行契税减半，普通二手房未满两年交易的免营业税，高档二手房按差额征收营业税。主要变化是取消了对非住宅物业的税费优惠，增加了高档住房的税费优惠。

目前我市普通住房的契税按照 1%征收，高档住房交易契率为 3%，在房交会期间购买参加现场房交会和网上房交会的房地产开发企业的商品房的，普通住房（独栋和联排别墅以外的住房）契税按 0.5%征收，高档住房（独栋和联排别墅）按 1.5%征收。

3.3 高档住宅成交比例增多

在本次房交会商品房住宅成交中，90 m²以下商品住宅成交 3208 件，成交建筑面积 22.71 万 m²，成交金额 10.21 亿元，建筑面积成交均价 4495 元/m²；90-120 m²商品住宅成交 1435 件，成交建筑面积 15.00 万 m²，成交金额 6.44 亿元，建面均价 4291 元/m²；120 m²以上商品住宅成交 1308 件，成交建筑面积 21.57 万 m²，成交金额 12.27 亿元，建面均价 5691 元/m²。

从各面积段的成交情况来看，90 m²中小户型占据总成交套数五成，成交均价也相对较低；120 m²以上的户型成交面积和成交金额分别占总成交的 37%、43%，成交量明显增多，这些物业主要来自花园洋房、别墅等高端物业，因此也是拉高房交会商品住宅成交均价的主要因素。

表 3：商品住宅各面积段成交情况

成交面积段	成交套数(套)	占比	成交建筑面积(万 m ²)	占比	成交金额(亿元)	占比	成交建筑面积均价(元/m ²)

90 m ² 以下	3208	54%	22.71	38%	10.21	35%	4495
90-120 m ²	1435	24%	15.00	25%	6.44	22%	4291
120 m ² 以上	1308	22%	21.57	37%	12.27	43%	5691

(信息来源: 重庆市网上房地产)

3.4 成交出现新热点: 沙区量最大 南岸价最高

本次房交会上, 各区域的成交量和成交价出现了新的热点, 沙坪坝区以 1726 套遥居各区之首, 连续多年成交量之冠的渝北区退居第四名; 南岸区成交均价达到 5989 元/m², 首次成为房价最高的区域。

表 4: 各区域成交情况

区域	套数 (件)	成交面积 (m ²)	成交金额 (万元)	建面均价 (元/m ²)
沙坪坝区	1726	151603	67081	4425
南岸区	955	119946	71836	5989
江北区	941	87040	48823	5609
九龙坡区	770	71889	32450	4514
渝北区	849	69852	30453	4360
北部经开	457	66487	32550	4896
北部高新	273	37601	21990	5848
高新区	303	24843	10654	4288
经开区	248	19966	8449	4232
渝中区	204	19925	10107	5073
巴南区	166	15728	4982	3168
北碚区	64	5106	1780	3487
大渡口区	47	4237	2113	4987

3.5 新盘扎堆 未来高端产品供应量大

本次房交会共有 32 个楼盘首次正式亮相参展, 其中有 8 个楼盘已于房交会前正式开盘, 24 个楼盘为全新潜在项目, 即将在年底或明年陆续推出。

从新亮相的楼盘展示情况来看, 南岸区和九龙坡区新盘最多, 北部区域的新盘供应明显减少。本次房交会南岸区共有 8 个新盘项目, 除新南湖板块的山千院项目已经开盘, 其余 7 个项目大多预计在年底以前推出; 九龙坡区的新盘项目大幅增多, 共 7 个新盘项目参展, 有 5 个项目已在房交会前正式开盘销售; 本次房交会江北区新项目明显减少, 只有金科·太阳海岸一个潜在项目。

从新亮相楼盘的产品形态来看，高端项目明显增多，有 8 个项目涵盖了花园洋房产品，其中银翔·翡翠谷和泽瑞·汇景苑两个纯花园洋房项目均位于南岸茶园新区；有 7 个项目涵盖了别墅产品，其中有 4 个纯别墅项目，总规模超过 100 万 m² 位于百市驿板块的常青藤·缙香小镇成为别墅中的亮点项目，和记地产携逸翠庄园首次参加房交会也吸引了市场的眼球。

表 5: 新亮相楼盘情况

个数	区域	板块	名称	开发商	建筑形态	总规模(万 m ²)	备注
8	南岸区	新南湖	山千院	重庆康恒置业	洋房、高层	45	10月15日首次开盘
		新南湖	天景·雨山前	重庆天景置业	洋房、别墅	5	预计10月底开盘
		南坪中心	协信城	重庆协信控股(集团)	高层	47	预计年底开盘
		南滨路	融侨城	融侨长江(重庆)房地产	小高层、洋房、别墅	15.7(一期)	预计10月底开盘
		南滨路	东原·长江畔1891	东原地产	高层	—	不祥
		茶园新区	银翔·翡翠谷	银翔地产/泛融地产	洋房	50	预计2010年3月开盘
		茶园新区	泽瑞·汇景苑	重庆泽瑞房地产	洋房	5.9	预计年底开盘
		茶园新区	鲁能领秀城	重庆鲁能	洋房、别墅、高层	—	预计2010年上半年开盘
7	九龙坡区	白市驿	常青藤·缙香小镇	常青藤	别墅	100	预计12月开盘
		杨家坪	青国青城	金源利地产	高层	13	预计明年初开盘
		杨家坪	保利·心语	保利地	高层	26	10月13日首次开

			花园	产			盘
		杨家坪	中冶·幸福岭	中冶建工	高层	8	10月17日首次开盘
		杨家坪	和坤·和家园	和坤置业有限公司	高层	7.5	9月27日首次开盘
		杨家坪	恒大绿洲	恒大地产	高层、小高层	46	9月26日首次开盘
		华岩	海南天·畔山林语	力扬集团	高层	10	9月5日首次开盘
3	渝中区	解放碑	创汇首座	瑞安中华汇地产	高层	8.6	9月首次开盘
		黄花园	协信·公馆1号	重庆协信控股集团	高层/超高层	15	预计明年4-5月开盘
		大坪	恒大名都	恒大地产	高层/小高层	85	8月底首次开盘
3	沙坪坝区	沙滨路板块	华宇金沙时代	华宇集团	高层	40	预计2010年初开盘
		凤天板块	华宇城	华宇集团	—	占地283亩, 建筑面积90万	预计2010年开盘
		中心板块	隆鑫天雨方	隆鑫地产	高层	29.5	预计2010年开盘
3	渝北区	回兴	南方康桥·玫瑰园	南方集团	高层	20	预计12月底开盘
		空港	御城华府	御城实业	花园洋房、高层	16	预计12月底开盘
		空港	重庆国际家纺城	涌鑫地产公司	公寓、别墅	42	8月11日正式开工, 开盘日期不详
2	北部新区	金开区	逸翠庄园	和记黄埔地产	别墅	43	预计10月底开盘
		新牌坊	伟岸·摩登	重庆伟	高层	4.5	预计11月开盘

			堡	岸房地 产			
2	高新区	石桥铺	宏宇·密城	重庆宏 宇房地 产	高层	8	预计 10 月底开盘
		石桥铺	大城小爱	南方东 银	高层	15	预定 10 月 24 日开 盘
2	巴南区	龙州湾	跨越·城南 未来	重庆跨 越置业	一期：小 高层 / 洋 房	50	预计年底开盘
		李家沱	都和广场	重庆都 和置业 有限公 司	高层	16	预计 10 月底开盘
1	江北区	溉澜溪	金科·太阳 海岸	金科地 产	别墅	占地 500 亩	预计 11 月 开盘
1	大渡口 区	新城板 块	晋愉碧怡林 畔	晋愉地 产	别墅	占地约 400 亩，一期约 100 套，独 栋 17 套， 联排 83 套	预计 10 月底开盘

4、各区域参展概况

➤ 江北区

本次秋交会江北区共有 20 个楼盘参展。其中，全新项目仅金科太阳·海岸 1 个，其余均以老项目的持续销售为主。参展区域中观音桥、龙头寺以及北滨路片区相对活跃。

观音桥—价格急剧攀升，销售有增无减。观音桥片区参展的 5 个项目中包括 3 个住宅项目和 2 个城市综合体项目。其中，光华·官府国际和 XX·翠海朗园作为观音桥为数不多的大型居住型社区，价格已上调至 7300-8000 元/㎡，相比春交会上涨约 1500 元/㎡，涨幅高达 25% 以上。而旭阳·朗晴广场和协信·中心作为步行街稀缺的投资产品，价格均在 10000 元/㎡ 以上。该片区价格攀升较快，但对外号召力依然强劲，销售情况均突出。

龙头寺—房源供应紧张，性价比优势明显。龙头寺片区参展的 5 个项目中，鲁能·星城、巴蜀城·九寨印象和中渝·爱都会均为大中型社区，但其销售速度较快，在售组团可售房源已不多。再加之

华宇·北城中央当期以公寓和商铺销售为主，丰业·御景铭洲又步入尾盘销售阶段，致使龙头寺片区整体房源供应紧张，后续房源将于 11 月至 2010 年初陆续放量。目前，该片区普通住宅的均价已上调至 5200-6700 元/㎡，相对其他区域，性价比优势仍为突出。

北滨路—价格变化不明显，推盘节奏较缓慢。北部路片区参展的 4 个项目均为大型中高档社区，整体均价在 6800 元/㎡以上，一线江景物业的价格集中在 8000-10000 元/㎡不等。北滨路虽云集众多知名开发商，但因总价高、配套相对欠缺等限制，整体销售依然屡现瓶颈，例如中海北滨 1 号和招商·江湾城的推盘节奏仍为缓慢，且消化速度欠佳。而珠江·太阳城和龙湖·春森彼岸消化速度相对较快，但整体供应仍显不足，后期房源将在年底或明年初推出。

溉澜溪—价格波动明显，见缝插针抢夺市场。溉澜溪参展的 3 个项目中，海尔·海语江山和中亿·阳明山水的市场影响力不强，但惯于采取灵活多变的定价策略。例如：海尔·海语江山价格从 4200 元/㎡逐月上调至 5200 元/㎡，虽波动明显，但仍以低于竞争区域的整体均价的优势抢占了大量市场，获得良好的销售业绩。而中亿·阳明山水的价格则根据市场走势呈现大涨大跌的趋势，价格从 4750 元/㎡直接上调至 6700 元/㎡，销售相对缓慢。此外，金科·太阳海岸作为潜在的别墅项目首次亮相房交会，该项目预计在 11 月中旬推出 82 套联排别墅，价格在 1.3 万-1.4 万元/㎡左右。

受市场利好刺激，本届秋交会江北区参展楼盘姿态较高，除了营销推广无亮点外，价格以及促销上让步空间均非常小，绝大部分项目只享受一次性 9.8 折，按揭 9.9 折和契税减半的优惠，仅个别项目在开盘当天针对 VIP 客户推出总价 3000-40000 不等的总房款优惠。此外，江北区后期全新项目较少，仅金科·太阳海岸和盛创·尊岭（未参展）两个别墅和花园洋房类项目，一定程度上丰富了江北区的物业形态，为购房者提供了更大选择空间。

➤ 渝北区

本次秋季房交会，渝北两路版块有 8 个项目参展，其中在售楼盘 5 个，潜在项目 3 个，参展情况与今年春季房交会无明显变化。

在售楼盘中主要以销售前期房源为主，同时也为后期房源做客户累积。其中万科·渝园在房交会期间加推 29 套联院别墅，均价在 160 万/套左右。

潜在项目中，重庆国际家纺城值得一提。重庆国际家纺城是由重庆涌鑫地产有限公司精心打造的城市复合体项目。该项目位于渝北区回兴，物业形态丰富，是集商业、酒店、办公、公寓、别墅于一体的城市复合体，总占地 230 亩，总建筑面积 42 万平方米，其中家纺主题商业 10 万平方米，公寓近 20 万平方米，别墅近 4 万平方米，地下车库及仓储 7 万平方米。此外，南方康桥推

出了其二期全新组团——南方康桥·玫瑰园，该组团全为高层建筑物业形态，分二期开发，第一批4栋楼预计今年年底推出。

➤ 北部新区

本次房交会北部新区参展楼盘有所减少，共有22个项目参展。其中，在售项目20个，潜在项目2个，参展项目主要集中在金开板块和新牌坊板块，以高层物业为主，洋房及别墅等高端物业参展有4个。

金开板块参展楼盘最多，以在售大盘项目为主，包括了绿地，融科，首金，龙湖等在内的知名开发商；其次是新牌坊板块，该板块内以加州电子校转盘楼盘供应较为集中，尤其是长安地产的锦绣城项目一直引领该板块价格飙升；高新园版块由于供应结构无太大变化，所参展项目也多为老盘，并且个别项目也借此机会推出最后一批房源销售，以期清盘；大竹林板块作为新兴区域，目前主要以龙湖，金科项目为主，本次也全部参展，供应物业包含了高层，洋房和别墅；冉家坝板块由于在售项目较少，此次仅有“祈年·悦城”参展，并于房交会期间加推物业，推出的140套房源也基本售罄，参展效果明显。

潜在项目之一是位于金开区汽博中心旁，由和记黄埔开发的“逸翠庄园”，该项目的进驻也再次印证了北部金开区高端物业云集的市场地位，该项目总体量43万 m^2 ，首期规划为联排别墅，预期将以较高的性价比进入市场参与竞争；另一潜在项目是位于市公安局附近的“伟岸·摩登堡”，该项目为全跃户型，虽然项目体量较小，但交通生活配套方便，预计11月开盘销售。

本次房交会参展楼盘价格优惠并不明显，且绝大多数项目无优惠，但是销售价格方面整体较前期销售明显上涨，涨幅跨度较大，在50-1300元/ m^2 之间；在特价房方面，也逐渐减少，仅有金科，龙湖旗下物业推出少量特价房销售，且市场效果不明显。

➤ 南岸区

本届秋交会南岸区共有28个项目参展，参展楼盘个数依旧居各区之首，但与今年春交会相比，参展项目减少3个但新盘个数有所增多，共有8个新楼盘参展，其中6个项目为房交会上首次亮相。

8个新项目主要分布于茶园新区、新南湖和南滨路片区。新南湖片区的山千院于房交会首日开盘销售，推出高层和洋房产品，价格与周边同类项目相当，由于前期客户积累不充足，楼盘宣传力度小，加上自身产品和价格无明显优势，因此开盘当天销售情况一般；学府大道片区又一高端项目一天景·雨山前，以洋房为主，辅以少量的别墅产品，将于近期正式开盘发售；南滨路的融侨半岛将于本月底隆重推出3期一融侨城，该项目占地1500亩，且以开发高端类物业为主，滨江

洋房、别墅和板式小高层，因其地理位置优越，江景资源丰富，产品舒适度高，加上融侨大社区的完美配套，故深受客户的青睐，预计首期开盘价格 8000 元/㎡—10000 元/㎡不等；茶园新区新亮相的 2 个项目均为洋房，银翔·翡翠谷 50 万㎡的托斯卡纳风情洋房；另一个规模较小的泽瑞·汇景苑以 3600 元/㎡的套内均价吸引众多购房者的眼球；此外，协信城、东原·长江畔 1891 和鲁能领秀城则以楼盘形象展示为主，项目具体情况不详。

从本次房交会调研可知，南岸区楼盘价格与前 2 月相比，整体呈上扬的趋势，受市场大环境的影响，价格上涨幅度较大，从每平方米上涨 100 元—2000 元不等，且多数集中在 400 元/㎡—700 元/㎡。同时本届房交会该区域的优惠幅度和促销活动甚少，大多为平时的销售折扣，再享受房交会契税减半的优惠。而且相比往年的房交会，实际成交价格更加明朗化。

本届房交会区域内备受关注的的项目主要是新盘及市场知名度较高的大盘。如：南滨路的融侨城、弹子石的中海国际社区、南坪中心综合体项目万达广场还有性价比较高的泽瑞·汇景苑，现场人气相对较旺。

