

广东顺大三角项目前期策划方案

2011年4月

广东顺大房地产投资有限公司

目录

- ❖ 市场分析

三角镇历史及未来发展预判

- ❖ 住宅部分

通过竞争分析及市场空白点把握，制定最优质的规划建议

- ❖ 项目利润分析预判

第一部分市场分析



核心目标

快速

- √ 分析市场竞争，提炼项目核心价值
- √ 提升核心竞争优势，保证项目快速滚动开发

品牌

- √ 建立品牌，使项目成为区域新标杆

利润

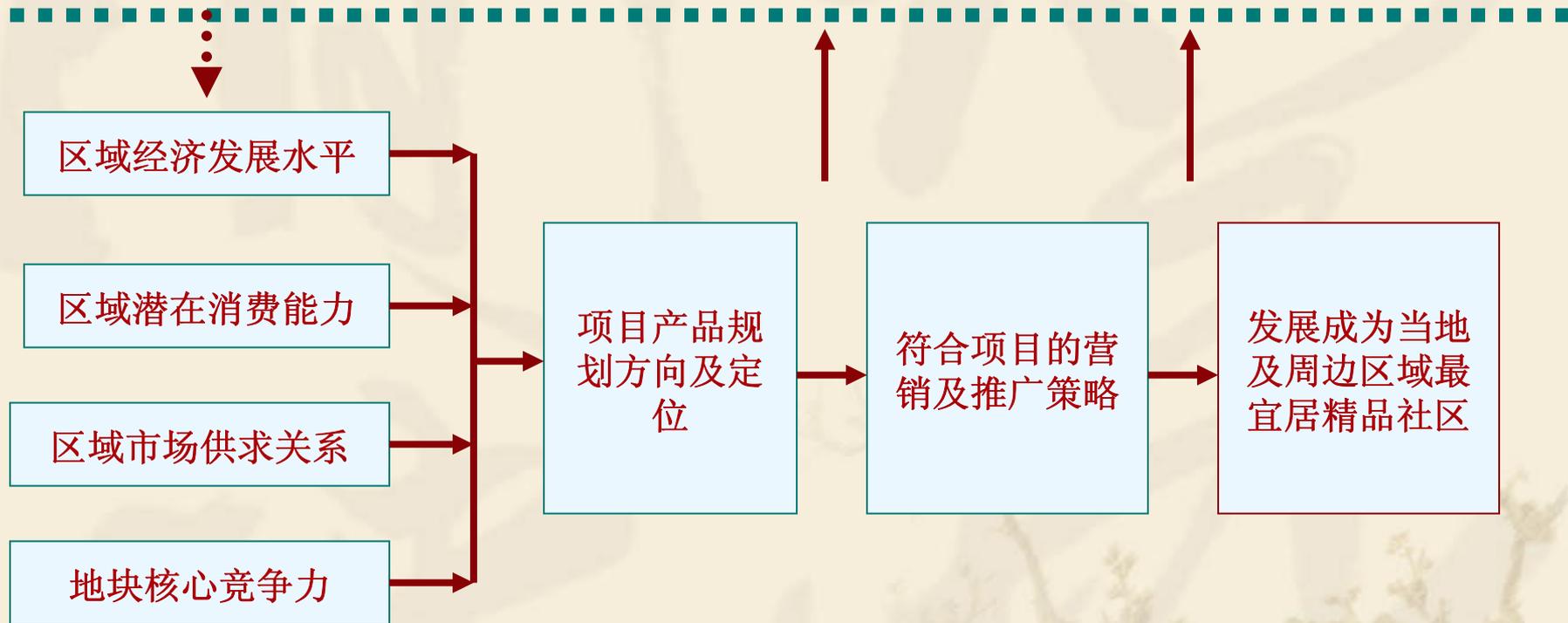
- √ 寻找市场空缺点，挖掘目标客户群，创造最大利润空间

思路

项目因素

突破

营销



三角镇基本概况

区位

- √ 中山北部偏东，中山的后花园之一
- √ 北通广州南沙，东连民众镇，西连黄圃镇，南与港口镇隔河相望

交通

- √ 京珠高速 √ 广珠中线 √ 省道南三公路
- √ 往广州番禺南沙**15分钟**路程
- √ 往广州市区、深圳、珠海、佛山、东莞江门**1个**小时车程
- √ 福源路年内修通后**15分钟**直达市区，到广州番禺的距离也大为缩短

经济

- √ 农业强镇，工业后起之秀，经济发展水平在中山众多镇街中排在中等偏上水平

经济增长迅速，有后发优势

人口

- ✓ 户籍人口**5.7万**，非户籍人口**6万**，合计**12多万人**
- ✓ 农业人口占绝大部分

GDP

- ✓ **2010年66.5亿元**，增长**18.1%**
- ✓ **2010年工业产值198.2亿元**，增长**27.3%**
- ✓ **2010年农村人均收入12466元**，**2009年城镇居民人均收入23088元**。

居住

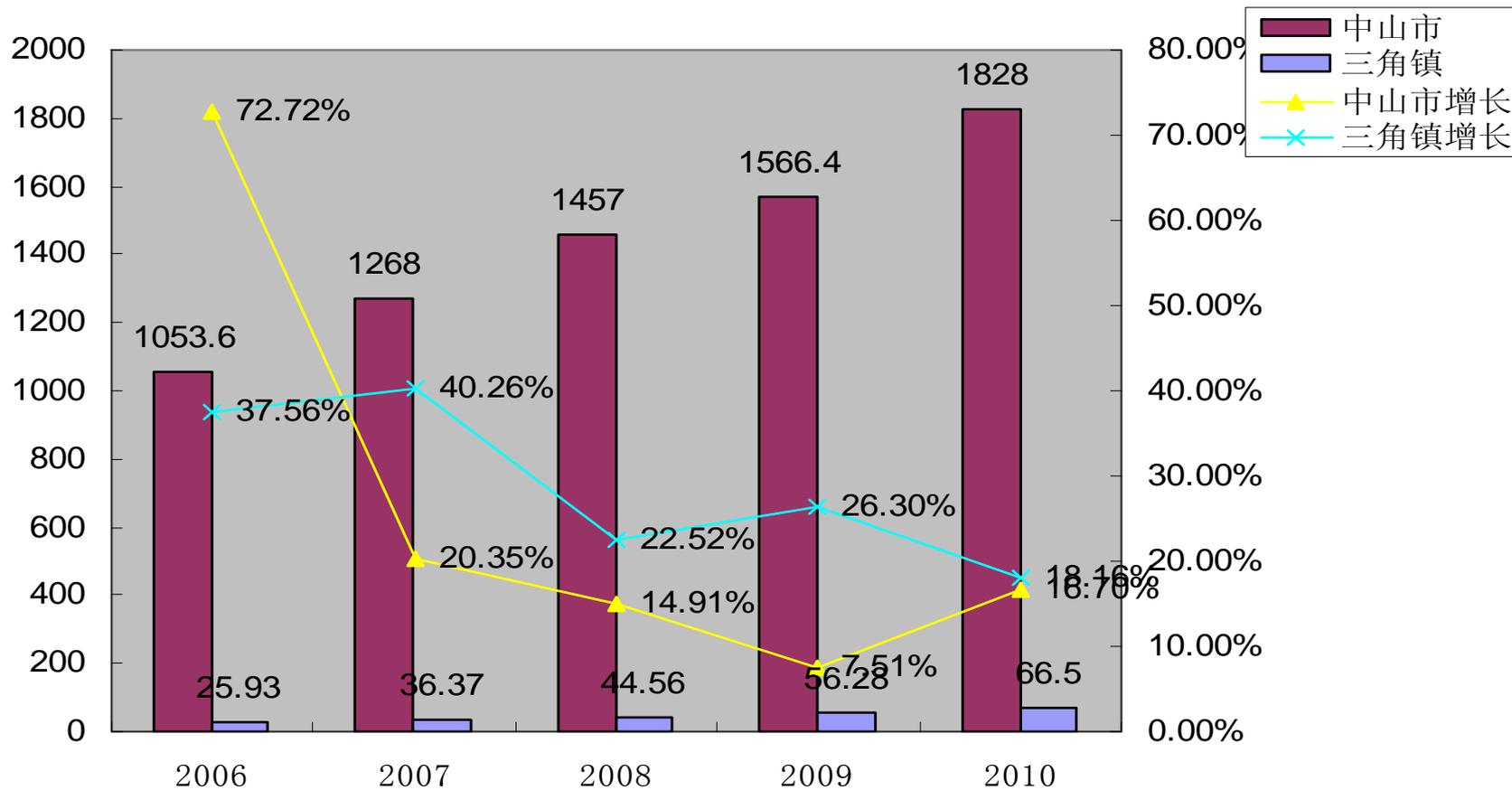
- ✓ **2009年农村居民人均居住建筑面积38.2平方**
- ✓ **2009年城镇居民人均居住建筑面积33.6平方**

镇区环境优美，宜居性强



近5年中山及三角经济发展良好，增速较快

近5年中山市及三角镇GDP基本情况



经济环境良好，房地产业稳步上升

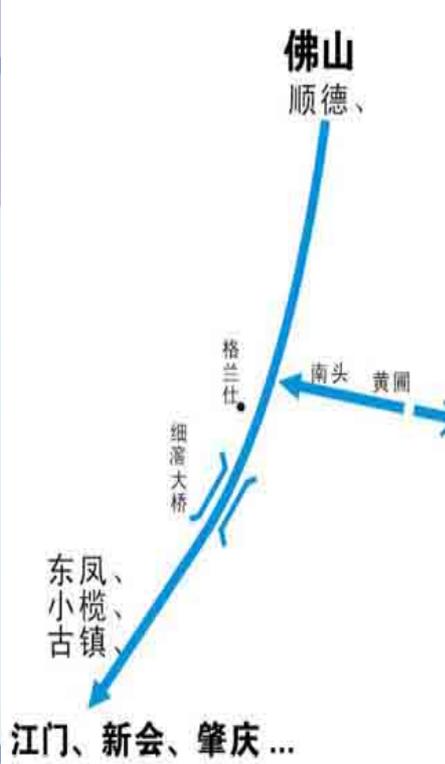
大环境：中山及三角经济向好，随着南番顺经济发展和城市扩张的强力辐射，中山房地产市场呈现出快速上升态势

从上表可以看出，近5年中山市及三角镇GDP都处于一个快速增长的时期，而三角镇的增长表现出更为强劲，近5年基本上都处于20%以上的增长速度，远远高于全国8%左右的增长速度。从目前三角镇的工业基础来看，后期发展还有较好的积极因素，属于后起之秀，良好的经济基础、特殊的地理环境、完善的交通条件这都给三角镇的房地产业发展带来积极的促进作用。随着工业的持续发展、交通环境的继续改善，与周边城市的进一步接轨，三角镇的房地产业即将迎来高速发展的春天。

后起之秀，发展势头强劲，前景可观

三角在中山各个镇街当中属于一个后起的工业镇区，早期工业发展缓慢，由于重视工业的发展，近年来工业发展迅速，逐步形成了绿色农业、化工、五金、纺染等支柱产业；与此同时也由于精力着重于发展工业，对镇街的建设缺乏关注和投入，出现了相关基础设施落后的局面。随着镇区中心旧改的推行，面貌的改观，镇区的宜居性将会逐步凸显。

本地块交通便捷，周边配套齐全



三角镇基本概况——发展趋势

在城市发展模式上三角镇围绕着“东西两翼”工业布局，西南、西北为农业生态发展建设，以镇政府为中心、南三公路两侧为“商住”的建设模式，工业发展上随着高平工业区的逐步发展和完善，目前与黄圃交接的三鑫工业园区正在逐步建设，未来两个工业中心将会逐步凸显，随着两个工业中心的完善，经济基础将会逐步增强，并随着南三公路两侧居住环境的改观，人居氛围会逐步增强，对外吸引力将会得到大大的改观。同时并随着福源路的开通，与市区中心对接距离的缩短，三角中心的发展将会逐步与泛城区中心板块的港口镇对接，围绕着福源路两侧与港口镇交接的片区将会是三角镇未来两三年新的发展中心和热点。而该区域同时也是目前三角镇土地资源最丰富的区域，本项目正处于该发展区域的中心位置之一，发展前景较为可观。

本案住宅价值研判

◆住宅

用地约50亩，计容面积9万方，总建面预计12万方

离中心配套区有一定距离

地块周边规划道路还没完善

项目没有绝对优势（如地段、规模、景观资源等）

- 全国、中山市、三角镇、三角周边房地产现状？
- 未来发展趋势？
- 在售项目给我们的启示？
- 未来的竞争势态如何？

中山及三角房地产市场发展分析

一、近期政策回顾与简析

（一）、国内经济状况简析

在经历了2010年高速发展之后，目前中国经济进入高速增长与高通胀的时期，逐步陷入追求经济高速增长与对抗高通胀的境地。4月6日起上调金融机构人民币存贷款基准利率0.25个百分点，一年期人民币存款利率上调至3.25%，一年期贷款利率上调至6.31%。住房公积金贷款利率同时作出相应调整。自去年10月以来，中国央行已经累计加息一个百分点。

收缩银根，多次加息并提高准备金率，对抗高通胀，是今年的重要经济手段。年内经济增长率目标在8%左右。在一系列政策的调控及刺激下，经济的发展依然向着积极的方向前进。

经济发展研判

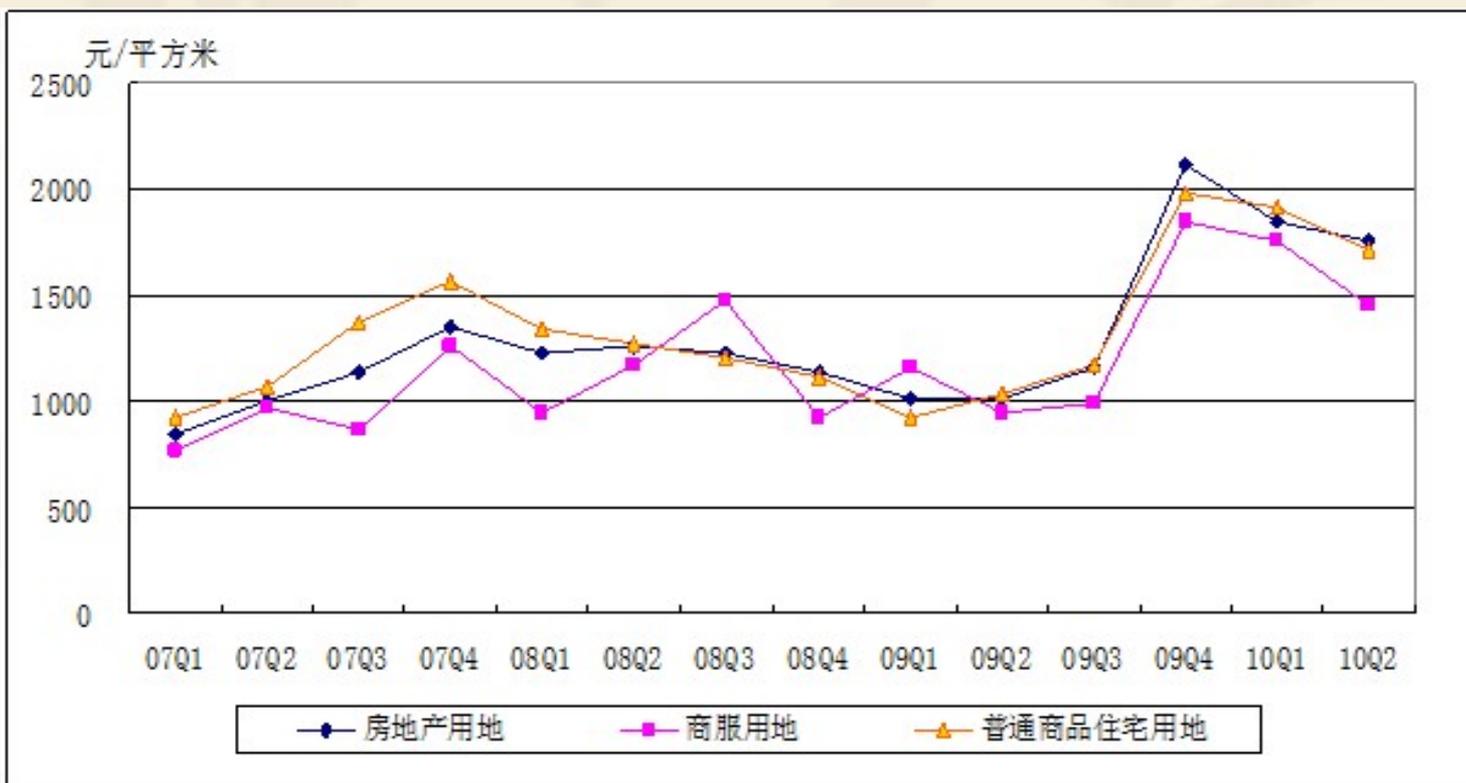
**经济研判：2011年经济增长率在8%左右。人均可支配收入增长9%左右。前两季度重点“抑通胀”、“压房价”为主，后两季度重在发展民生基础设施为主。后两季度经济增长明显好于前两季度。
“经济政策前重后轻”。**