➤ 巴南区

本次秋季房交会巴南区共有 9 个项目参展，其中有 2 项目为房交会上首次亮相。

目前巴南在售项目中，鱼洞和龙州湾板块在售项目多为尾盘销售，因此，本次参展楼盘主要集中在李家沱和渝南大道板块。在参展楼盘中，龙州湾板块全新项目跨越·城南未来正式亮相，该项目总建筑面积 50 万㎡，集滨江住宅、公寓、五星级酒店、商业、文博中心于一体的城市综合体，龙州湾板块作为巴南新兴板块，开发潜力较大，目前已有金源，柏树，康利尔，浩立等开发商拿地并同步开发，预计明年该板块供应量将增加。此外，李家沱另一全新项目都和广场，也正式面市，该项目位于李家沱中心，整体规划为 7 层商业裙楼（含地下建筑三层）+4 栋高层住宅。项目配套建设 10000 多平方米的市民休闲广场及商业步行街。都和广场将打造成为一个集购物、休闲、商住为一体的大型城市商业综合体，投资潜力较大，预计 10 月底将正式发售。

从所有参展楼盘来看，整体成交单价均有所上涨，其中位于李家沱精装项目恒大城，由于其开发商恒大地产即将上市，因此从国庆之后恒大在售项目成交单价均上涨约 1000 元/㎡，目前高层成交单价 6200 元/㎡。由洋房小高层组成的大型住宅社区曦圆柳镇，9 月推出三期洋房组团，目前成交均价 5850 元/㎡，与 6 月成交单价相比上涨约 1500 元/㎡，目前三期洋房组团销售接近尾声，即将推出三期小高层。渝南大道蓝光·十里蓝山一期别墅组团剩余房源不足 10 套，二期洋房组团 8 月成交单价整体上涨 1000 元/㎡，目前销售平平，与涨价前相比成交量有所减少。

房交会期间，各项目持续销售，主要以消化前期房源为主。本次秋交会各楼盘促销力度较小，整

体销售价格与以往相比均有所上涨。

➤ 九龙坡区

九龙坡区本次秋季房交会共有 14 个项目参展，比今年春季房交会减少 1 个，其中有 7 个项目作为新项目首次参展。其中除常青藤·缙香小镇、恒大绿洲及保利·心语花园属于体量在 20 万·以上的新项目外，其余均为体量在 10 万 m² 左右的项目。

值得一提的是首次参展的别墅项目常青藤·缙香小镇，该项目总建筑面积 100 万余 m² 位于九龙坡陶家镇，其中一期产品定位为纯独栋别墅，预计今年年底面世开放。另一豪宅项目——恒大绿洲，房交会期间主要供应一期开盘所剩房源，尽管打出最高优惠 5 万元广告吸引眼球，但折后均价依然高达 8000 左右。体量 13 万方的新项目青国青城，位于杨家坪九龙山，整个小区规划 6 栋楼，预计明年初面市。

该区域本次参展项目大多是无房源可售，目的是为后期加推房源做客户积累。而部分有房源销售的项目除已有的优惠政策契税减半，大多是延续以往的基本折扣及价格。除金科其下的西城大院及阳光小镇，均推出契税全免，送大修基金，送一年月供的优惠。

➤ 高新区

本次房交会高新区参展楼盘共计 8 个，参展项目数比春交会减少 6 个。参展项目减少的原因之一为前期房交会亮相过的项目已结束销售或者接近尾声。另一原因为该区域的新增项目体量小并已做好了足够的客户累计，故未参加本次的房交会。如，该区域的新增项目——位于谢家湾的首创 iHOME，并未设展，但有派送宣传单。

参展项目中，宏宇·密城及大城小爱为首次亮相，体量分别为 8 万 m² 和 15 万 m²。宏宇·密城位于歇台子小学旁，预计在本月底亮相。大成小爱位于石桥铺版块，一期于本月 24 号开盘，此次参展也为后期房源做客户累积。

价格方面，参展项目均无明显的价格优惠。

➤ 沙坪坝区

本届房交会沙坪坝区参展楼盘共计 14 个，参展项目的总体量约 712 万 m²，项目数和总体量与去年秋交会相比有一定提升。参展项目以高层为主，含少量别墅。参展楼盘主要集中在中心板块、大学城板块、凤天板块。其中，“华宇·金沙时代”、“华宇城”、“隆鑫·天雨方”为今年亮相的新项目。

参展项目中，中心板块目前是沙区的热点之一，目前已逐渐显现出以三峡广场为中心，向四周区域辐射的发展趋势，“融侨·诺丁阳光”、“煌华·新纪元”、“融汇·国际温泉城” 3 个引人关注

的项目悉数参展，“融汇·国际温泉城”一期售完，二期“上筑”组团开始销售，大盘、品牌、位置等品质使其销售较好，在沙区树立起大盘的形象；“煌华·新纪元”目前在售 1、3 号楼，价格提升较大；“融侨·诺丁阳光”房源基本推出完毕，目前主要是消化剩余房源。

在大学城板块，本次房交会龙湖携“睿城”和“东桥郡”参展，“睿城”已进入收官阶段，只剩极少尾盘销售；“东桥郡”为龙湖在大学城的 2 号地块启动项目，规划为别墅社区，目前主推联排别墅，价格较前阶段有所上涨；位于“睿城”斜对面的“东方剑桥”靠近重大校区，面积区间在 28-94 m²，价格适中，销售情况较好，前期推出的房源基本售完；“富力城”本次未参展。

凤天板块本次有 2 个楼盘参展，“富洲新城”在沉寂多时后推出 2 号楼，成交价格与前期楼栋有一定提升；“蓝溪谷地”目前折扣较少，价格提升较大，但销售良好。

沙滨路板块，老牌企业华宇地产携“华宇·秋水长天”参展，价格变化提升近 1000 元/m²；“宝嘉·江枫美岸”，目前以前期剩余房源销售为主，2 期暂未推出。

华宇集团在本次房交会上引人注目，除“华宇·秋水长天”参展外，同时携“华宇·金沙时代”、“华宇城”亮相，“华宇·金沙时代”位于华宇金沙港湾旁，规划为高层，约 40 万 m²，预计明年初面市；“华宇城”位于沙区凤天板块，规划约 90 万 m²，预计明年面市。此外隆鑫小龙坎项目“天雨方”亮相，预计明年初面市。

➤ 大渡口区

本次房交会大渡口区只有 2 个项目参展。其中，“晋愉·碧怡林畔”为首次亮相的项目，占地约 400 亩，规划为独栋、联排，其主力户型 199-334 m²，预计 10 月底开盘发售。

在本次秋交会上，大渡口区的参展楼盘较少，一方面是由于区域房地产市场的发展程度相对于其他区域还比较落后，另一方面本区域现阶段主要以消化现有存量房源为主，新盘或加推较少。“晋愉岭海·翡冷翠”目前主要销售前期推出房源，价格略有上调。大渡口区的房地产市场比较平淡，区域目前暂无大盘、新盘面市，也暂无品牌开发商进入，本区内的楼盘主要以库存销售为主，价格略有调整，但波动不大。

➤ 渝中区

本次秋交会渝中区共有 10 个项目参展，其中有 3 个项目首次亮相房交会，解放碑中心板块项目创汇首座，集精装公寓、LOFT 写字间、商场及商务会所多种业态于一体，作为金融街上目前唯一在售项目，9 月首次开盘以来销售较好，截止房交会共分三次推出 290 余套房源，销售率达到 93%，成交单价同时上涨 1000 元/m²。协信黄花园全新项目协信·公馆 1 号，总建筑面积 15 万 m²，项目由 3 栋 52F 超高层和 1 栋 33F 高层组成，面积 80-280 m²，预计明年 4-5 月开盘销售。

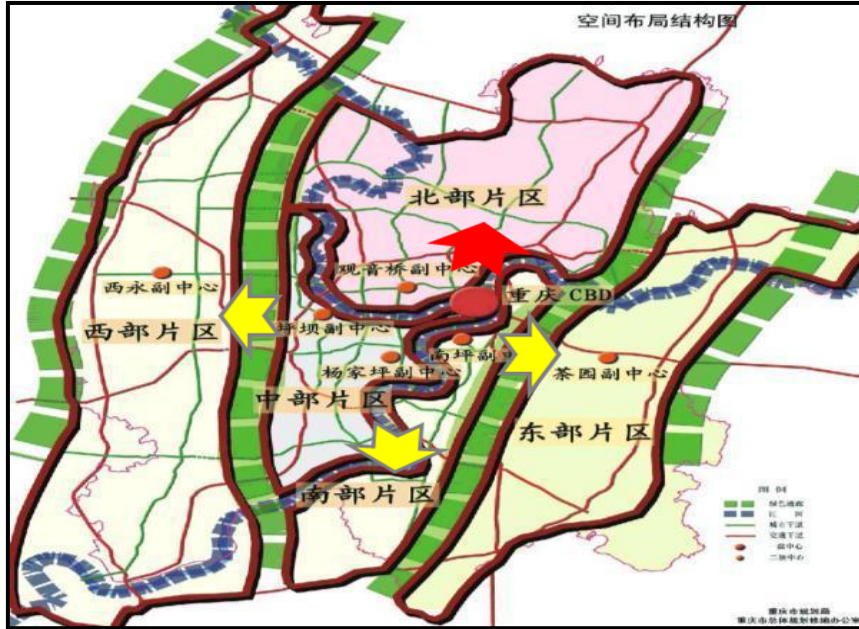
大坪板块恒大名都首次亮相房交会，该项目由高层和小高层组成，打造全精装高档社区，以大户型为主。该项目 8 月底首次开盘，目前已推出 3 栋高层，3 栋小高层，10 月成交单价整体上涨 1000 元/㎡，由于单价较高加上户型较大等原因，小高层销售较缓慢，而高层销售率达到 70%。本次参展项目集中在大坪和解放碑板块，大坪板块协信·阿卡迪亚高层组团君临天下房交会期间正式发售，成交均价 6490 元/㎡，面积区间 79-211 ㎡，由于其地理环境较好，加上房交会期间优惠，开盘销售过半。协信·云栖谷目前剩余 30 余套房源，销售接近尾声。解放碑超高层项目日月光中心广场即将发售 R1 栋最后 32 席，顶层大户型房源，面积 150-200 ㎡，销售均价约 18000 元/㎡。瑞安·重庆天地目前板式小高层销售接近尾声，发售精装高层房源，预计销售均价约 9000 元/㎡。

此次房交会期间渝中区销售房源 210 余套，成交面积 2.04 万㎡。整体促销折扣与以往变化不大，受到目前成交单价上涨的影响，整体成交量有所减小。

三、区域未来发展潜力预判

1、重庆市发展格局及茶园新区简介

图：重庆市发展格局



- 重庆是一个多中心的组团式组合城市，各个中心带动着各自周边区域发展；
- 重庆随着城市的发展，目前向周边区拓展，向北是主要发展方向；
- 东部的茶园新城、西部的大学城以及南部新城是未来城市外拓发展的承接区；

茶园新城作为重庆城市发展的主要外拓承接区之一，是城市发展的主要副中心之一，是未来南岸区的新行政中心。

2、茶园新区现状

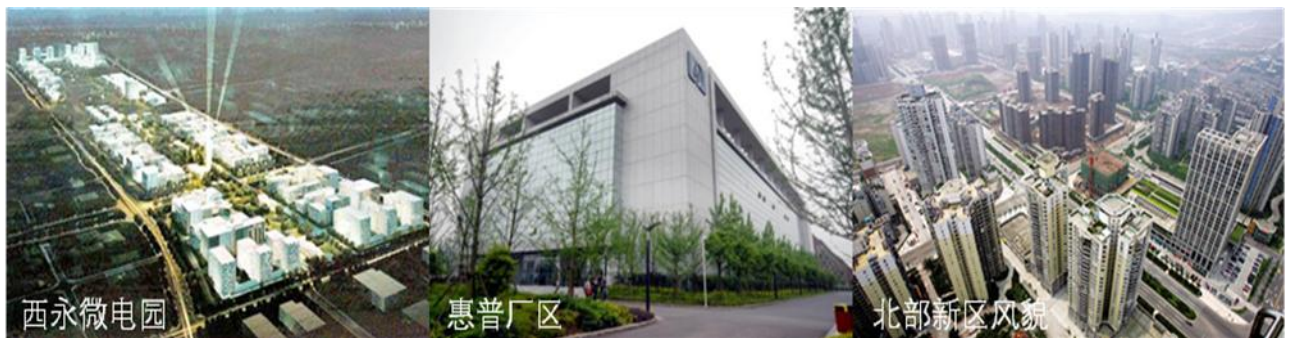
2.1 整体概况

- 相比重庆其他主要新区由市级政府牵头发展，茶园由区级政府发展的支持力度小得多，同时，茶园目前实行多头管理，相互之间独立行动，缺乏有效的统筹。

重庆主要新区	牵头政府	组织单位	推进速度
北部新区	重庆市政府	北部新区管委会	★★★★★
西永新区	重庆市政府	西永产业园管委会	★★★★★
茶园新区	南岸区政府	茶园管委会、长江工业园管委	★★