2010年土地与商品房市场简单回顾

2010年全国土地出让成交总价款**2.7**万亿元人民币，同比增加**70.4%**，全国实际建设用地供应**642**万亩，比**2009**年增加了**18%**。

2010年全国**70**个大中城市房价上涨**9.9%**，全国商品房销售面积同比增长**10.1%**，楼市继续表现出量价齐升的态势。

近5年土地平均出让价稳步上升



2007-2010年上半年房地产用地平均出让价款变动情况

（二）、楼市政策简析——限购、经廉租、控制房价增幅

1、进入3月份之后，多个城市出台了房价控制目标，大部分房价调控目标增长控制在**8%~12%**左右。多个城市出台了“限购令”，楼市的调控进入更为严峻的时期。限购令出台之后，多个城市量价齐降，政策的调控对楼市的负面影响是直接的。但从多个城市房价控制目标的公布来看，已经将调控房价下降化解成调控房价幅度。而来公布数据来看，大部分都是“调控增长”的，也就是从过去调控要求房价下降转向了调控房价增长幅度下降。这在一定程度上预示着房价在短期内不会有大幅度下降的可能，房价将会在小幅幅度范围内增长，同时不排除还有更严厉政策出台的可能。

2、增加经廉租房的建设、加大对限价房土地的供应、调控房价的增长幅度。

多项政策叠加，市场短期波动，房价依然存在上行力量

两会后才公布房价调控目标，而调控目标由过去“房价下降”转向“房价在一定范围内一定幅度增长”，由“调控降”到“调控升”的转变，一方面是基于目前国内经济所面临的形势所改变，另一方同时也是地方与中央的博弈，与此同时也预示着中央政策与地方政策在某个点上的转变。随着一系列政策的出台来看，楼市在短期内波动是政策的直接影响所致，而从长远来看，房价依存在上升的支撑力量。经济在增长，物价在增长，地价也在增长，人均可支配收入也在增长，房价就存在上行的促进力量。

经济向好，房地产市场依然大有作为

经济不断增长，随着居民收入的增长，投资渠道不多的情况下，无论是首次刚性置业需求还是投资型置业需求，都会有不同程度的增加，随着“房价调控目标”的颁布，对房价大幅度下降的幻想逐步破灭，房地产市场逐步企稳，随着短期内被压抑的需求释放以及新增的首次居住型刚性需求，房地产依然大有作为。

多种因素促使房价上行

从两会后才公布房价调控目标，而调控目标由过去“房价下降”转向“房价在一定范围内小幅度增长”，由“调控降”到“调控升”的转变，一方面是基于目前国内经济所面临的因素所改变，另一方同时也是地方与中央的博弈，于此同时也预示着中央政策的转变方向。从短期来看，楼市在短期内波动是政策的直接影响所致，从长远来看，房价依存在上升的支撑力量。经济在增长，物价在增长，地价也在增长，房价降下来是不太现实的事情。

市场分化加速，企业组合提速

另外，从目前来看，在政策调控周期内，房地产业也出现了新的景象，一方面是商业地产成为香饽饽，大部分开发商更加注重对商业的运作和投资；一方面是开始布局三四线城市，抢占未来发展机遇。另一方面是中小企业面临着资金的压力，出现兼并、重组、联合的情况逐步增多。

全国房地产市场走势研判

全国房地产市场研判：

- 1、政策调控周期持续2年以上，中后期逐步转向并实行差异化政策，对直辖市、省会城市、区域内前5地级市的调控将会更严厉。对四线城市（县级）调控的关注度逐步放宽，以适应“十二五”推进“城镇化”的目标。“十二五”前两年属于调控周期年，后三年将会有所放宽。
- 2、调控政策逐步由目前“限购”、“调控房价增幅”、“增加经廉租”转向增加限价房用地供应的转变。
- 3、随着地价的增长，一二三线城市挤压，中小房企逐步转向三四线城市，逐步走向联合开发。随着“城镇化”发展的深入以及对“城镇化”发展的政策支持，未来四线城市将会是大部分发展商布局的阵地。

全国房地产市场走势研判

- 4、十二五期间，楼价升幅预期在年15%左右。
- 5、商业地产成为各个发展商以及投资客热捧的投资领域。房地产开发项目更加注重对商业模式的运作。房地产企业分工更加细微，更加注重专业化的运作。
- 6、在房地产企业的信贷方面，前两年信贷将会更加严谨，后三年将会有所放开。从信贷倾向方面来看，更加注重对“限价房”、“经廉租房”以及大发展商的倾向，中小房企的融资成本增加。

中山及三角房地产市场发展分析

(三)、中山房地产市场情况分析

1、近2年中山市土地市场基本情况

近两年中山土地成交情况（含工业用地）			
	成交宗数	成交面积（万m ² ）	成交均价（万元/亩）
2009	2330	492.2	49.25
2010	4395	1155	66.55
同比增长	88.60%	134.70%	35.11%

中山及三角房地产市场发展分析

从上表看出**2010**年中山土地成交**4395**宗、成交面积**1155**万平方米、成交均价**49.25**万元/亩，较**2009**年增长**88.6%**、**134.7%**和**35.11%**。