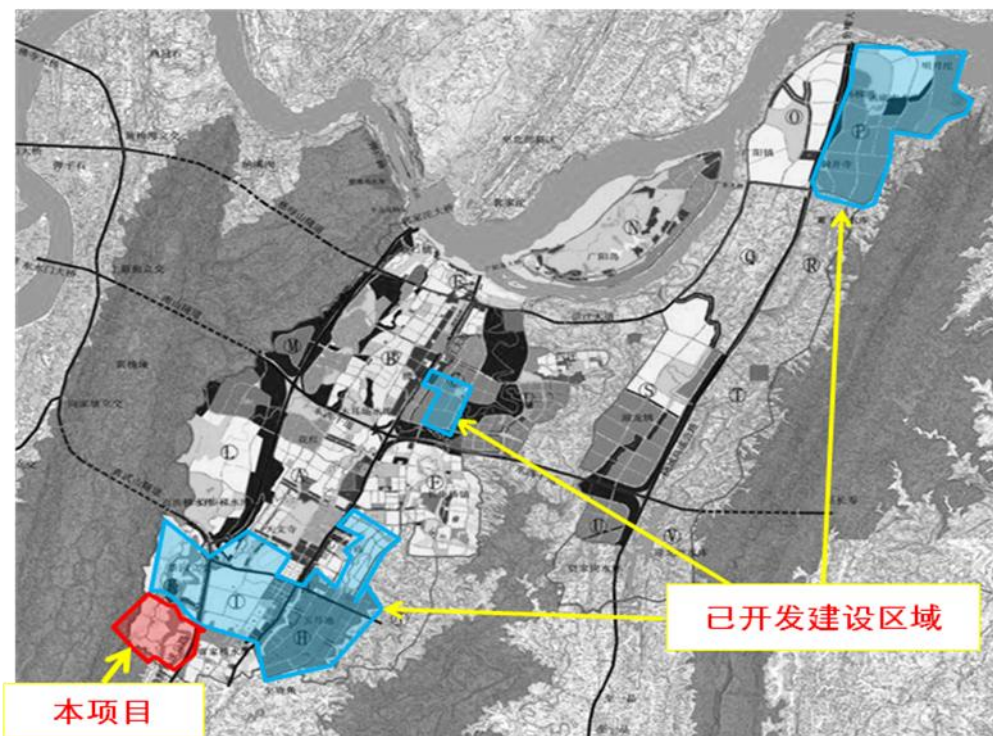
	会、东港工业园管委会	
--	------------	--

图：其他各大新区现状示意



- 茶园新城自 2000 年开始开发建设以来，目前开发实施主要体现在几大工业园区和部分基础设施，开发推进缓慢。

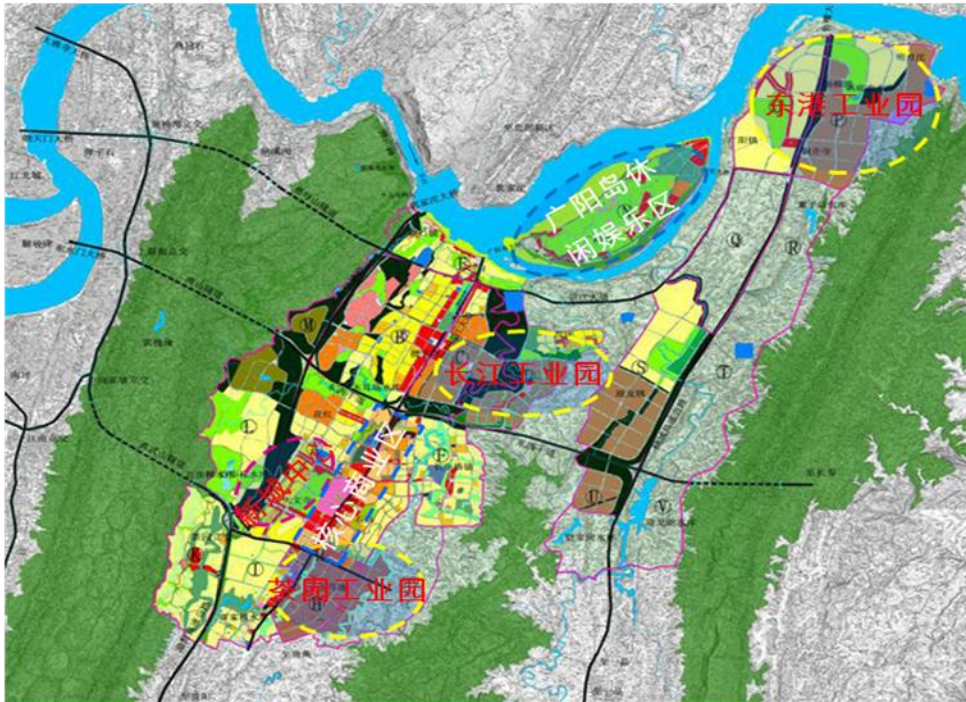
图：茶园新区已开发建成区



整个茶园新区重点发展区域是目前茶园管委会周边，也就是本项目附近，靠近玉马路沿线，但周边很多商业都是临时建筑，未来要拆迁。

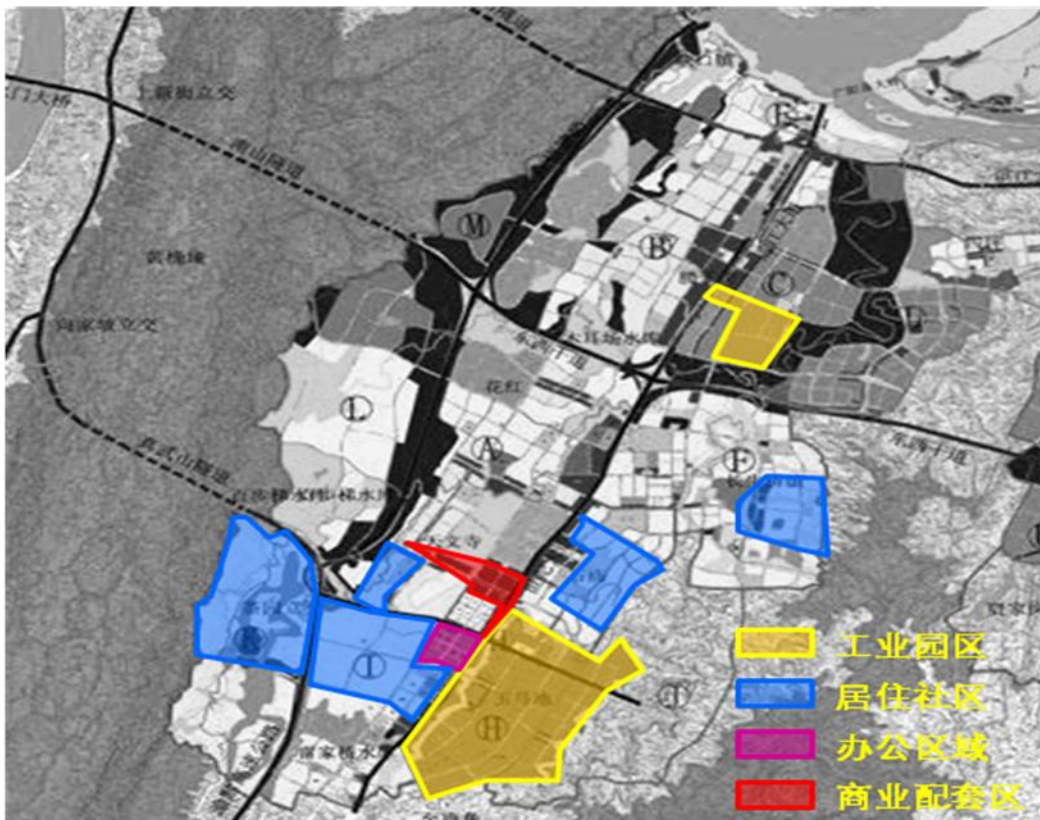
- 茶园新城以通江大道为主轴，沿通江大道两侧纵深发展，呈现以主轴带动区域纵深发展的南北向带状城市格局。茶园新目前开发建设主要在通江大道沿线，各个功能沿通江大道两侧规划。

图：茶园新区发展布局



➤ 目前茶园新城的城市功能主要以工业生产和居住为主，其他城市功能未能得到承载。

图：茶园目前城市功能分布图



茶园新区目前已经呈现的功能区主要包括茶园工业园、长江工业园、新开发居住区（同景国际城、长青湖、坡岭顿、庆隆南山高尔夫以及公务员小区）以、长生镇居民区、茶园管委会等行政单位、花街商业配套等；

各功能区中以工业园区（茶园工业园、长江工业园）和各个居住区所占的体量最大；

- 茶园新城目前人口主要由园区企业的产业人群和房地产开发的入住业主构成的外来人群，除此之外为本地原著民，各个群体由于消费理念的差异呈现多元化的消费层次。

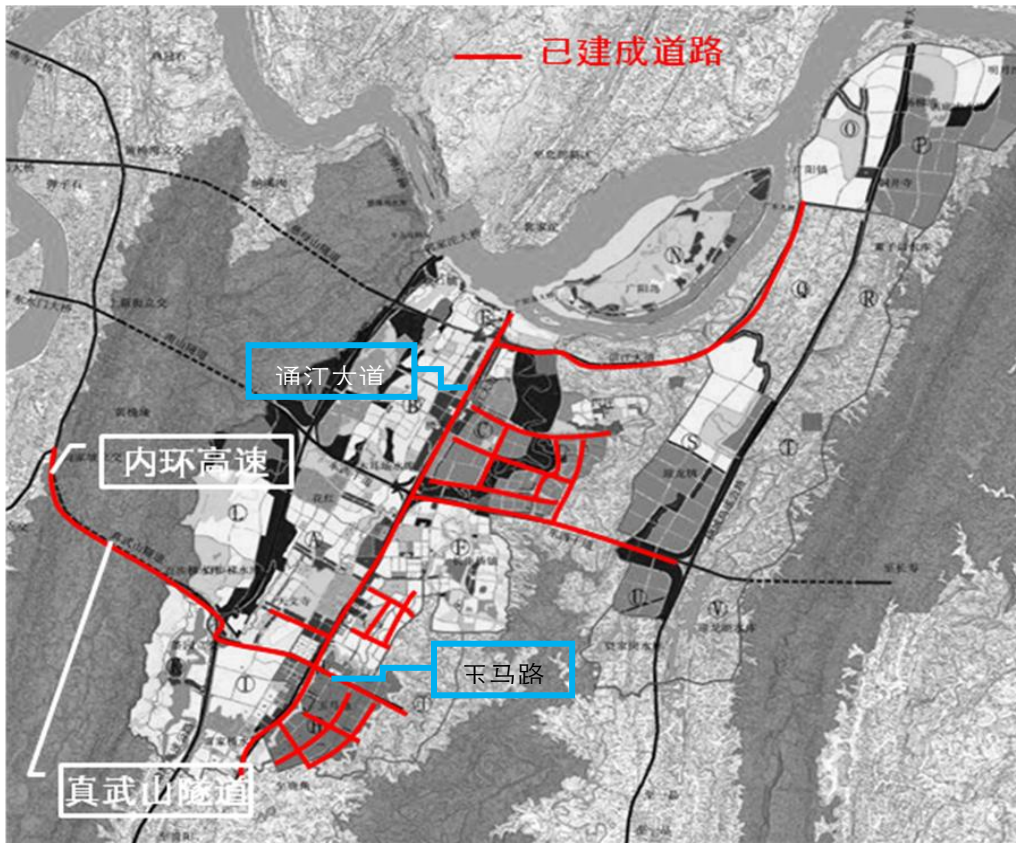
表：目前入住人口数量及结构

人群	有效常住人口数量	人群具象化	消费层次
企业产业工人	4 万人	园区多为低端的加工型产业，工人多为外来农民工，收入较低，消费层次也不高	低档
企业管理人员		相对层次较高，但数量有限	中高档
商品房业主	1 万人左右	目前茶园新城社区入住人口不多	中高档
原著居民		有效消费人口数量有限	低档

2.2 交通

目前茶园新城与市中心只有一条主要道路连接，大众心里距离较远，茶园内部目前也只建成两条主干道，交通体系还是线性形态，形成网状道路体系还需要时间，完全城市化快速发展尚需时间。

图：茶园目前对外对内交通情况



- 茶园新区——主城中心区：内环高速（真武山隧道）
- 茶园内部主要道路：玉马路、通江大道
- 其余道路：茶园工业园内部道路网、长江工业园内部道路网

2.3 产业发展

- 目前茶园新城以工业为主要产业，三产比例低，其二产主要以加工制造等中低端产业为主。

表：茶园目前各产业占有比例

产业	比例	代表企业
装备制造业	39%	机电控股、长江电工、迪马实业
电子信息产业	36.22%	TCL、美的、国虹
包装印刷业	7.1%	宏劲印务、乐缘彩印
生物制药产业	2.83%	莱美药业、时针阁药业
纺织服装业	2.4%	雅戈尔服饰
其他产业	12.36%	华辉涂料、安吉尔饮水

资料来源：茶园新区官方网站

- 虽然与发展多年的老工业园区有着一定的差距，但随着园区的逐渐成熟，产业发展开始进入良性发展阶段。

表：各工业园区引入代表性企业

工业园区	代表性企业
西永工业园	HP 研发中心、IBM 数据中心、亚翔系统、中科方德软件等共 41 家企业入住
九龙工业园	沃尔玛、五十铃、ABB、雅马哈、精工集团、佳通轮胎、椿中岛等世界知名企业；建设集团、隆鑫集团、徐工集团、北方奔驰、恒胜摩托、劲隆摩托等国内知名企业。
茶园工业园 长江工业园	澳柯玛、桐君阁、交科院、长江电工集团、雅戈尔、迪马、伊士顿

表：03-07 年茶园工业园内引入企业个数

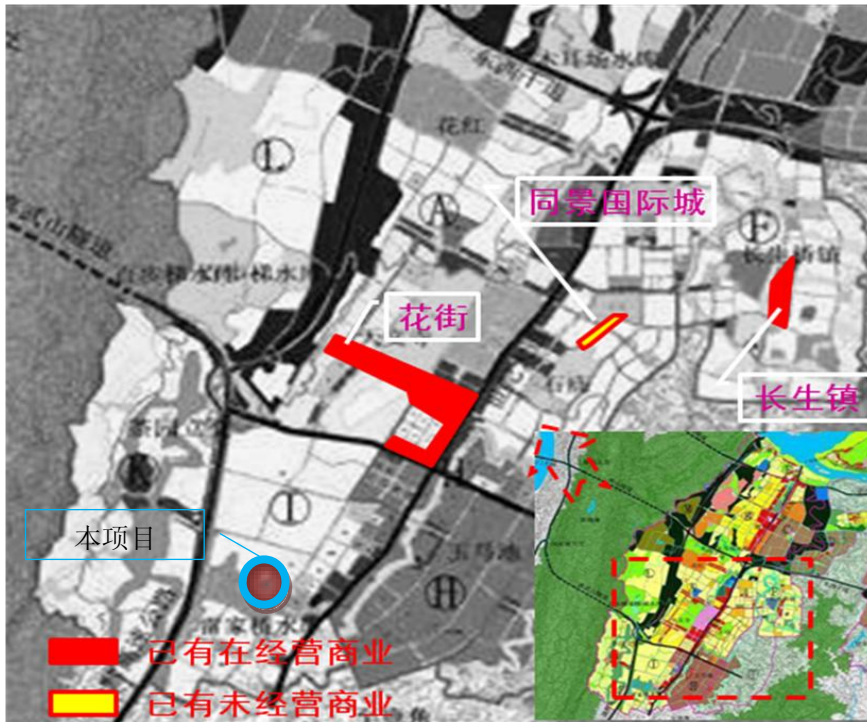
年限	2003	2004	2005	2006	2007
企业个数	3	20	40	61	139
实现产值（亿）	5	20	40	80	101

资料来源：茶园新区管理委员会官方网站

2.4 区域内配套

茶园新城目前商业配套主要以管委会对面的花街和长生镇商业为主，主要经营餐饮和住宿类，体量较小，档次低。

图：现有商业配套分布图



- 花街是目前茶园新城主要的商业配套，主要经营餐饮、酒店住宿、生活配套及少量建材，整体规划杂乱，档次较低；
- 长生镇商业主要针对原著民的生活配套为主，部分餐饮；
- 同景国际城会所前已有一天 50 米左右的商业街开始销售，目前正在出售，个别商家开始经营，主要以社区商业为主。

2.5 房地产市场概况

- 茶园新区房地产市场经过多年培育，目前发展较为缓慢，仅有几个项目开发，并未完全形成房地产开发的热点区域。区域内大盘林立，但开发商实力不强，对区域打造的把控能力弱。在商业配套的打造上，除同景外，其他项目都为社区配套商业。

表：区内目前房地产市场发展概况

	开发商品牌	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
长青湖	本土非实力开发商	动工	累计开发 50 万 m ²					
同景国际城	外来非品牌公司			动工		累计开发 50 万 m ²		

庆隆南山高尔夫	本土二线品牌				动工	累计开发 33 万 m ²	
坡岭顿小镇	本土非实力开发商					动工	累计开发 11 万 m ²
中铁山水天下	外来公司					动工	累计开发 7 万 m ²

资料来源：中原研究

表：目前开发项目基本指标

项目	体量
长青湖	占地 3500 亩，总建面 90 万方
同景国际城	占地 3000 亩，总建面 200 万方
中铁山水天下	总建面 43 万方
庆隆南山高尔夫	占地 3300 亩，总建面 224 万方
坡岭顿小镇	占地 460 亩，总建面 11 万方
鲁能领秀城	占地约 2000 亩

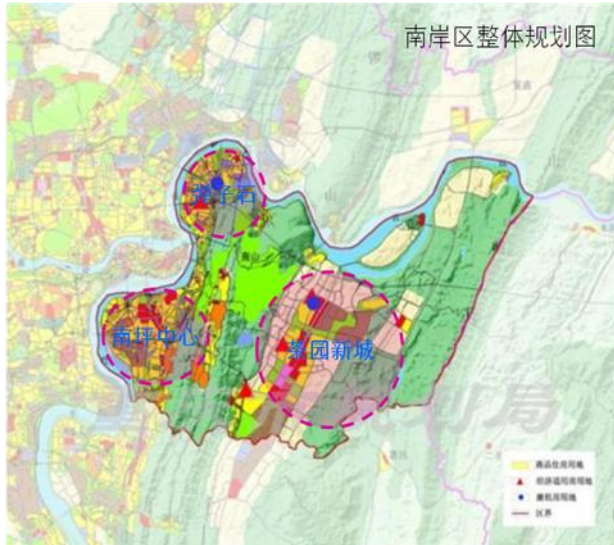
资料来源：中原研究

3、茶园新区未来规划及实施情况

3.1 整体发展方向

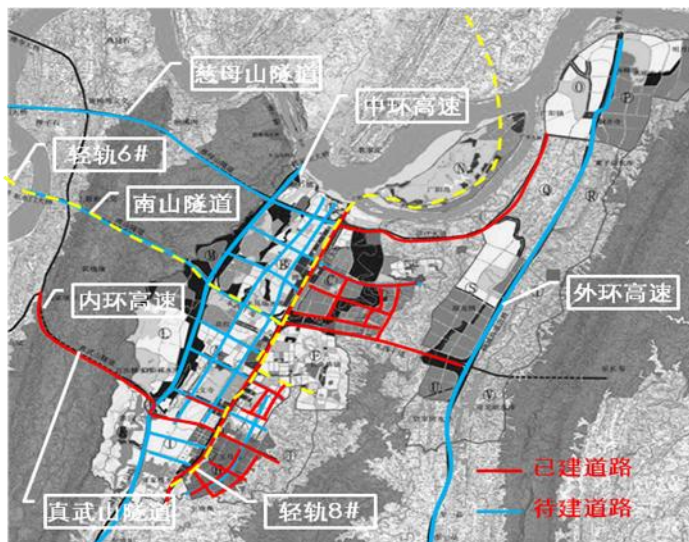
- 茶园新区志在建设成为重庆市的现代化高新技术产业基地和最具活力的现代化生态城市，未来交通发展加之其区位关系与南坪商圈和弹子石南 CBD 构成黄金三角。