中山及三角房地产市场发展分析

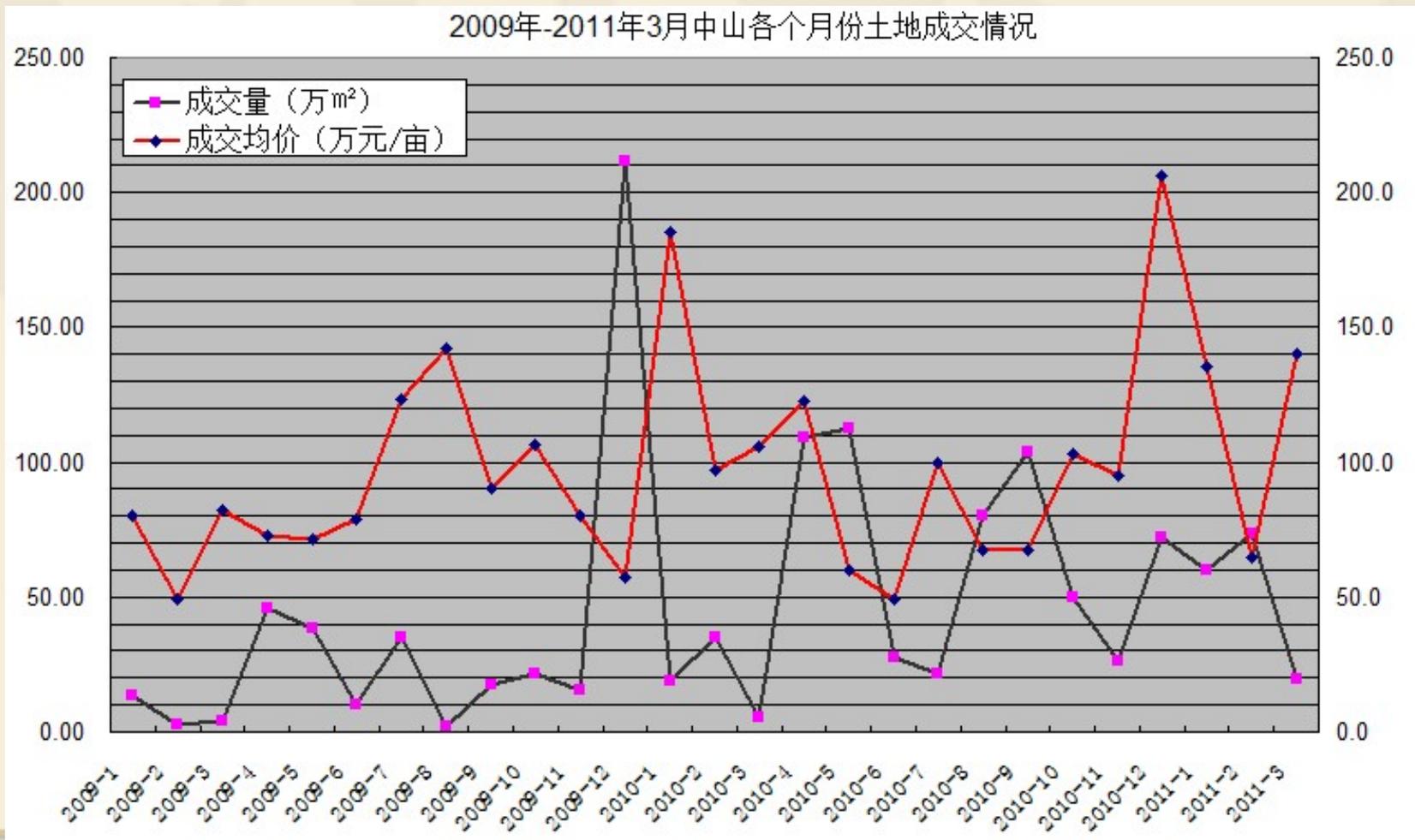
2、近27个月中山市商住用地成交基本情况

从下表可以看出从**2009年1月份**到**2011年3月份**中山商住用地的成交量和成交均价基本都处于波动当中，但成交均价基本上都是围绕着**95万/亩**上下浮动。从近**8**各月来看，成交均价则处于不断上升当中。近**27**个月商住用地成交**1234.58**万平方米，成交均价为**97.5**元万/亩。而相对于珠三角其他城市来说，中山的土地成交价格依然是珠三角土地的价格洼地，这必然成为各个大发展商进入市场的首选。从近年来万科、恒大、越秀、保利等大发展商先后进入中山市场来看，特别是万科、保利进入东风及港口来看，未来中山镇街市场将成为各个发展商争夺的重要阵地，镇街的发展同样存在良好的发展机遇。

中山及三角房地产市场发展分析

此外从中山国土资源网统计情况来看，近**27**个月中山土地成交主要是围绕着中山城区、泛城区板块（沙溪、板芙、五桂山、港口、南朗）以及中山北部东凤、黄圃为主。而中山北部偏东各个镇（三角、民众、阜沙）则成交量较少，近年基本处于零成交状态。市场总会存在这样的一种规律：长时间没有土地供应、而片区对土地的需求依然旺盛的情况下，市场处于饥渴的状态下，一旦有土地推出市场必定会推高土地价格。因而对于这些中山北部偏东各个镇街来说在区域土地供应不足、需求旺盛的情况下一旦有土地推出必然成为追捧的热点而导致土地价格的大幅度提升。从近来南头、黄圃土地成交价格大幅度拉升来看，未来三角、民众、阜沙同样面临着土地价格的攀升趋势。

近两年土地成交情况——成交价格呈现波动性上升



商品房成交量受政策影响明显

3、近5年中山商品房成交量情况（宗、万m²）

年份	成交宗数	成交宗数同比增长	成交面积	成交面积同比增长
2006	49879	39.40%	523.3	32.50%
2007	66113	32.50%	657.4	25.60%
2008	43624	-34.00%	422.9	-35.70%
2009	68613	57.30%	712.5	68.50%
2010	65710	-4.20%	671.7	-5.70%

中山及三角房地产市场发展分析

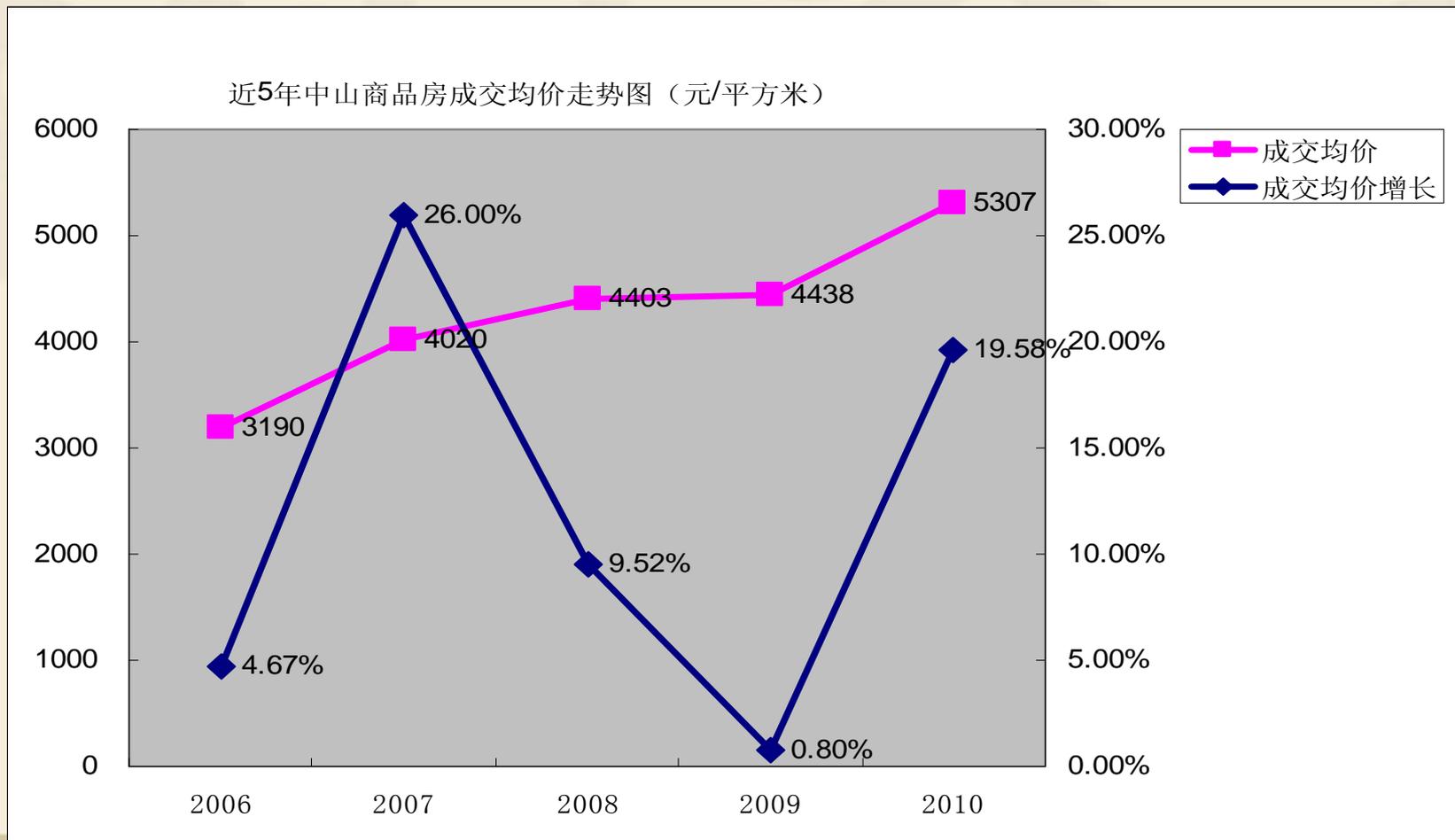
从上表可以看出，从**2006**年到**2010**年近**5**年中山市商品房成交量除了**2008**年由于政策调控商品房成交同比大幅度下降、**2010**年小幅度减少外，其它**3**年基本都处于**30%**以上的大幅度增长（**08**年成交面积除外），在一定程度上说明中山商品房市场受国家房地产调控政策的影响也是直接的。在经历了**2009**和**2010**年的高速成交之后，在政策的影响下**2011**年中山商品房成交量上升幅度预期相对会减小。

中山及三角房地产市场发展分析

4、近5年中山市商品房成交价格分析——珠三角的价格洼地

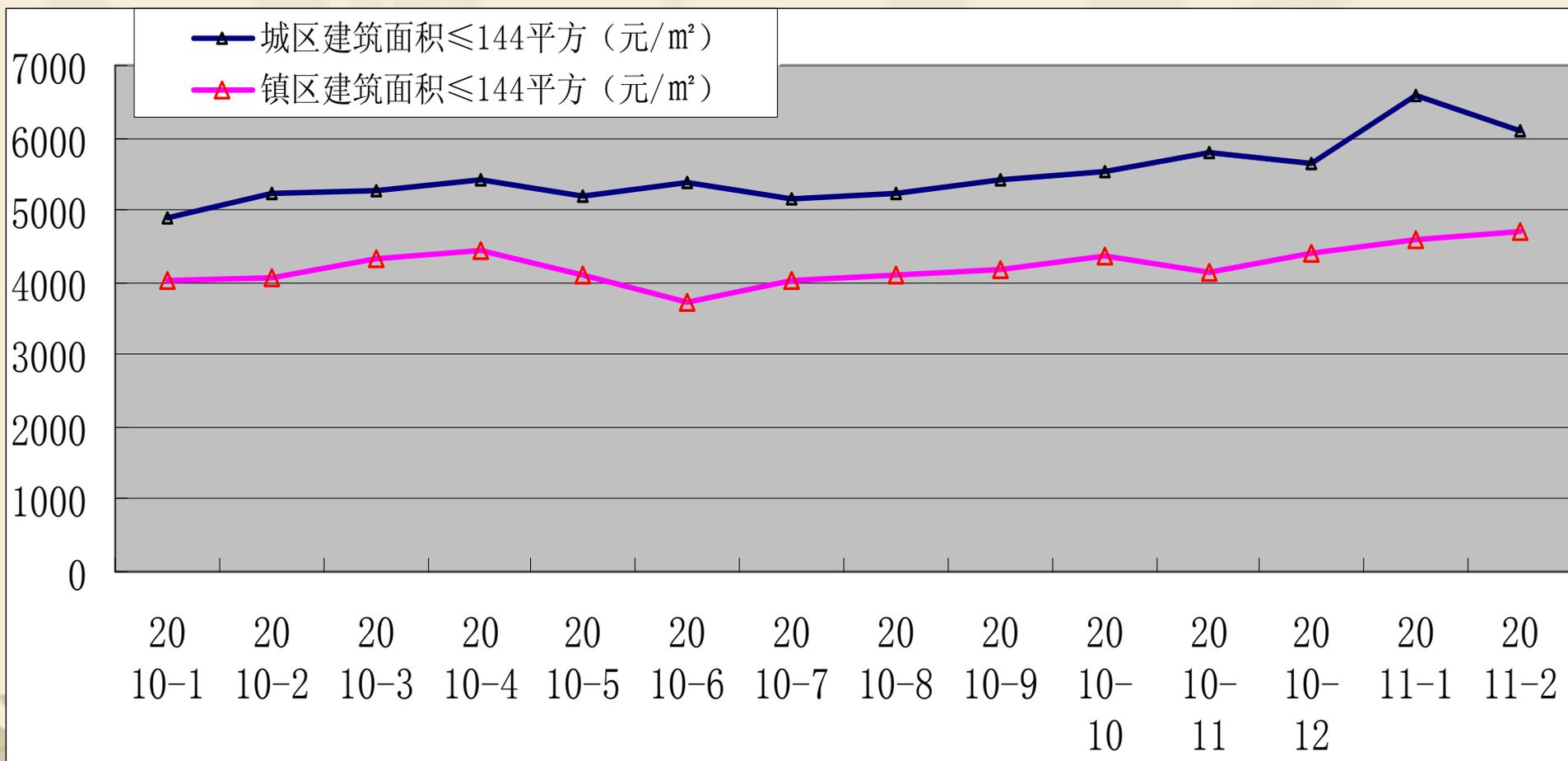
从下表可以看出，从**2006**年到**2010**年近**5**年中山市商品房成交均价以**2007**年和**2010**年升幅最大，其中**2009**年升幅最小。而从**2007**年大幅度上升之后，**2008**年小幅度上升来看，**2010**年大幅度上升之后**2011**年面临着小幅度上升的可能。同时受周边限购而本地不限购外来投资需求的拉升之下，**2011**年成交均价的上升幅度预期较**2008**年成交均价升幅稍微要大。整体上中山商品房成交均价由**2006**年的**3190**元/m²上升到**2010**年的**5307**元/m²，**5**年升幅达**66%**。但目前相对于周边其他城市特别是相邻的广州番禺均价过万来说，中山的楼价在珠三角中的“价格洼地”依然存在。但如果中山也出台限购政策，在自身内需不足、外来需求受到压抑的情况下，预期楼价将会小幅度波动。