图：茶园区位示意



- 茶园新城规划面积 120 平方公里，可建设面积 74 平方公里，人口 50 万；
- 茶园新城是以发展新型工业，现代物流、国际会展、都市旅游四大产业为重点的重庆东部新城。
- 茶园新城未来主要以工业、居住、商业和行政功能为主，是东部新城的商业、商务、金融、产业信息、医疗和行政中心，承载着重庆东部新城核心的城市功能。

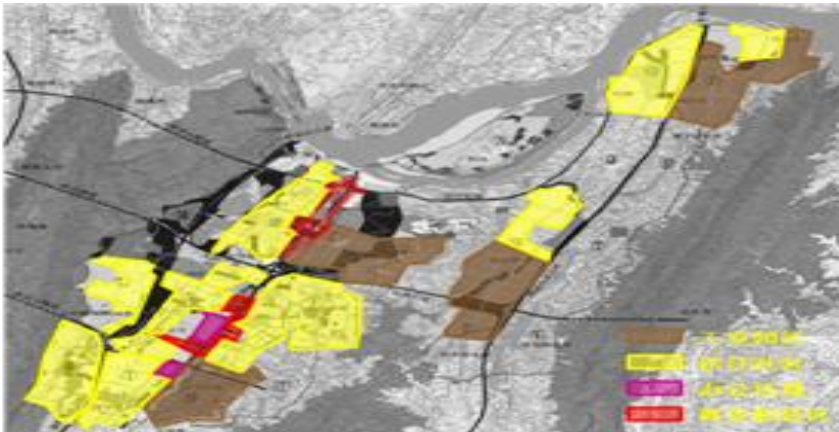
图：城市功能分布



3.2 交通规划

- 未来茶园新城与将有多条城市快速干道和主城中心区域相连，将大力提升茶园与主城的联系，同时内部道路体系逐渐网状化，将会推进茶园的快速发展。

图：交通规划图



- 对区域价值高度提升有极大作用的几大关键交通要道都预期在 3~5 年内相继竣工。

表：交通规划具体实施计划时间表

	连接范围	开完工时间	对区域价值提升评价
慈母山隧道	江北嘴 CBD 及整个北部, 仅需 30 分钟	10 年 6 月完工	☆☆☆☆☆
南山隧道	南岸区滨江路、南岸 CBD, 仅需 10 分钟	待定, 但预计很快动工	☆☆☆☆☆
东水门大桥	解放碑 CBD, 仅需 15 分钟	2010 年竣工	☆☆☆☆☆
轻轨 6 号线	解放碑、北部新区高新产业园	2013 年竣工	☆☆☆☆☆
外环高速	连接周边区县	05 年动工	☆☆☆☆☆
中环高速	-	07 年动工	☆☆☆☆☆
轻轨 8 号线		待定	☆☆☆☆☆

3.3 产业规划

- 按照茶园新区产业发展规划, 到 2012 年, 新区将重点培育消费类电子、装备制造业两大支柱产业, 实现工业总产值突破 1000 亿元。
- 茶园新城三大工业园区各自有着明确的产业定位, 形成相互依存互补的产业集群, 通过工业二产带动其他产业的发展。

长江工业园:

规模: 10 平方公里

园区简介: 重庆市工商联和南岸区人民政府为了促进海内外华裔投资重庆, 参与西部大开发而共同建设的涉外型工业园区

规划目标：“高标准、高起点、生态型”

重点发展产业：机械行业、医药产业、都市工业、环保产业

代表企业：远和矿山机械、超科实业、建峰实业

东港工业园：

规模：10 平方公里

产业规划目标：以引进投资规模大、技术水平高、经济效益好及环保型的项目为主要目标

重点发展产业：现代港务仓储物流、特种船舶、新能源新材料、生态休闲产业

代表企业：重庆船舶公司、特种船舶公司、川东船舶厂

茶园工业园：

规模：5 平方公里

产业规划目标：以引进投资规模大、技术水平高、经济效益好及环保型的项目为主要目标

重点发展产业：电子电器（IT）制造业、机械装备制造业，并大力扶持包装印刷业，生物医药业、纺织服装业

代表企业：TCL、美的、雅戈尔、长江电工、迪马实业。

➤ 长江工业园内新兴的 500 亩工业总部基地，将带来大量产业内的高端人群，提升区域形象。

3.4 其他

政府的搬迁对茶园新区发展注入全新的、强势的政府产业，因此将会带动土地价值提升，催生房地产的快速发展，从而带动区域快速发展。

3.5 房地产未来发展初判

- 茶园新区近年来居住用地出让量小，可以预见茶园未来短时间内潜在项目数量少，还暂时无法像大学城一样成为主城区内市场开发热点区域。
- 拿地开发商多为本地中小开发企业，目前只有鲁能一家知名开发商，多数开发企业对区域把控能力弱，龙头企业的缺乏将导致区域土地无法迅速炒热。
- 从规模来看，未来仍以大盘开发为主导，辅以少量中小规模项目。

表：近年茶园土地出让情况

开发商名称	地块标号	土地面积（㎡）	容积率
-------	------	---------	-----

重庆天龙房地产开发有限公司	I01-11/01、I01-14/01、I01-15/01、 I01-16/01 号宗地	222058	≤1.5
重庆天龙房地产开发有限公司	15-1、15-3 宗地	56790	≤1.5
重庆鲁能英大置业有限公司	茶园新城区 A 标准分区 A25-1/01 等宗地	1095875	1.4—2.5
重庆泽瑞房地产开发有限公司	茶园-鹿角组团 F 分区 F04/01 号宗 地	30941	≤1.8
重庆正扬实业（集团）有限公 司	南岸区茶园 F 分区 F21-4/01 宗地	2297	≤3
重庆广万房地产开发有限公司	茶园新城区 I 标准分区 02-11/01(部分)、02-12/01、 02-17/01、04/02	146000	1—1.7
合计	建筑面积：约 3468744 m²	1502841	

4、区域未来发展潜力预判

4.1 区域未来整体发展方向

- 政府搬迁：南岸区政府迁建茶园新区势必会为茶园的发展提供强有力的动力，同时政治、经济重心向茶园转移，茶园的南岸区中心、重庆市城市副中心地位越来越明显和突出。
- 交通方面：随着交通系统的改善和提升，极大的拉近与主城的距离，茶园新区将成为距 CBD 核心区最近的新城，将充分享受主城区内的大配套，区域价值将得到极大的提升。

图：几大园区距 CBD 区位示意



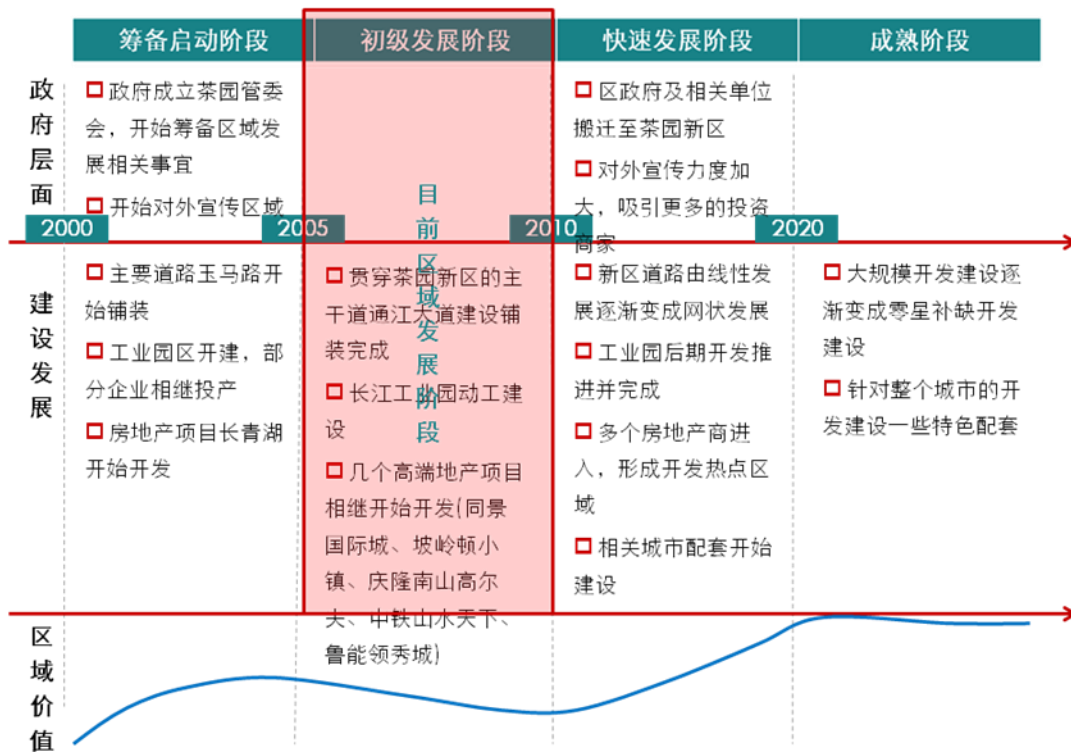
区域	距市中心
北部高新园	30 分钟
西永微电园	50-60 分钟
九龙园区	40 分钟
茶园	10 分钟

- 配套方面：随着区域内目前房地产项目的逐步开发，入住的居住人口和产业人口增多，各类配套将逐步得到完善。

中原认为，在未来几年内，茶园将由目前的初级发展阶段，以更快的速度向快速发展阶段迈进，区域价值区域形象都将得到极大的提升。

而目前带状发展城市格局，结合带状城市发展形态，未来注定最先成熟的区域是沿通江大道两侧，同时根据区域目前开发的进度，本项目所在的新区南边相比北边成熟时间早。

图：茶园新区发展阶段



表：茶园新区价格定性预测

萌芽阶段	初级阶段	快速发展阶段	成熟阶段
项目价值+区域炒作价值	项目价值	项目价值+区域价值凸现	区域价值+项目价值

4.2 房地产市场整体发展方向

中原认为，尽管目前茶园新区区域价值并未得到充分发挥，但是在未来 3~5 年随着政府搬迁大量资金投入政务新区建设、重点发展其规划产业、交通路网成熟快速加快与主城区融合，以及大量品牌开发商陆续进驻后，其区域价值将得到极大的提升，茶园新区极其有望成为 3 年后城市开发热土，以异军突起的姿态出现在重庆未来的版图上。

对于本项目而言，目前取得土地将是土地价格较低时进入市场，在不久的将来，将随着区域的价值凸现，项目价值才能得到充分发挥，中原需提醒的是，在近 3 年内，项目将跟随区域的成熟而成熟，将暂时无法取得突破性进展。

四、住宅项目价值界定

1、价值点分析

表：项目资源价值分析

	资源描述	资源价值等级	资源价值评价
项目资源价值	水库资源、原生态山地	区域级	区域内大盘自然资源优美，本项目无特别优势，但主城区内这样的项目较稀缺
区域内资源价值	距目前的商业中心距离近，但无公共交通，步行约 10 分钟，未来的商业中心在同景国际处。	区域级	相对其他项目，本项目在配套上无特殊优势
区域价值	重庆着力打造的东部新城，在主城各区中以自然环境优美著称。	城市级	新城价值将大于一切

2、价值点梳理

表：区域内大盘资源价值对比分析

	对比分析
项目内资源	③ > ① > ②
区域内资源	② > ① > ③

其中：

- ①：本项目
- ②：同景国际
- ③：庆隆高尔夫

3、结论

相比同区域其他大盘项目而言，项目本身资源有一定优势，区域配套上略差，但区域价值目前处在发展阶段的低位，在后期将取得极大的突破，本项目在后期如能加强本身资源的打造，配合区域配套，将有望实现项目价值最大化。

第二部分 竞争市场研究

一、竞争区域界定

1、界定原则

新区发展初期，客户主要来源区域即为竞争区域；

新区各发展阶段客户来源有所不同，发展初期，主要竞争区域为价格洼地产生的客户重叠区域，如北部新区与三北区域；大学城与沙坪坝区域，而本项目所在茶园新区，发展初期的最大竞争区域为南岸区售价相对较低区域，如渝南大道沿线板块、新南湖板块；

发展后期客户群会根据新区交通、产业等发展的升级而逐步扩大；茶园新区未来主要交通改变为南山隧道、慈母山隧道的开通，距离较近的区域则成为竞争区域，如弹子石板块；

新区发展初期，由于价格和产品形态原因导致客户竞争的区域，如巴南区性价比洋房项目与茶园新区项目共同竞争南岸客户，巴南区相关项目成为茶园板块前期竞争对手；

新区发展中期，区域内部则成为最大的竞争。

2、竞争区域界定

茶园新区发展阶段	竞争区域	备注
发展初期	渝南大道沿线板块、新南湖板块、巴南区性价比洋房项目、茶园板块	南坪板块、巴南区板块主要为价格的竞争
发展中后期	茶园板块	

二、竞争区域市场研究

（一）渝南大道沿线板块和新南湖板块

说明：由于渝南大道沿线与新南湖板块目前在售项目少，两大板块客户重叠性高，因此我们把两大板块合并分析

1、板块功能定位

主城区内中档居住片区，凭借浓厚的居住氛围，吸引由于交通原因受经济所限不能或不愿离开城市居住的一次和二次置业人口。

在区界划分上，主要是属于南部经开区范围，以江南立交（即四公里立交）为起点，学府大道以西范围内，南湖路、海峡路、黄鹤路沿线房地产开发较为密集，且产品素质、产品类型、价格等相对趋同，本次分析将其统称为“大南湖板块”。

南部经开区原有大量的工业企业，逐步迁往茶园和其他区域，交通区位优势突出、教育、生活配套的成熟使得大南湖板块自 2005 年开始逐渐成为南岸区中端房地市最为活跃的板块，经过近几年的集中开发，区域地块的减少，区域开发逐步进入尾声，向周边区域延展。