商品房成交均价稳步上升



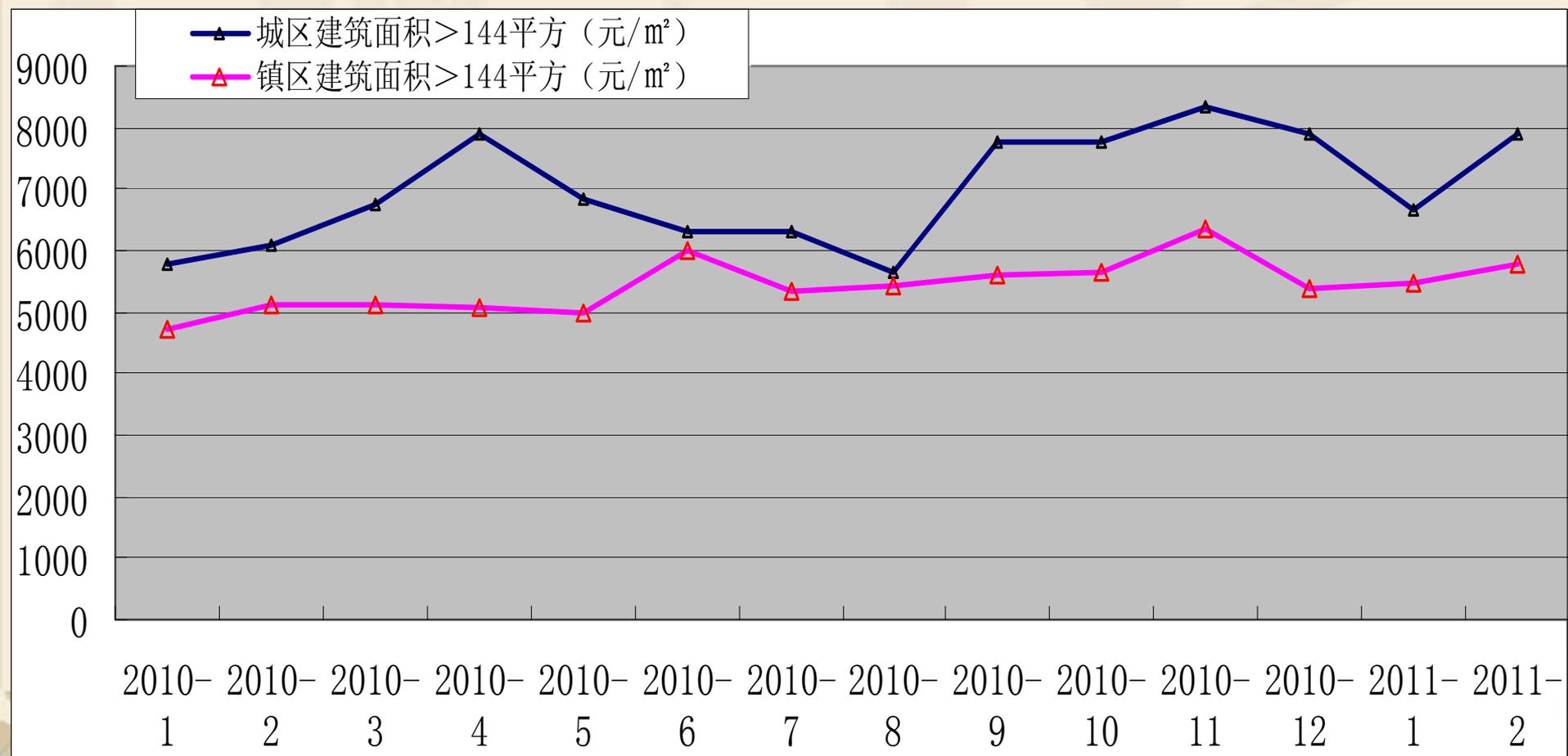
市区及镇区商品房价格上升幅度明显

5、近14个月中山城区及镇街建筑面积≤144平方商品房成交均价分析



市区价格波动性大，镇区相对平缓上升

6、近14个月中山城区及镇街建筑面积>144平方商品房成交均价分析



在楼价对比中可以看出三角属于中山北部价格洼地，存在上升的空间

北部偏东镇街属于价格的洼地，价格上升空间较大

从以上两表可以看出，近14个月中山城区和镇街建筑面积 ≤ 144 平方商品房均价基本上是在**5000元**和**4000元**以上波动，而建筑面积 > 144 平方商品房均价基本上是在**6000元**和**5000元**以上波动。并且整体来看，走势处于上升状态。而目前中山北部镇街（古镇、小榄除外）基本均价都在**3500-5000**之间，而三角则基本在**3800-4000**元之间，真正拉高整体均价是中山泛城区镇街，而北部偏东镇街目前楼价特别是三角、民众、阜沙依然是价格的洼地，依照目前来看，三角楼价还有较大的上升空间。

中山市房地产未来发展趋势

□ 大环境变化促使资金流进入，中山地产迎来新的发展期

广州、佛山“限购”，区域外资本扩充着中山地产市场。同时“扩散效应”开始显现，价格的“洼地效应”促使外来购房者介入市场，随着近几年的扩充，中山市场迎来新爆发期。

□ 外来资源撼动中山“稳定”格局

大珠三角背景的支持下，外来客户的不断切入使购房投资比例有所提升。

□ “楼市离心”现象，镇区地产风光无限

随着中心城区开发日趋成熟，不少发展商决定“弃城入乡”，从而产生了所称的楼市“离心现象”。从城郊到镇区内部，城乡结合部区域凭借区位优势抢占了发展先机。

□ 品牌地产商引领中山楼市新时代

随着市场竞争的逐步升级，住宅产品的规模化、精品化成为发展主流。雅居乐、中信、远洋、万科、中海、新鸿基促使中山房地产市场带来促进作用并促使产品更新换代。

□ 国家调控政策从紧，楼市价格理性回归

随着2010年政策的持续收紧和加深，这无疑给各大地产业和广大市民一个重大的影响，受到房贷和限购政策影响，再加上2011年从紧的货币政策，且紧缩力度还会继续增大，2011年楼市价格将实现理性回归。

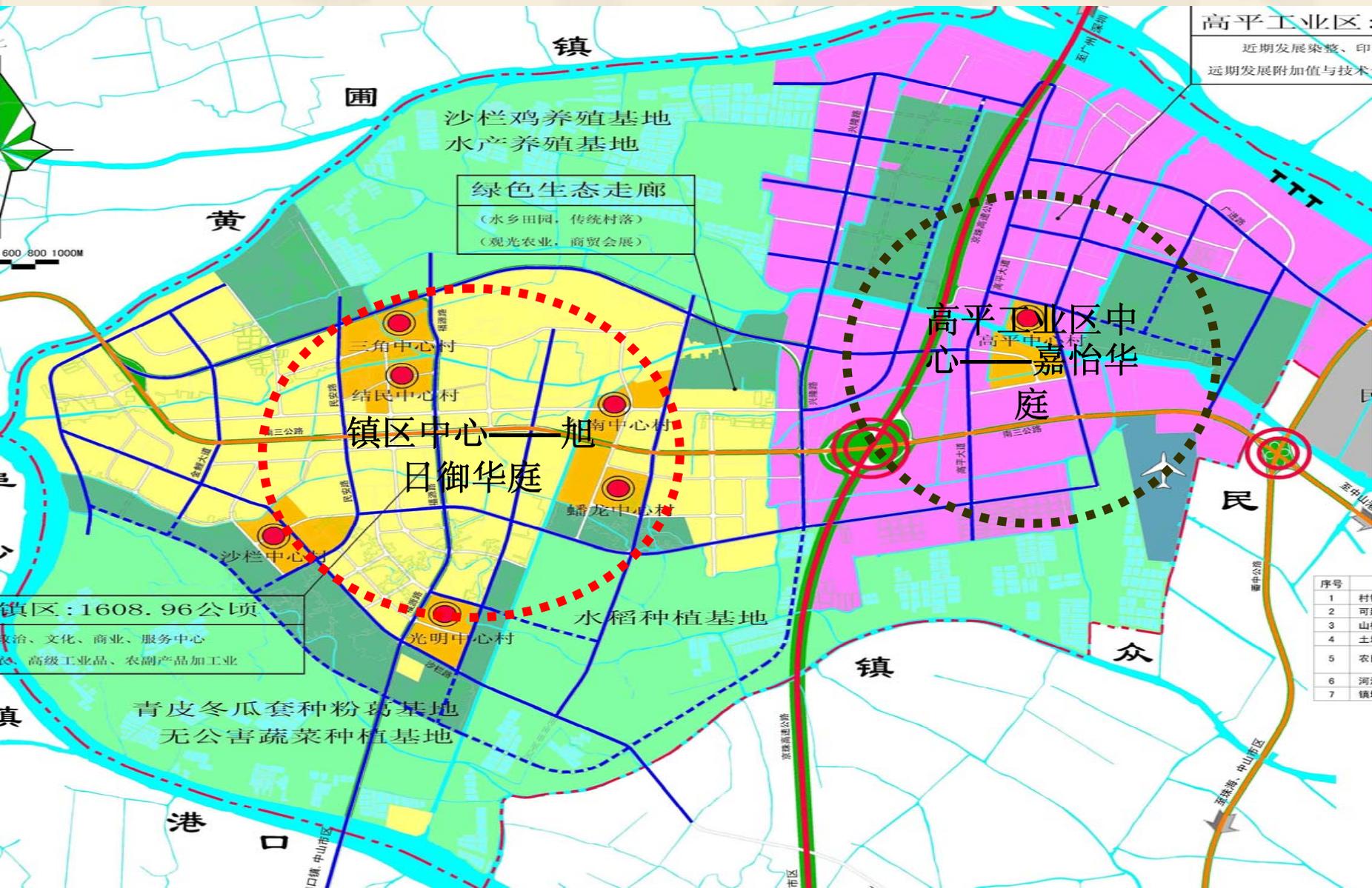
(四) 三角镇房地产市场概况

三角镇房地产将爆发式发展



- ◆ 毗邻广州南沙，广州南沙辐射影响大，资源及价格优势，促使房地产业高速发展
- ◆ 受土地和商品房供应量、限购影响，部分南沙购房需求转移中山，特别是毗邻的三角
- ◆ 随着中山北部片区的崛起，交通的改善，特别是福源路的开通，以港口镇为中心的中山北部泛城区板块轴心的建立，与广州、中山城区距离的缩短，三角房地产将迎来发展的春天
- ◆ 预计未来几年三角的住宅市场发展水平与港口相媲美

两个中心，两个大盘



(五) 三角镇住宅市场概况

从下表统计数据可以看出2010年1月至2011年3月份三角镇商品房预售套数为2064套（含公寓、商业），2010年6月至2011年3月份成交套数为1718套，成交面积为14.32万平方米。而实质上2010年6月至2011年3月份三角镇商品房预售套数为1594套（含公寓、商业），成交套数为1718套，说明市场以去存货为主。同时成交套型建筑面积平均为82.5平方米，说明市场成交主要是以中小户型为主。

近11个月三角商品房成交量情况

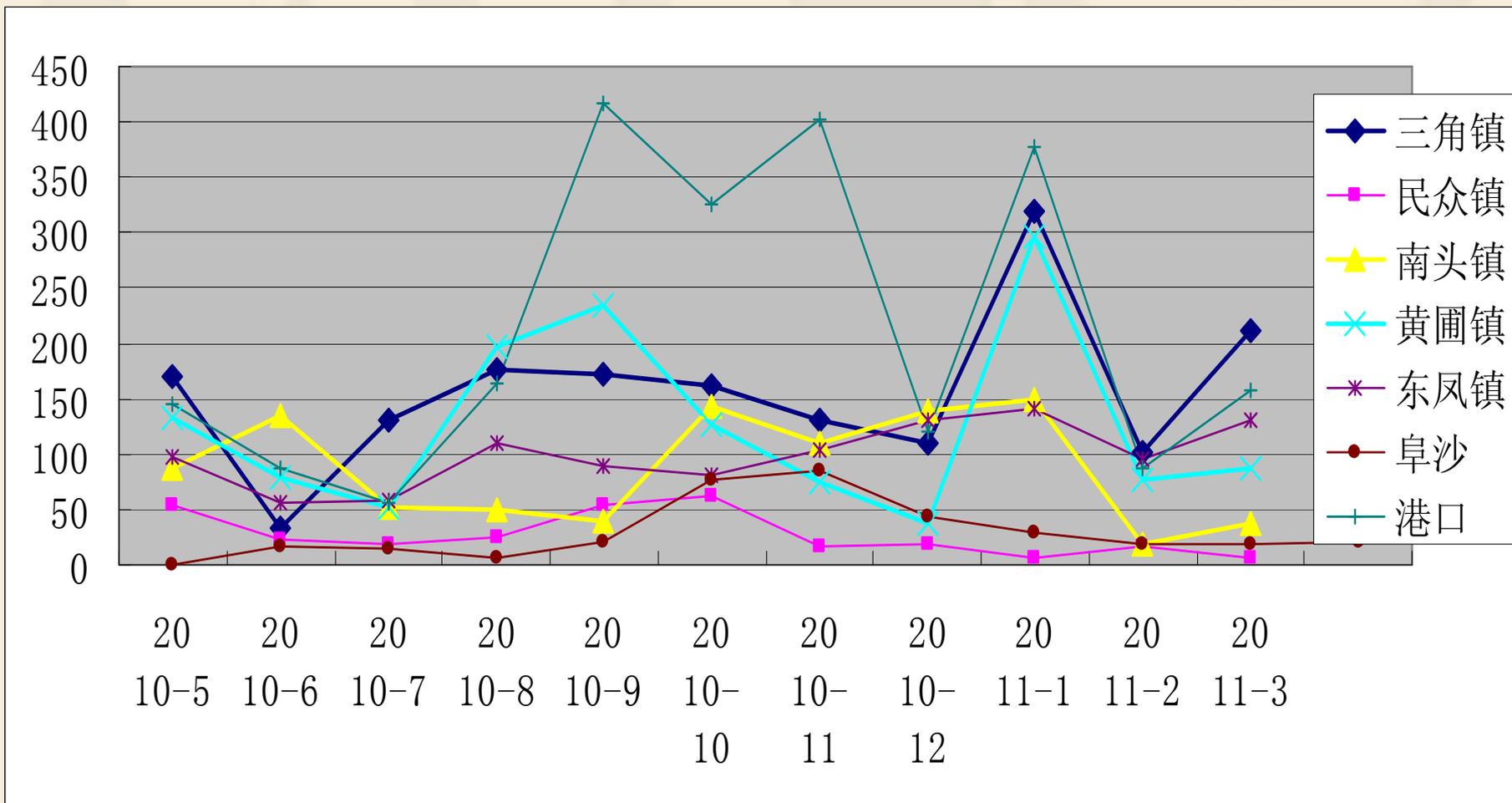
时间	新增供应(套)	成交套数	成交面积m ²	平均户型面积
2010-5		170	13498.86	79.4
2010-6	0	33	2601.87	78.8
2010-7	163	130	9452.4	72.7
2010-8	310	177	13990.22	79.0
2010-9	369	173	13844.06	80.0
2010-10	106	162	14044.57	86.7
2010-11	0	131	11012.08	84.1
2010-12	524	109	9754.31	89.5
2011-1	122	319	30099.47	94.4
2011-2	0	102	8913.13	87.4
2011-3	0	212	16064.54	75.8
合计	1594	1718	143275.51	82.5

在近11个月中在中山北部7个镇街中位列第二，成交量较为可观

近11个月中山北部镇街成交套数对比表

时间	三角镇	民众镇	南头镇	黄圃镇	东凤镇	阜沙	港口
2010-5	170	53	87	133	97	16	145
2010-6	33	23	135	79	57	14	87
2010-7	130	18	51	51	59	6	56
2010-8	177	24	49	198	110	20	164
2010-9	173	53	39	235	89	77	416
2010-10	162	62	144	127	81	86	326
2010-11	131	16	109	75	103	43	402
2010-12	109	19	139	37	131	28	121
2011-1	319	7	149	297	141	18	377
2011-2	102	16	19	77	96	18	88
2011-3	212	6	37	88	130	20	157
合计	1718	297	958	1397	1094	346	2339