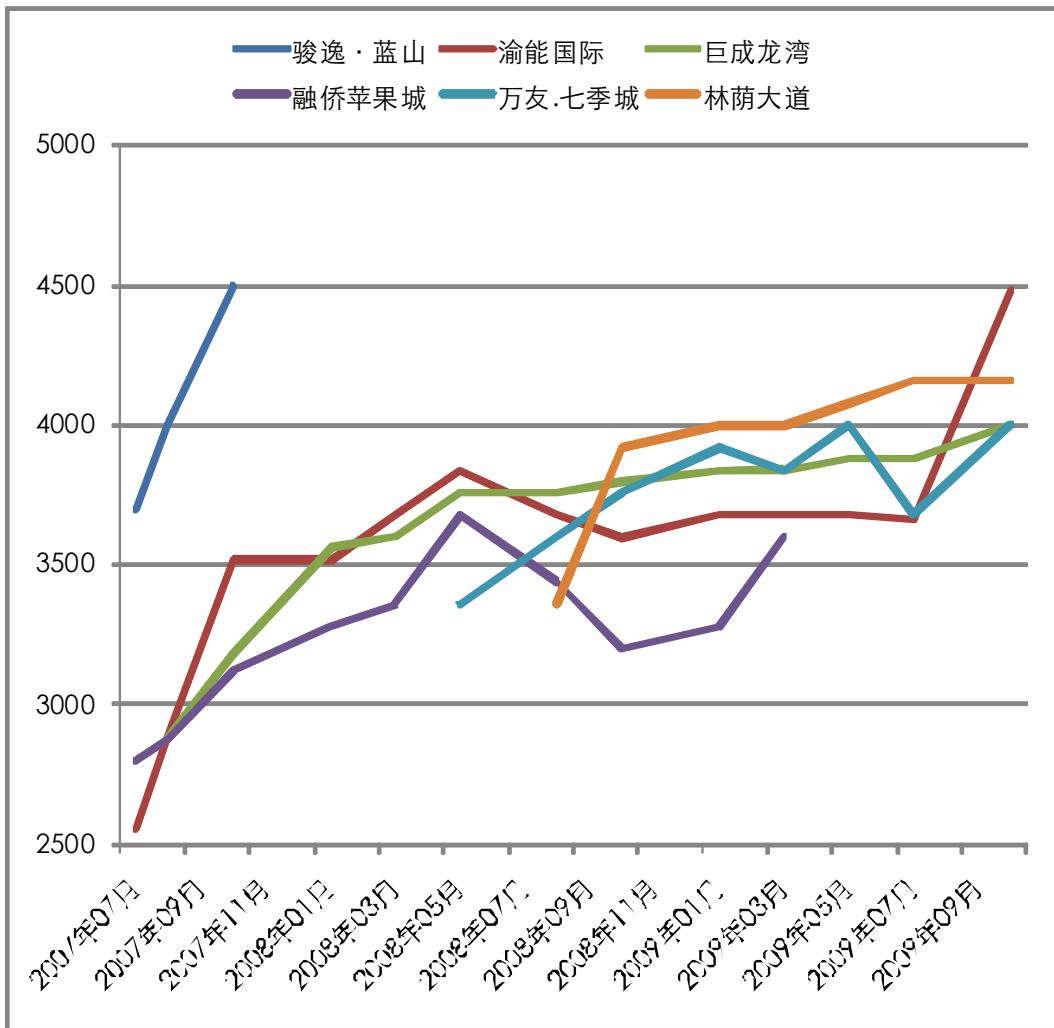
2、房地产市场特征

2.1 板块供应市场

表：在售项目情况

项目名称	体量(万 m ²)	产品形态	户型配比 (m ²)	售价水平 (元/m ²)
万友·七季城	45	高层	两房 69-72 66.5% 三房 99 33.5%	3680-4000
山千院	45	高层、洋房	两房 63-79 63.2% 三房 88-120 28.7% 四房 124-148 6.1% 跃层 107-154 2%	高层 4000 洋房 6300
渝能国际 梦幻 S1	60	高层、洋房		高层 4480
巨城龙湾	30	高层	两房 61-75 85.5% 三房 88-91 14.5%	4000
林荫大道 跃界	中冶置地	高层	一房 36-51 22% 两房 61-87 78%	5200

2.1.1 板块价格走势



区域发展成熟，便捷的交通、高校等配套优势，售价水平有所上升，从 2007 年的 2800-3200 元/m² 的水平上涨至 2008 年的 3600-4000 元/m² 的水平，到目前集中在 4000-4400 元/m² 的水平。

区域价格的上涨与重庆市场价格走势一致，受宏观、环境影响较大，但区域已形成较强的居住氛围，后期可开发地块的减少，价格还有稳定的上涨空间。

2.1.2 客户情况

该板块的主力客户 50%以上都为南岸区内中端客户，少量辐射渝中和九龙坡客户。

中小户型多为 25—40 岁的客户群体，三房多为 40-60 岁的购买群体（多数为后代买）。主要用于自住，投资的非常少。

特别注意的是，此板块内还包括 5%左右的周边区县客户，购房主要是 1 房或单房为主，这类客户认可区域的居住环境，在城市内工作或是希望到城市生活但又受到经济上的限制，因此购置总价较低的物业。

2.2 潜在市场研究

表：潜在项目情况

项目名称	体量（万 m ² ）	产品形态	户型配比（m ² ）	预计推出时间
天景雨山前	5	洋房、别墅	洋房 132-188 m ² ，别墅 213-237 m ²	2010 年初
云峰·天梭派	16	高层	容积率为 4.5 的小户型，一房和两房为主	2010 年上半年
瑞安项目	11	高层	容积率为 4.2 的小户型，一房和两房为主	2010 年下半年
雅居乐项目	60	花园洋房 / 高层 / 小高层	/	2010 年后

板块后期核心区域可开发地块逐步减少，会有少量小体量普通住宅项目出现，板块的开发逐步向周边区域延展，如雅居乐项目大规模项目处于板块的边缘地带。

3、板块未来发展趋势

未来房地产开发进入尾声阶段，地块容积率走高，户型逐步紧凑，从纯居家型向投资居家型转变，区域配套的逐渐完善，价格将还有一定的上涨空间，但由于区域天花板效应，未来价格仍会处于南坪相对中低水平。

（二）弹子石板块

1、现阶段功能定位

弹子石片区作为重庆主城最早的发源地之一，但其经济落后、位置较差，逐渐被人们所遗忘，直

至南滨路的开发以及重庆“CBD”的规划，弹子石被规划为 CBD 的“配套服务区”，使得弹子石片区逐渐成为人们所关注的热点区域，特别是中海国际社区的进驻，区域快速成为南岸区房地产开发热点板块。

2、整体规划及基础设施、配套情况

表：重庆市 CBD 分区规划

中央商务区	功能定位	主要职能	范围	面积 (km ²)
江北城现代商务区	商务中心	商务办公职能，包括一部分商贸职能。	江北城	约 2.4
解放碑商贸区	商贸中心	商贸功能，同时包括一部分商务办公职能。	解放碑核心	约 2
弹子石功能配套区	功能配套区	<u>配套服务功能，包括高级居住、公寓、酒店、文化设施等。</u>	弹子石	<u>约 1</u>

随着 CBD 的规划实施，朝天门大桥的通车，弹子石的交通配套得到极大改善，其对外辐射力也大大增强。目前龙湖、中海、富力、首创等全国知名品牌企业的进驻开发，片区开发价值得到体现，且还在逐步提升中。

3、房地产供应市场特征

3.1 供应特征

表：区域内目前在售项目情况

项目名称	开发商	占地面积(亩)	建筑面积(万 m ²)	容积率	规划物业形态	在售物业形态	目前均价(元/m ²)
中海国际社区	中海	1550	230	2.2	高层、洋房	高层	4720
龙湖郦江	龙湖	185	41	3	高层、洋房	高层	5200
聚丰江山汇	聚丰	165	50	4.5	高层	高层	4240
昕晖莫比时代	昕晖	45	13	4.47	高层	高层	4320

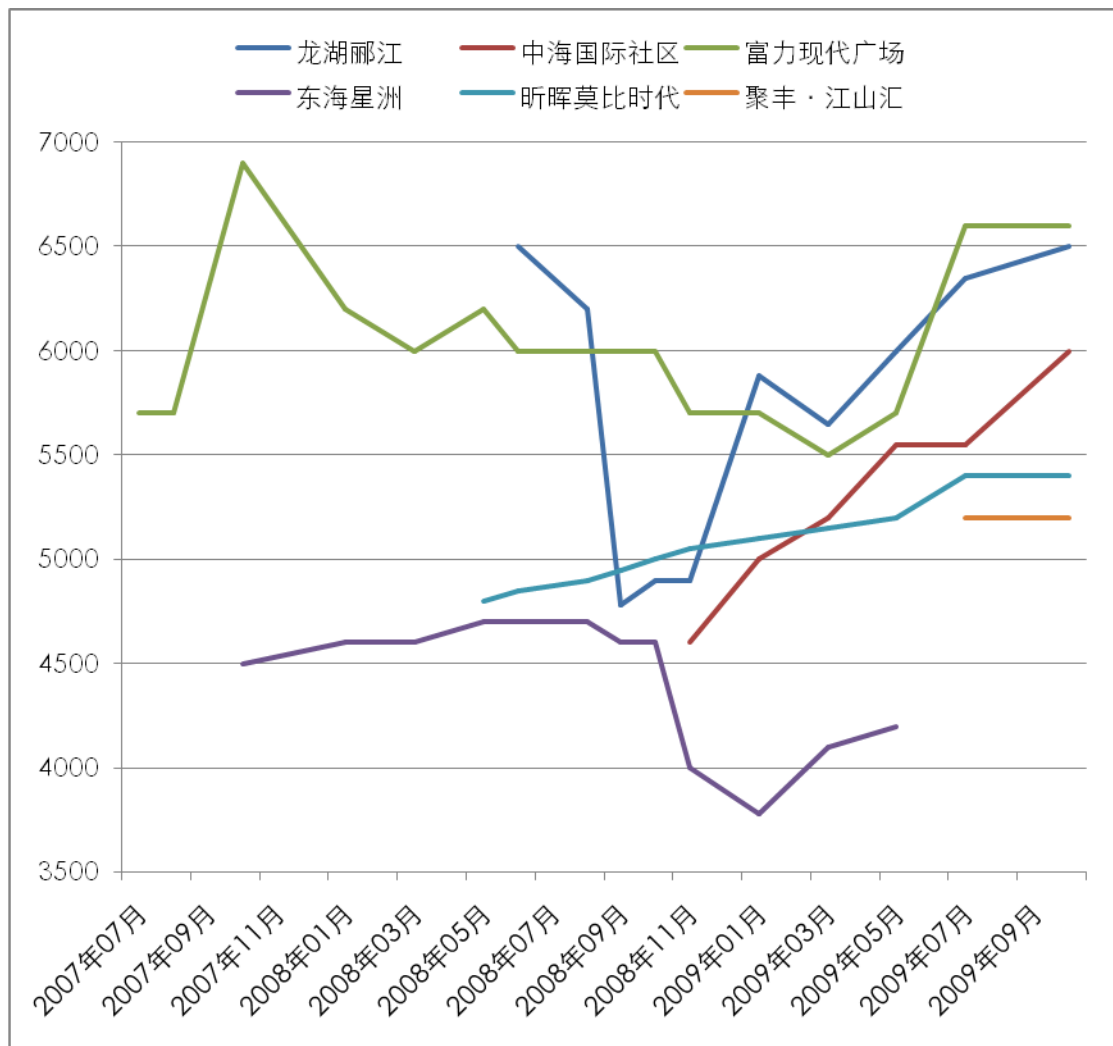
富力 现代广场	富力	118	29	3.9	高层	高层	精装修 5280
------------	----	-----	----	-----	----	----	----------

区域内在售项目多，产品档次逐步走高，目前处于开发高峰期，特别是一线品牌开发企业的项目出现，带动区域快速发展，市场认可度高。

3.1.1 价格走势

图：区域供应高层产品售价水平情况

单位：元/㎡



从价格走势来看，整体仍是一个上升的趋势。该区域除受宏观市场影响以外，还由于CBD概念和配套的完善影响着价格的波动。

目前区域整体售价水平在 4250-4800 元/㎡ 之间，CBD 概念的形成和朝天门大桥的通车，使区

域售价水平段时期内上涨 800-1200 元/m²。

3.1.2 客户情况

区域尚未规划 CBD 前，市场认可度低，客户以本地居民和南坪中低端客群为主；随着 CBD 概念的形成、配套的逐步完善，区域形象的提高，市场认可度高，客户以南坪中高端客户为主，同时随着对外交通的改变和 CBD 投资价值，还吸引了江北、渝中等其他区域客户来此置业，客户层面上升同时范围扩大。

3.2 未来潜在供应

表：弹子石板块典型潜在项目

项目名称	占地面积 (亩)	总建筑面 积(万方)	物 业 形 态	开发商	开始销 售时间	总销售 周期
中海国际社区后期项目	1000 余亩	近 200	高层、别墅	中海九龙仓	2008 年	6-8 年
弹子石南区 C 区 4 号地块	350	45	高层	山东如意集团	—	3—4 年

该板块潜在项目主要以中海国际社区后期用地为代表，开发体量大，土地成本高，后期逐步走高端路线，借着 CBD 概念的形成和完善，区域楼盘售价上涨速度将更快。

4、未来发展趋势

未来弹子石板块将作为承接中央商务区的配套区域存在，房地产市场将以居住、生活配套为主，开发投资价值将进一步凸现；

凭借距离核心区便捷快速的交通，将吸引渝中区核心商务区客户以及江北区客户到此置业。板块内高品质楼盘的开发，带动板块快速发展，由于区域的特殊性，房地产市场将呈现城市内居住与投资并重的特征，价格上涨空间更大，预期后期价格将与南滨路齐平。

(三) 巴南高性价比项目

说明：这里主要分析严重分流南坪客户的项目，由于交通以及与南坪距离关系，产生竞争的区域主要集中在李家沱与南坪之间板块，即十公里、十一公里附近区域。

1、供应市场研究

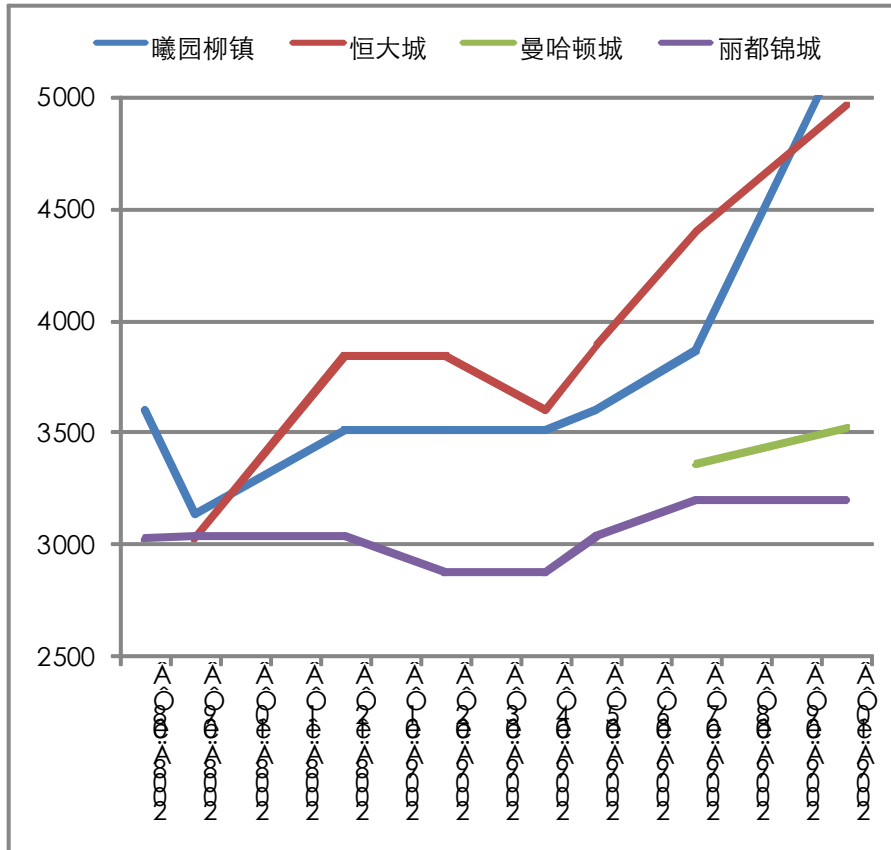
表：典型在售项目情况

项目名称	体量（万 m ² ）	产品形态	户型配比（m ² ）	售价水平（元/m ² ）
曦圆柳镇	120	花园洋房、小高层	一房 54-58 5% 两房 75-85 m ² 65% 三房 89-105 m ² 30%	洋房 5200
恒大城	118	高层、洋房	两房 57-67 70% 三房 81-103 30%	精装修 4960
曼哈顿城		高层		3500
丽都锦城	50	高层	两房:65-87m ² 67% 三房:95-96 m ² 33%	3200

1.1 产品特征

高性价比洋房和普通高层产品供应为主，打造单价和总价与南坪中心区域板块差距较大的产品，高层何洋房均以紧凑型两房和三房为主，吸引南坪一大批客户置业。

1.2 价格走势特征



板块一直以超低价策略取胜，2008 年售价水平一直保持在 3000 元/m² 左右，即使是精装修的恒大城项目售价不超过 3500 元/m²，与南坪大南湖板块售价相差 1000 元以上，价格优势明显；

今年由于整体市场的升温，该板块售价也有了大幅度提升，一是由于南坪大南湖板块可售项目的减少，价格的上浮，二是由于该板块由于大规模开发、配套的形成，交通的利好，市场认可度的提升；目前板块售价水平在 3200-4000 元/m² 之间，部分项目与大南湖板块售价差距逐步缩小。

1.3 客户情况

该板块主要辐射南坪、李家沱区域客户，少量九龙坡和鱼洞客户；

南坪客户到此置业最大目的在于价格因素，另外高性价比的洋房产品形态也是竞争优势之一。

2、潜在项目情况及后期走势分析

表：弹子石板块典型潜在项目

项目名称	占地面积 (亩)	总建筑面积 (万方)	物业形态	开发商	开始销售时间	总销售周期

曼哈顿城后期	1000	170	高层	中国地产集团	2009.9	8-10 年
恒大城后期产品	1000	约 80	高层	恒大集团	2008.9	6-8 年
曦圆柳镇后期	/	近 100	洋房	重庆曦圆房地产	2008.7	6-8 年

目前在售项目后期体量巨大，仅这三个项目总体量超过 300 万方，后期开发周期长，如仍走高性价比比路线，将长期分流南坪客户到此置业，竞争长期存在；但从曦圆柳镇和恒大城近期开盘售价分析，价格涨幅较大，如以此售价继续走高，其性价比优势将削弱，后期走势不明显。

（四）茶园板块

1、供应市场研究

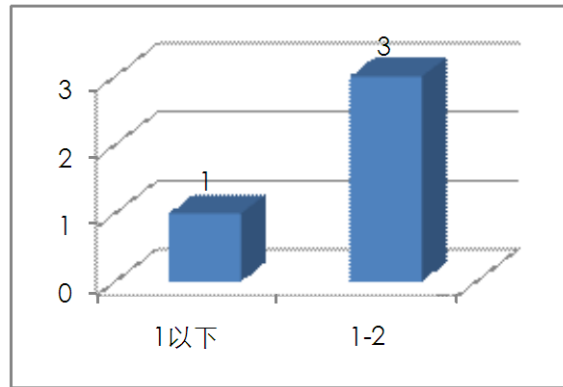
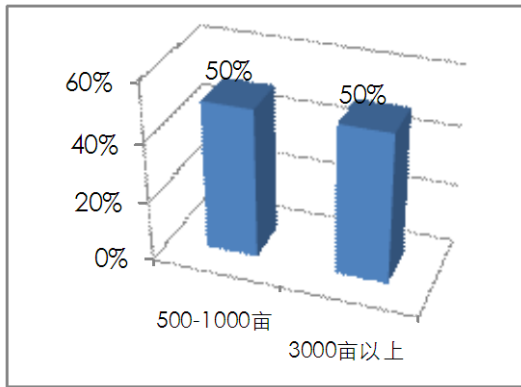
表：区域内目前在售项目情况

项目名称	开发商	占地面积(亩)	建筑面积(万 m ²)	容积率	规划物业形态	在售物业形态	目前 售价水平 (元/m ²)
同景国际城	同景	3000	205	1.02	别墅、洋房、高层	别墅、洋房	洋房 4780
中铁山水天下	中铁	500	43	1.6	洋房、高层	洋房、高层	小高层 3800 洋房 4950
庆隆南山高尔夫	庆隆	3300	/	1	别墅、高层	别墅	联排 8000
坡岭顿小镇	广万	550	18.6	0.4	别墅	别墅	一线 18000 二线 10000

1.1 供应市场特征

图：区域项目规模比重

图：区域内项目容积率情况



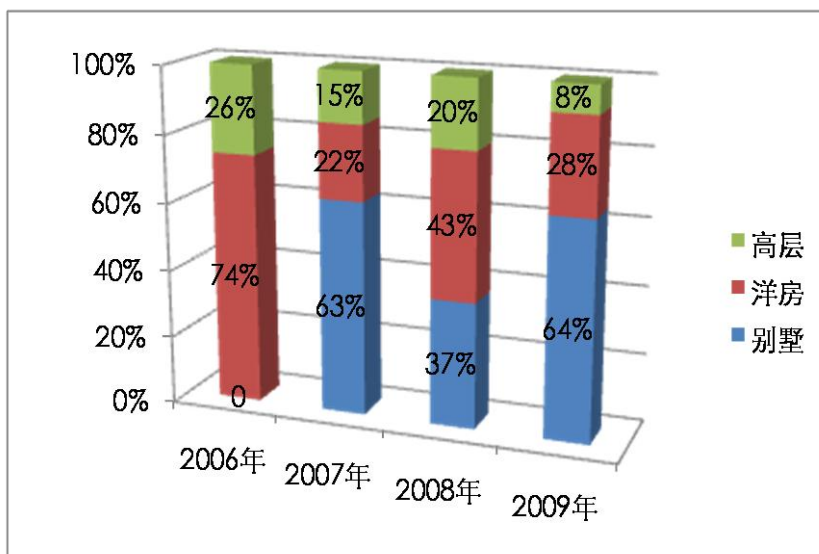
作为新区的茶园片区,区域内供应项目地块都较大,500-1000 亩和 3000 亩以上的项目各占 50%, 该区域呈现出项目规模大的特征。作为新区发展初期,区域内项目容积率都较低,均在 2 以下, 以发展低密度物业为主。

➤ 产品形态结构变化分析

表：区域发展阶段与项目供应产品形态关系

项目名称	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
同景国际城	洋房、高层	洋房、高层	洋房、别墅	洋房、别墅
中铁山水天下	/	/	洋房、高层	洋房、高层
庆隆南山高尔夫		别墅	别墅、高层	别墅、高层
坡岭顿小镇		别墅	别墅	别墅

图：2006-2009 年区域供应产品结构特征



茶园片区从 2006-2009 年，高层的比例一直在 26%以下，房地产市场发展缓慢，在 2009 年，高层的比例仅占约 8%，与成熟区域高层至少占 80%的比例相比，仍处于房产市场发展的初期。

1.2 供应产品变化特征

说明：这里仅列举目前在售项目产品情况

1.2.1 别墅产品

表：区域内别墅产品配比情况

单位：m²

别墅类型	项目名称	2007 年	2008 年	2009 年
独栋别墅	庆隆南山	333-594	333-594	364-494
	坡岭顿	260-370	260-370	279-485
联排别墅	庆隆南山	200-350	260-420	260-371
	同景国际城	/	189-240	189-240
叠加别墅	庆隆南山	/	/	214-231
	同景国际城	/	205-233	205-233

区域内，别墅产品形态丰富，整体以独栋别墅和联排别墅供应为主。供应面积接近于市场主流。

区域内独立别墅主力面积在 364-494 m²之间；联排别墅以四联和六联为主，主力户型面积在 200-240 m²之间；叠加别墅主力户型面积在 214-231 m²之间。

1.2.2 洋房产品

表：区域内洋房产品配比情况

单位：m²

项目名称	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
同景国际	2 房 (73-86) 15% 3 房 (96-138) 71% 4 房 (152) 14%	2 房 (73-86) 30% 3 房 (102-138) 63% 4 房 (152) 4% 顶跃 (186) 3%	2 房 (72-85) 8% 3 房 (85-127) 61% 4 房及以上 (110-156) 31%	2 房 (85) 19% 3 房 (95-114) 45% 4 房及以上 (140-150) 36%
山水天下	/	/	2 房 (81-83) 11% 3 房 (95-128) 83% 4 房及以上 (125-151) 2%	2 房 (81-83) 11% 3 房 (95-128) 83% 4 房及以上 (125-151) 2%

			跃层 (98) 3%	跃层 (98) 3%
--	--	--	------------	------------

表：茶园片区洋房与南 CBD 片区高层户型面积对比

	两房	三房
茶园片区	73-83 m ²	96-127 m ²
阳光 100 国际新城	74-83 m ²	98-101 m ²
龙湖郦江	71-80 m ²	95-110 m ²
中海国际社区	67-77 m ²	94-105 m ²

区域内的洋房产品档次较低，户型面积与高层相当，类似于市场早期洋房产品，以高层作为标杆，而目前重庆市场洋房产品已与别墅产品看齐，出现了一二层带地下室，层层退台，顶跃带屋顶花园；并配置电梯等特征，目前区域内洋房产品相比市场主流仍处于较低的水平。

与南坪区域高层产品比较分析，我们发现茶园新区的洋房产品仍以承接南岸中心区内的高层客户为主，这部分客户对洋房产品有着一定的向往，价格与南坪高层产品相当。

1.2.3 高层产品

表：区域内高层产品配比情况

 单位：m²

项目名称	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
同景国际	3 房(125) 90% 跃层 (186) 10%	3 房(125) 90% 跃层 (186) 10%	/	/
山水天下	/	/	2 房 (83) 47% 3 房 (95) 44% 顶跃 (125-151) 9%	2 房 (83) 47% 3 房 (95) 44% 顶跃 (125-151) 9%
庆隆南山	/	/	单配 (25-35) 48% 1 房 (42-52) 52%	/

多数高层产品户型面积与区域内洋房产品基本一致。定位相近，存在着较大的竞争。仅庆隆南山高尔夫国际社区推出的玺馆，定位为 GOLF 精装酒店式度假别馆，全以投资性小户型面向市场。

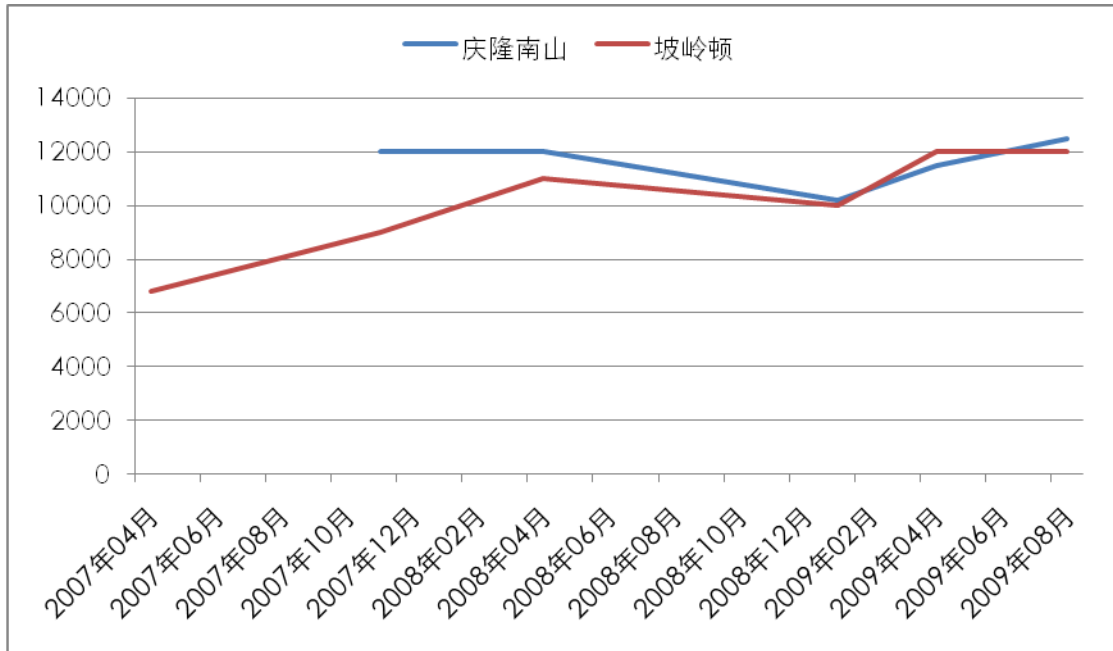
1.3 供应项目售价及走势分析

1.3.1 别墅产品

■ 独栋别墅

图：区域内供应独栋别墅产品售价水平情况

单位：元/㎡

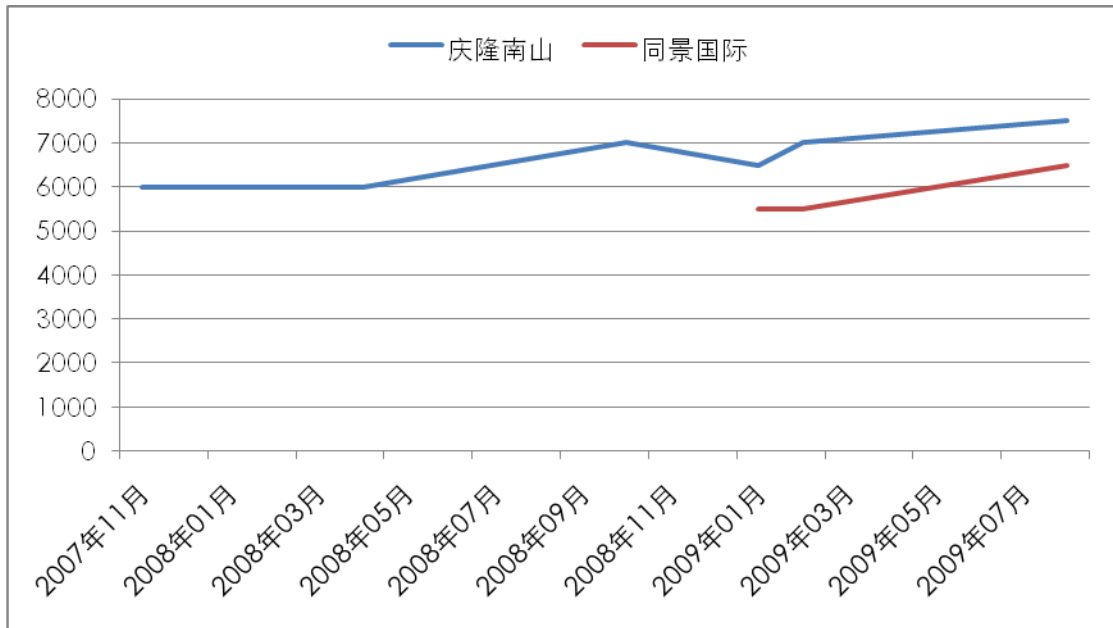


目前区域内独栋产品均价约为 12000 元/㎡，由于都具有一定的景观资源，价差较小，整体呈上升的趋势。受区域的影响相对较小。

■ 联排别墅

图：区域供应联排别墅产品售价水平情况

单位：元/㎡

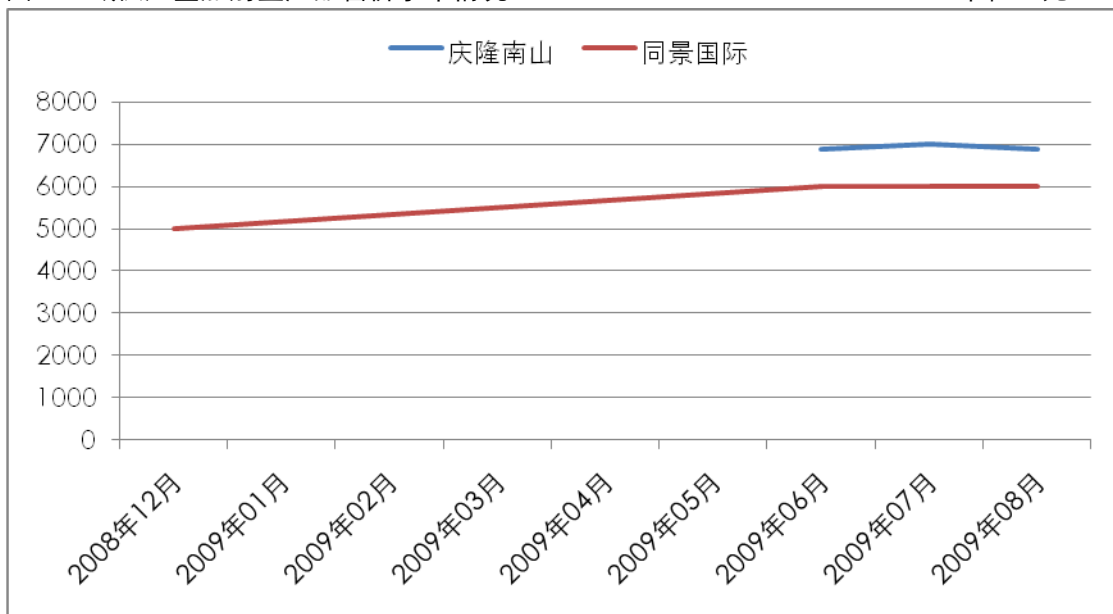


区域内联排别墅整体价格约为 6500-8000 元/㎡，与主城高端物业标杆的北部新区相比较，还处于较低的水平，价差在 2500-3500 元/㎡。其中有强势资源的庆隆南山高尔夫项目售价 8000 元/㎡，与北部新区差价较小。

■ 叠加别墅

图：区域供应叠加别墅产品售价水平情况

单位：元/㎡



区域内叠加别墅整体价格约为 6000-7000 元/㎡，与主城高端物业标杆的北部新区相比较，还处于较低的水平，价差在 1000 元/㎡ 以上。

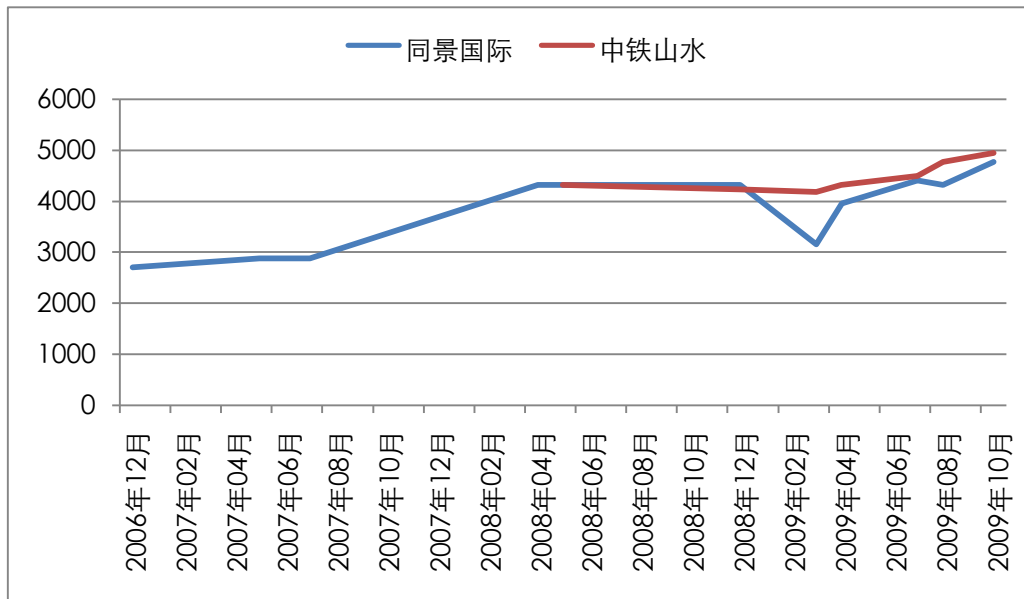
■ 别墅售价总结

别墅产品整体抗风险能力相对较强，受市场环境的影响相对较小，整体价格都处于持续上升的趋势。但由于茶园区域环境影响，目前整体价格水平还相对较低，有强势资源和品质的项目不同，价格相差较大；随着区域形象的改变，资源型项目价格上涨更快，而其他项目仅随着区域发展而逐步走高。

1.3.2 洋房产品

图：区域供应洋房产品售价水平情况

单位：元/㎡



目前区域内洋房产品的建面均价约 4700-4900 元/㎡。从价格走势可看出，中铁山水天下由于洋房产品配置电梯，在价格表现上略高于同景国际城的洋房产品。

表：茶园新区洋房与南岸各片区高层均价对比

单位：元/㎡

片区	茶园新区洋房	南 CBD 片区	南坪南滨路	南岸南湖路	铜元局
项目		中海国际社区	洋世达水岸春	万友七季城	融侨半岛
均价	4700-4900	4800	4600	4200	4600

茶园新区洋房与南岸各片区高层项目整体均价相当，由于茶园新区洋房价格和物业形态优势，承接大量南岸区高层购房客户。

1.3.3 高层产品

目前区域内清水房高层建面均价约 3800-4000 元/㎡，与区域内的洋房产品均价相差逐步加大从最初的 200 元/㎡到目前的 600-800 元元/㎡。价差的拉大，将改变高层尴尬的境地。

1.4 供应项目销售情况分析

1.4.1 别墅项目

表：区域内供应别墅项目推售比情况 (单位：套)

物业形态	项目名称	开盘推售量	开盘推售比	推出总量	绝对销售量	月均销售量
独栋	庆隆南山	35-60	50%-90%	180	160	8
	坡岭顿	50-120	10%-50%	262	210	7
联排	庆隆南山	62-119	30%-90%	277	277	13
	同景国际	33	-	33	2	-
叠加	庆隆南山	120	95%	120	120	120
	同景国际	48	-	48	8	1

由于区域认知度较低，拥有强势景观资源的项目整体去化相对较好，但月均去化慢。而无强势资源的同景国际，销售基本处于停滞状态。

1.4.2 洋房产品

表：区域内供应洋房项目推售比情况 (单位：套)

项目名称	开盘推售量	开盘推售比	推出总量	绝对销售量	月均销售量
同景国际	46-365	30%-90%	1800	1530	48
中铁山水	36-96	10%-30%	312	187	11

区域内洋房产品同质化现象较严重，竞争激烈，整体去化速度较慢；同景国际城前期由于高性价比、大盘效应、可投资价值相对较高因素，销售情况相对较好。

1.4.3 高层产品

表：区域内供应高层项目推售比情况

(单位：套)

项目名称	开盘推售量	开盘推售比	推出总量	绝对销售量	月均销售量
同景国际	132	30%	264	264	20
中铁山水	47-92	20%	172	130	9
庆隆南山	220	30%	440	260	17

经过漫长的销售期，虽整体去化较好，但月均去化差。区域内居家型高层产品滞销的原因在于：一、高层产品和洋房产品在面积和价格上定位的重叠，直接导致高层客户的分流；二、区域配套仍不够完善。随着后期区域配套完善、形象改观，与洋房产品的价差增大后，销售情况会有所好转。

2、潜在市场研究

表：区域内潜在项目情况

项目名称	开发商	占地(亩)	容积率	产品形态	预计推出时间
银翔·翡翠谷	银翔地产/泛融地产	625亩	1.2	洋房，主力面积110-160㎡	2010年上半年
泽瑞·汇景苑	重庆泽瑞房地产	68亩	1.8	6F洋房，建面60-90㎡	2010年初
鲁能领秀城	重庆鲁能	2000亩	1.79	别墅、洋房	2010年
坡岭顿湖对面项目	东莞某开发商	1000亩	/	别墅、洋房、高层	2010年后
龙湖项目	重庆龙湖地产	800亩	/	/	不详
同景国际城后期用地	重庆同景置业	1000余亩	/	别墅、洋房、高层	持续推出中

茶园经过近4年的开发，目前仍处于开发初期，面市项目少，各大开发商多处于土地储备阶段，近几年土地供应量巨大，千亩大盘比例较大，且从容积率分析，未来4-5年仍以低密度物业供应为主，将出现长时间的集中开发期；

区域内目前进入的一线品牌开发商较少，对于增强房地产市场辐射带动能力不强。

3、未来发展趋势

区域工业产业属于制造业为主，高收入人群少，本区域现有的人口不能支撑区域房地产市场发展，发展本区域房地产市场必须增加茶园对外区域的辐射能力，但本区域仅属于区政府强力发展的新区，其生态定位由于工业产业受到客户质疑，同时受区政府财力所限，未来交通、生活配套等短时间内不能完善，因此期望在不久的将来区域的交通生活条件得到大的改善从而吸引大量南岸区域外客户来此不太现实，短期内依然将以南岸区内客户为主；在交通和生活配套、区域形象得到改善后才能有所改变；

目前，区域房地产市场发展仍处于初级阶段，除强势资源性项目能跳出区域市场外，其余项目受区域目前现状影响较大，仍以高档物业形态的高性价比产品吸引客户作为第一居所，在未来几年内进驻的开发商缺少大量能强势带动区域房地产走向的一线品牌开发商，因此区域房地产未来发展方向不明朗。

（五）竞争市场总结

1、各板块竞争对比分析

表：各竞争板块竞争优势和强度判断

竞争板块	核心竞争 力	板块未来发展	产生竞争 阶段	本项目竞争 点	竞争强度判 断
大南湖板 块	城市中心 居住区域、 成熟配套	进入开发尾声，开发体 量减少，产品走投资居 住小户型高层路线，价 格上涨空间大	本项目开 发前期	低密度产品 形态、价格 优势	★★
弹子石板 块	CBD、城市 中心区域	区域认可度和开发价 值进一步提升，价格将 迅速上升到另一个阶 层，将于南滨路和中心 板块齐平	本项目开 发中后期	低密度物业 形态、居住 环境、价格	★★★
巴南板块	性价比	区域交通的改变将缩	本项目开	居住环境、	★★★★

		短与南坪中心区的距离，南坪开发的外延，促使区域价格的上涨，但会以南坪为价格天花板	发前期	低密度产品形态	
茶园新区板块	低密度物业形态、价格优势	后期开发强度增强、交通的改善，区域对外的辐射力和影响力会有一定提升，但在之前项目的开发仍会受区域工业发展的形象和认知度低的影响，未来发展方向不明朗	本项目开发全过程	强势资源？ 性价比？ 品质、环境的打造？	★★★★★

2、本项目竞争格局

大南湖板块未来开发体量减小，稀缺性、配套的完善、浓厚的居家氛围成为区域最后开发的几年竞争里的有力法宝，投资性极强，与茶园新区未来几年大规模集中开发竞争力较弱，几乎不存在竞争；

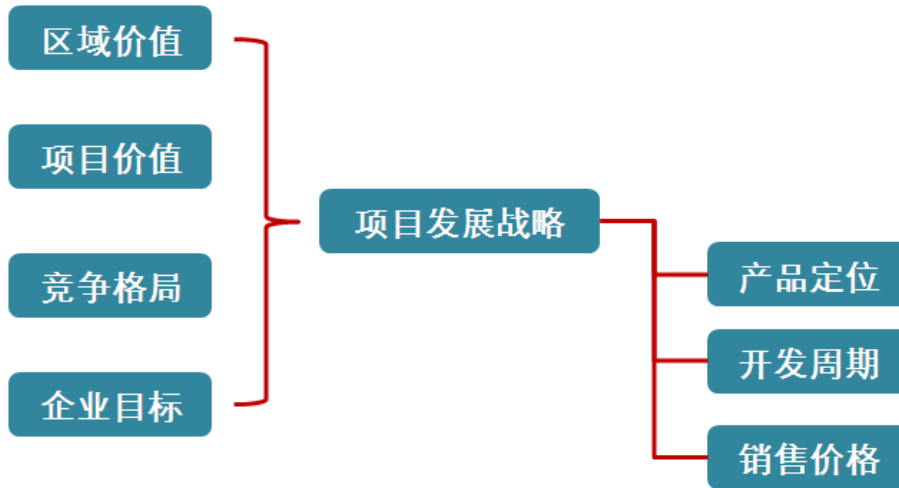
弹子石板块则因有 CBD 配套、品牌开发商、城市核心开发区的优势，与茶园新区的发展不在同一层级，在本项目发展后期，会由于与弹子石板块高售价高层物业，而会有部分追求低密度物业形态、生态居住环境的客户产生分流，竞争强度小；

巴南部分高性价比项目虽也从南坪区域分流中低端客户，但由于茶园新区后期低密度物业总价高、居住环境好、交通改善后，后期客户群体有所不同而将不存在竞争；

而本项目最大的竞争则是来自于茶园新区内部的竞争，前期如何从南坪分流过来的客户中占取最大份额；后期如何吸引全市的客户将是本项目思考的重点方向。

第三部分 项目战略定位方向

一、项目发展战略思路框架



二、项目发展战略

1、重庆市房地产未来发展判断

未来两三年，调整将持续，这是房地产市场必经的历程，重庆房地产也存在着供大于求的压力，但重庆巨大刚性需求的支撑，土地成本的增加以及开发商的理性、资金链的稳定，未来将会维持量稳价缓升的局面；因此，开发策略、营销手段、产品结构的合理搭配则将成为未来竞争的主要砝码；

国家在国民经济增长的压力下，未来两年，将继续对房地产市场保持相对宽松的政策环境，使市场更加健康有序，增强消费者和开发商的信心，刺激消费。

2、茶园新区未来发展价值判断

在未来几年内，茶园将由目前的初级发展阶段，以更快的速度向快速发展阶段迈进，区域价值区域形象都将得到极大的提升。

而目前带状发展城市格局，结合带状城市发展形态，未来注定最先成熟的区域是沿通江大道两侧，同时根据区域目前开发的进度，本项目所在的新区南边相比北边成熟时间早。

尽管目前茶园新区区域价值并未得到充分发挥，但是在未来 3~5 年随着政府搬迁大量资金投入政务新区建设、重点发展其规划产业、交通路网成熟快速加快与主城区融合，以及大量品牌开发商陆续进驻后，其区域价值将得到极大的提升，茶园新区极其有望成为 3 年后城市开发热土，以异军突起的姿态出现在重庆未来的版图上。

对于本项目而言，目前取得土地将是土地价格较低时进入市场，在不久的将来，将随着区域的价值凸现，项目价值才能得到充分发挥，中原需提醒的是，在近 3 年内，项目将跟随区域的成熟而成熟，将暂时无法取得突破性进展。

3、本项目价值判断

表：项目资源价值分析

	资源描述	资源价值等级	资源价值评价
项目资源价值	水库资源、原生态山地	区域级	区域内大盘自然资源优美，本项目无特别优势，但主城区内这样的项目较稀缺
区域内资源价值	距目前的商业中心距离近，但无公共交通，步行约 10 分钟，未来的商业中心在同景国际处。	区域级	相对其他项目，本项目在配套上无特殊优势
区域价值	重庆着力打造的东部新城，在主城各区中以自然环境优美著称。	城市级	新城价值将大于一切

相比同区域其他大盘项目而言，项目本身资源有一定优势，区域配套上略差，但区域价值目前处于发展阶段的低位，在后期将取得极大的突破，本项目在后期如能加强本身资源的打造，配合区域配套，将有望实现项目价值最大化。

4、市场竞争格局

茶园新区房地产发展区域性强，区域内部的竞争将是本项目最大的竞争；在区域发展初期、过渡期内，南坪大南湖板块、巴南部分项目由于价差因素会与茶园板块产生直面竞争，核心竞争为茶

园板块的洋房产品与南坪板块的高层竞争；这个阶段茶园新区核心竞争力为生态环境、性价比低密度产品制胜；

在 3 年后茶园新区进入快速发展期内，区域形象题设国内后，项目的竞争层面除本区域内部竞争外，将作为城市至少是南岸区层面进行竞争。

5、企业目标

树立在重庆的企业品牌形象，在品牌树立的同时实现价值最大化。

6、项目发展战略

6.1 区域内典型项目不同发展战略

通过分析茶园板块内目前供应和潜在供应中，千亩以上大盘战略发展方向，从而判断本项目核心竞争力。

典型项目	项目属性	项目价值创造	战略发展方向
同景国际城	占地 3000 亩，200 万方； 自然资源条件：茶山、山上运动公园 产品线：类洋房+经济型联排+小高层	打造项目配套：学校、商业配套、运动公园	跟随着 核心竞争力：价格战， 战略：走性价比路线， 大盘分零小盘开发， 随区域发展自然消化。
鲁能领袖城	占地 2000 亩 自然资源：两个湖 产品线：中端联排别墅+洋房+小高层	打造区域级城市配套，茶园未来商业中心	领导者 核心竞争力： 品牌+丰富产品线+配套 战略方向：城市级复合型大盘
庆隆南山高尔夫	占地 3300 亩 自然资源：南山 产品线：独立别墅、联排别墅、公寓	打造城市级强势资源：1800 亩高尔夫球场、温泉公园、酒店、会所	挑战者 核心竞争力：强势资源+高端配套 战略方向：区域顶级

			大盘
--	--	--	----

区域内三个大盘项目代表三种战略定位：

一种是自身无特殊强势资源，且不创造区域或城市级配套的方向，依托区域发展而自然开发；

第二种是自身有一定资源而非独有资源，但靠打造区域级城市配套，带动片区发展成为区域中心领袖，走区域领导者路线，面向广泛市场；

第三种是自身有独享资源，且打造强势城市级资源配套，走区域挑战者路线，成为区域佼佼者，面向高端市场，待区域价值浮现，项目价值快速凸现。

三种战略方向的不同点：

区域价值展现之前，均受区域现状影响，其中第三种战略方向挑战者影响相对较小；

三种战略方向的不同点：

区域价值提升，即区域房地产发展进入快速发展期时，三种战略的不同：

第三种战略经过前期的煎熬后，蓄势爆发，价值凸现，价值最大化将得到体现，走溢价路线；

第二种战略作为区域领导者，辐射面广，容量大，竞争力强，走快销和部分溢价路线；

第三种战略则作为区域跟随者，面临激烈竞争而在销售和溢价方面受阻。

6.2 本项目战略发展方向

各价值占位与项目匹配

	领导者	挑战者	机会主义者	跟随者
定义	市场领跑者 游戏规则的建立者 区域影响者	改变游戏规则 强调新的评估标准 强调产品特色和价 值	目标明确挖掘客户 瞄准市场缝隙 创新产品和需求点	搭便车，借势 以小搏大，杀伤战 术 价格战的制造者
适用的 项目范 围	区域内极具天赋的 自然资源环境 大规模，一般带有区 域级生活商业配套 项目 具有区域价值的支 撑 跳出区域竞争格局	中大规模项目，强 调产品或环境独居 一格，打造竞争另 一极，最终成为区 域价格领导者	小规模项目 细分市场，出现新的 客户需求	各种规模楼盘都适 用，大规模楼盘有 现金流任务 资源不占区域内优 势 不用配置大型高档 商业，只需借势趁 机截留客户即可 产品性价比高
对开发 企业要 求	有持有经营或进行 大型高档商业配套 的实力 对企业资金和操盘 能力要求较高	对企业资金和操盘 能力要求较高	-	-
实施结 果	跳出区域竞争格局， 成为区域价值标杆， 制定区域价格极限	打造竞争另一极， 最终跻身于区域领 导者	处于竞争体系之内， 无法突破原有的竞 争格局	参与领导者制定的 竞争格局，价格始 终在领导者之下， 无法跳出本区域 内的竞争圈层
本项目 匹配度	★★★	★★★★		

利用已有资源，打造区域级城市生活配套、资源整合城市化大盘或走价格最大化溢价路线，打造区域领导者、挑战者；

6.3 本项目发展战略

本项目发展方向：

“资源整合实现价值最大化方向”

通过资源整合，走顶级路线，做区域挑战者，实现溢价。

三、项目定位

1、产品定位

产品组合：洋房+高层

阐释：假定通过产品升级溢价实现价值最大化，将打造全市性高端产品，参照对象：棕榈泉高层、金科十年城洋房。

体量组合：

产品形态	占地面积（亩）	容积率	建筑面积（万 m ² ）
洋房	375	1	25
高层	340.6	2.7	61.6
合计	715.6		86.6

2、价格定位

2.1 洋房产品

市场比较法

参照项目	目前售价水平（元/m ² ）	年增长率
金科阳光小镇	6750	15%
龙湖江与城	8100	25%

修正系数：

本项目将在产品品质、景观资源打造方面与参照项目相同，而在区位价值、开发品牌有所不同，造成影响价格的因素分别为 20%、20%；因此修正系数分别为金科阳光小镇 0.9，龙湖江与城 0.8；

权重：金科阳光小镇 50%，龙湖江与城 50%。

本项目洋房产品入市建面均价 5850-6375 元/m²，前三年年增长率为 15—20%，三年后增长 10

-15%。

2.2 高层产品

参照项目：棕榈泉高层目前建面均价 6800 元/m²

地块	权重	本项目	棕榈泉
区位价值	20	10	20
交通便捷度	10	6	8
景观资源	15	10	10
配套	15	10	12
产品品质	20	18	18
开发时间	10	8	6
开发商品牌	10	7	8
合计	100	69	82
修正系数			0.841
本项目售价	5718		

本项目高层产品 2011 年入市建面售价 5400-5800 元/m²，年增长率按重庆市场年增长率 8-12% 计算。

附件：两个备选方案

附一：发展方向

➤ 区域内复合大盘

区域内第二个“同景国际城”，打造中端和中低端低密度物业，项目价值随区域发展而提升，该方向投入低、实现风险小；

核心竞争力：价格策略，走高性价比路线，前期吸引南坪中端和中低端客户；后期截取区域其他领导者大盘客户。

➤ 资源整合型城市化大盘

结合区域价值和项目资源；茶园生态城+水库资源进行整合，打造生态配套的城市型大盘，该方向将资源放大，后期通过区域价值的提升实现部分溢价；

核心竞争力：资源配套+价格策略

附二：项目定位

（一）方向一：区域复合大盘

1、产品定位

产品组合：中端洋房+普通高层

阐释：整体走性价比路线，价格策略制胜，因此产品在档次上走中低端，控制总价，后期根据区域发展进行微调。

体量组合：

产品形态	占地面积（亩）	容积率	建筑面积（万 m ² ）
洋房	375	1	25
高层	340.6	2.7	61.6
合计	715.6		86.6

2、价格定位

价格定位前提说明：本方向价格定位参照对象为茶园区域内部相关项目，且增长率即为近几年区域增长率为依据。

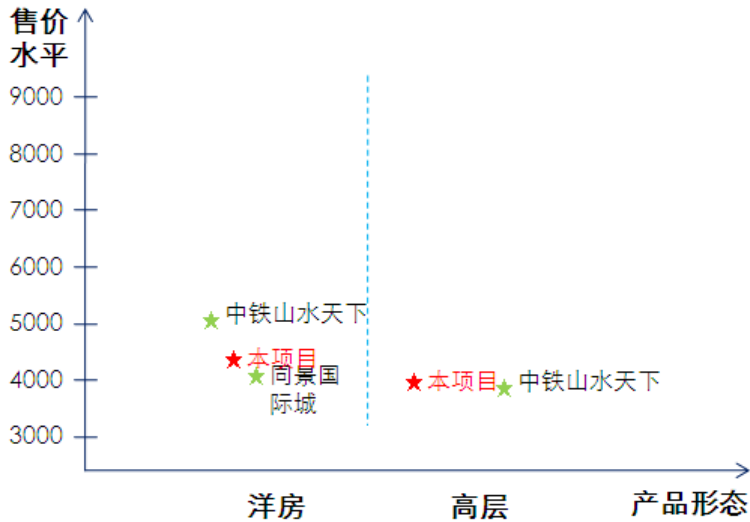
2.1 市场比较法

参照对象

洋房产品：同景国际城、中铁山水天下

高层产品：中铁山水天下

图：本项目各类产品占位比较



如本项目今年面市,洋房建面售价水平在 4600-4800 元/m²,高层建面售价为 3800-4000 元/m²。

2.2 自然增长法

增长率根据在区域发展初期、过渡期，即项目开发前三年，价格增长率参照茶园板块各物业类型近几年增长率情况；在区域快速发展期，即项目开发三年后，价格按市场规律增长。

项目开发周期		茶园板块年增长率
前三年	洋房	21%
	高层	12%
三年后	产品形态	市场年增长率
	洋房	8-10%
	高层	8-12%

(二) 方向二：资源整合城市化大盘

1、产品定位

产品组合：中高端洋房+中高端高层

阐释：复合型产品，前期通过中高端别墅和洋房产品拉升项目品质和形象，并通过配套和资源的打造实现部分溢价，中端、中高端产品组合，增强项目复合型和包容性。

体量组合：

产品形态	占地面积（亩）	容积率	建筑面积（万 m ² ）
洋房	375	1	25
高层	340.6	2.7	61.6
合计	715.6		86.6

2、价格定位

2.1 洋房价格

定价说明：

本项目作为大盘项目，开发周期较长，洋房在此发展方向下价格在区域内无相关参照项目，一般情况，新区洋房价格定位参照临近中心区竞争区域高层售价水平，本项目洋房与高层产品的价差参照北部新区同一发展阶段中洋房售价与江北区高层售价的差价。

北部新区洋房和江北中心区近年来价差

北部新区区域发展阶段	初级发展阶段	快速发展阶段		成熟发展阶段
	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
北部新区洋房	3600-3870	5400	6730	6480
江北高层	2800-3000	3360	4640	5600
价差	600-800	2000	2000	880

- ◆ 北部新区处于初级发展阶段尾期时，洋房与中心区高层价差在 600-800 元；
- ◆ 处于快速发展阶段时，洋房与中心区高层价差在 1800-2000 元；
- ◆ 处于成熟发展阶段时，洋房与中心区高层价差在 800 元左右。

南岸茶园洋房和南岸中心区高层近年来价差（前期阶段选取茶园洋房与大南湖区域高层价差）

	2007 年	2008 年	2009 年
茶园洋房	2970	4320	4860
大南湖板块高层	3040	3840	4240
价差	-50-100	400-500	500-600

处于区域发展初期的茶园，其洋房售价与南坪区域高层产品的差价逐步开始体现，根据前面区域发展的分析判断，未来 3 年内，茶园新区仍处于初级发展阶段，在此阶段可参照北部新区洋房与江北的价差 600-800 元进行本项目前三年价格定位。

大南湖板块高层未来三年中，价格增长率按 10% 计算，未来三年售价水平分别为 4650 元/m²，5150 元/m²，5600 元/m²。

本项目洋房产品如 2011 年入市，前三年建面售价分别为 5250-5450 元/m²，5750-5950 元/m²，6200-6400 元/m²。

2.2 高层价格

由于目前区域内在售高层项目少，无参照性，考虑到本项目高层产品将在区域进入快速发展期后开发，与目前北部新区发展阶段相似，因此同样参照北部新区 2009 年洋房与高层的价差进行定位。

表：两个区域进行价格对比

	洋房均价	高层均价	价差
2009 年北部新区	6480	4200-4700	1200-1800
2014 年茶园新区	6000	?	1200-1800

本项目高层产品 2014 年入市，建面售价 4800-5200 元/m²，年增长率按市场 8-12% 进行增长。

第四部分 经济测算

一、经济测算说明

- 1、本测算占地面积、建筑面积、容积率等经济技术指标按甲方提供数据作为测算基础；
- 2、本测算各个方向开发序列中产品年消化量按照同等档次物业在重庆市场的年消化量结合区域情况及项目自身发展阶段三方面因素综合考虑制定；

3、此测算是按销售期内 100%售罄，价格上涨按一定增长率计，未考虑特殊情况理想状况进行计算。

4、此价格为套内价格，经济测算时建面价格：**洋房按照套内 x0.85，高层按照套内价格 X0.8 计算；**

5、此测算为反推地价测算，同时考虑本项目内的道路、综合管网、学校、公园等由贵司出资修建，其费用与项目规费对冲，剩余部分分摊地价成本，因此，其最高取地价计算公式为：

$$X=M-A-(x+A) *30\%-C$$

X:最高取地价

M:销售收入

A:出售部分除地价外的所有成本

(x+A) *30%:利润

C:冲抵款项（道路、综合管网、学校、公园投资总额—配套费）

二、经济测算结果

（一）测算结果

1、基本指标

序号	项 目	规划指标
1	用地面积(㎡)	476690.50
2	容积率	1.83
3	总建筑面积	870000.00
3.1	独栋别墅	
3.2	联排别墅	
3.3	花园洋房	250000.00
3.4	高层/小高层	620000.00
3.5	会所	

2、销售收入

	体量 (万方)	2011 年—2018 年价格范围	平均单价	销售总收入 (万元)
项目	870000.00	5500—12779	8022.82	697985.23

其中：花园洋房	250000.00	6000—12779	8642.11	216052.78
高层	620000.00	5500—9426	7773.10	481932.46

注：上表中花园洋房与高层平均销售单价差距不大，是因为项目开发序列中花园洋房大部分处于项目开发的初期。

3、建造成本（不包括土地成本及相关税费）

319242.00 万元

计容积率总建筑面积 870000.00 (m²)

序号	项目名称	计算程式	建筑面积(平方米)	单价(元/m ²)	金额(万元)	备注
一	土地成本					
1.1	地价款		870000.00	1200.00	104400.00	
1.2	小计			1200.00	104400.00	
二	前期工程费		870000.00	453.00	39411.00	
三	建筑安装工程费					
1	计入容积率的					
1.1	别墅		0	4000.00	0.00	
1.2	联排别墅		0	0.00	0.00	
1.3	花园洋房		250000	2400.00	60000.00	
1.4	小高层/高层		620000	2100.00	130200.00	
1.5	商铺		0		0.00	
1.6	会所		0	3500.00	0.00	
1.7	幼儿园		0	2000.00	0.00	
1.9	总计		870000.00	2186.21	190200.00	
3	建安成本总计				190200.00	
四	室外工程费				61770.00	
1	社区管网		870000.00	195.00	16965.00	
1.1	室外排水			25.00		
1.2	室外电气及高压设备			140.00		
1.3	室外智能化系			30.00		

	统					
2	园林配套				34800.00	
2.1	小区园林		870000.00	400.00	34800.00	
3	配套设施		870000.00	115.00	10005.00	
3.1	一、二次供水, 燃气等			100.00		
3.2	有线电视			15.00		
五	基础设施费			70.00	6090.00	含综合 配套费
六	管理费用	建安成本 3%		65.59	5706.00	
七	不可预见费	建安成本 2.5%		54.66	4755.00	
八	其他费用					
8.1	工程监理费			10.00	870.00	
8.2	其他(报建费 等)			120.00	10440.00	物业启 动
	其他费用小计	8.1~8.2		130.00	11310.00	
九	合计(不含地 价)	(二)~(八)		3669.45	319242.00	

4、其他市政道路、绿化和学校建设费用

序号	项目	全分摊(km)	半分摊(km)	单位造价(万元)	总额(万元)
一	建筑安装工程费				
1	道路、综合管网	2.8	3.19	20236	12459.78
1.1	HC25 路	0.3	0.33	2146	997.89
1.2	HC23 路	0.55		2584	1421.2
1.3	HC22 路	0.69		2222	1533.18
1.4	ZC14 路		1.21	5028	3041.94
1.5	IHZ4 路	0.37		1532	566.84
1.6	IZZ4 路	0.64		1988	1272.32
1.7	米兰路	0.25	1.28	2850	3277.5
1.8	茶花路		0.37	1886	348.91

2	学校、公园				27973.8
2.1	幼儿园	3 所		600	1800
2.2	小学	2 所		2500	5000
2.3	中学	2 所		6000	12000
2.4	公园	229345 平方米		0.04	9173.8
二	工程建设其他费用及基本预备费	2.8	3.19	1037	4557.61
三	合计				44991.19

5、可能返还费用（配套费的 45%）

$$16530 \times 0.45 = 7438.5 \text{ 万元}$$

6、测算结果(假设楼面地价为 1200 元/平方米)

预售项目利润估算表

序号	项 目	计算公式	金额（万元）
(1)	销售收入		697985.23
(2)	土地成本	1200 元/平方米*87 万	104400.00
(3)	建造成本		319242.00
(4)	销售费用		17449.63
(5)	销售税金及附加		36993.22
(6)	土地增值税	销售收入的 1%	6979.85
(7)	财务费用		7938.44
(8)	市政道路及学校建设费用		44991.18
(9)	可能返还配套费	16530*0.45	7438.50
(10)	利润总额(含返还 45%配套费)	(1)-(2)----(8)+(9)	167429.41

说明：此利润包含可能返还的 45% 配套费。

（二）楼面地价对利润的敏感分析

楼面地价（元/平米）	利润率	利润总额（万元）
1200	33.96%	167429.41

1400	29.39%	150029.41
1600	25.13%	132629.41
1800	21.14%	115229.41

说明：此利润率及利润包含可能返还的 45%配套费（7438.5 万元）。

根据重庆市场情况，中原建议楼面地价最高控制在 1600 元/平米以下。

——（完）——