近11个月中山北部镇街成交套数对比表



三角镇住宅市场概况小结

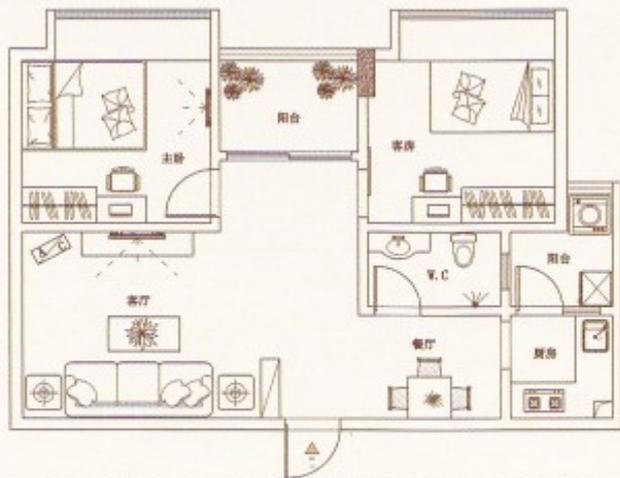
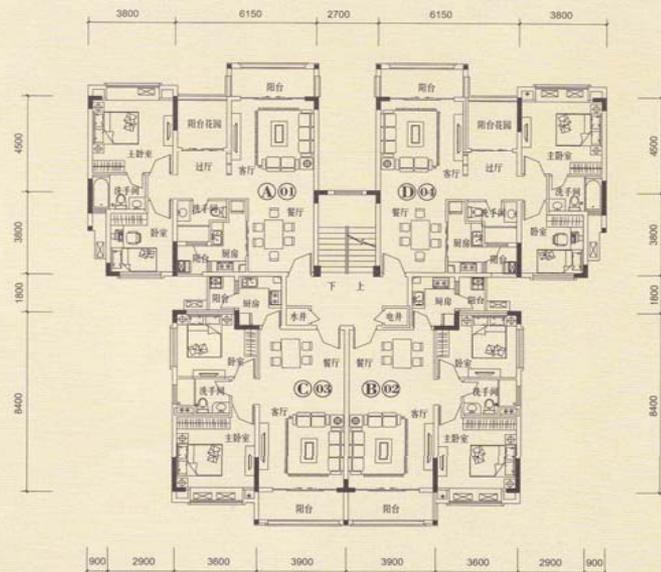
- 从以上两表可以看出在近**11**个月中山北部镇街商品房成交套数方面三角镇成交量处于领先地位，紧次于泛城区板块的港口镇，位列第二。
- 在成交量方面，虽然三角镇主要是以中小户型洋房为主，而黄圃有联排别墅和独立别墅支持，但由于三角镇成交套数较比黄圃多出**23%**，因而成交量面积仍然位列第二。
- 从《中山市房地产市场信息发布网》相关统计资料来看，**2010**年三角镇供应量为**1942**套、**2009**年为**533**套、**2008**年为**872**套、**2007**年为**482**套，从目前在售楼盘个数来看，**2010**年是近**4**年来的供应高峰期，今年整体上主要供应量在高平板块，镇区中心供应量大为缩小。特别是旭日御华庭今年第一季度推出最后一期楼王单位后，在没有新的盘开工供应之下镇区中心基本处于供应量缺乏状态。从这方面来看，镇区中心供应量处于供应不足的现状。
- 从以上数据来看，从另一方面也表明，三角镇的去消化能力远远大于其他镇街。

以中小户型成交为主，均价稳步上升， 后续上升空间较大

- 从《中山市房地产市场信息发布网》相关统计资料来看，三角镇主要销售户型以中小面积的户型成交为主。其中以**75-100**平方左右的户型为主，约占**60%**，**30-50**平方的户型占**15%**，**100-120**平方占**15%**，**120**平方以上占**10%**。而**120**平方以上的户型剩余较多，其中以民森嘉怡华庭为主。总体上来看大面积的单位较为滞销。
- 在成交价格方面看，**09**年高平板块区域均价主要在**2800-3200**元/m²，镇区中心板块主要在**3400**元/m²。**2010**年高平板块均价主要在**3400-3500**元/m²左右，镇区中心板块主要均价在**3700**元/m²左右。今年第一季度高平板块主要均价在**3600-3700**左右，预计今年均价在**3800-4200**左右，镇区中心板块第一季度主要在**4000-5000**元/m²之间（其中**4600-5000**及以上的基本是带精装修出售，实质均价在**4000**元/m²左右，预计今年整体均价在**4300-4500**元/m²左右(毛坯)。

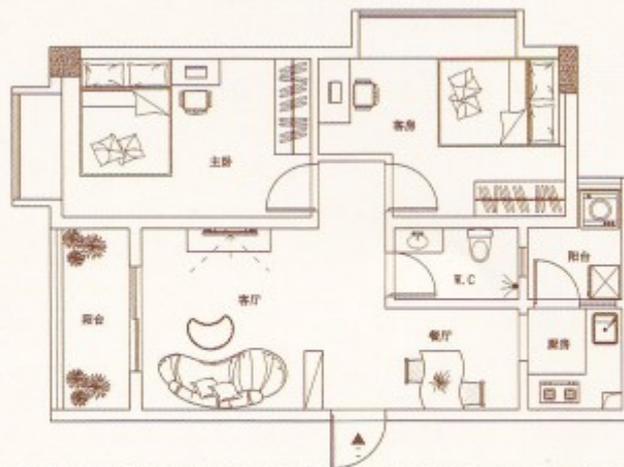


五、七、八、九、十栋标准层平面图



建筑面积：60.92平方 套内面积：47.52平方

- ◆ 餐厅布局相对独立，与客厅既有关系又有分隔
- ◆ 卧室均带飘窗设计，室内采光明亮、超值赠送面积



建筑面积：63.94平方 套内面积：49.43平方

- ◆ 户型方正、实用，便于各类家私随心布置
- ◆ 带双阳台设计、全功能的立体生活
- ◆ 卧室均带飘窗设计，室内采光明亮、超值赠送面积

在售楼盘个案分析

高平板块主要是投资性为主，宜居性较差

(1)、民森·嘉怡华庭

在售
位置



- 项目规模：占地112.35亩，总建面23.7万m²
- 产品：小高层洋房、中高层洋房
- 户型：一期73-77 m²2房、93-95 m²3房、128 m²复式；二期77-84 m²2房、99.6 m²3房；三期128-145 m²3房、237-264 m²复式
- 货源情况：项目分多批次推售，项目后期还有多批单位目前开发量仅为五份之二左右
- 销售情况：一、二期基本售罄，三期168套剩余127套，基本是剩余大户型为主，目前均价3900-4000元。
- 客户源：本地富裕人群、广州、深圳、东莞投资客，（以广州为主）

项目优势

- 规模大、景观资源好
- 离番禺南沙较近
- 项目有2000亩高尔夫度假区，区域内稀缺性强

VS

项目劣势

- 缺乏生活配套、内部配套少、居住氛围差
- 处于半工业区状态，形象不高
- 户型偏大，总价过高，客户接受度不高
- 宿舍与楼盘挂钩，降低项目形象

高平板块档次不高，形象较差



(2)、华策·君怡花园

- 项目规模：占地20多亩，总建面6万多m²
- 产品：多层洋房、商铺
- 户型：75-89m²2房、45-50 m² 公寓为主
- 货源情况：项目还有一期约200套单位未开售
- 销售情况：一基本售罄均价3200-3400元不等，二期预计3800-4200元。
- 客户源：工业区中等收入人群、广州投资客为主

项目优势

- 处于工业区中心位置之一
- 离番禺南沙较近
- 项目前面有绿化公园，采光好

VS

项目劣势

- 处工业区内，形象不高
- 楼盘较小，档次低
- 绿化差，内部配套几乎为零

高平板块客户群窄，楼盘素质低



(3)、高盛花园

- 项目规模：占地40多亩，总建面7万m²
- 产品：小高层电梯洋房
- 户型：一期75-110 m²2、3房
- 货源情况：项目正在平整土地及围墙，项目约600多套单位
- 销售情况：未有咨询，预计首期均价4000-4200元。
- 客户源：主要针对工业区中高收入人群、广州投资客

项目优势

- 工业区中心位置之一，配套较为齐全
- 离番禺南沙较近
- 楼面价较低

VS

项目劣势

- 处工业区内，形象不高

镇区中心板块：档次较高，形象好

(4)、旭日御华庭

在售
位置

大通高档小区方案总体鸟瞰图



- 项目规模：占地70多亩，总建面15万m²
- 产品：中高层洋房
- 户型：一期、二期78-112 m²2房和3房；三期83-128m²2和3房
- 货源情况：项目共1500套左右，目前在售最后一期两栋楼王单位约200套左右
- 销售情况：项目分多批次推售，一、二期基本售罄，三期200套左右剩余140套未开售，目前均价4600-4800元（送小车位一个，折合实际约为4100-4200元）。
- 客户源：本地富裕人群、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置，地段较好
- 规模大、内部规划好
- 周边配套较好
- 镇区内高档楼盘的代表
- 销售代理素质好

VS

项目劣势

- 项目整体感觉内部太密，特别是后期
- 绿化不足，形象不高
- 内部配套不足
- 在推广上没有树立项目整体形象

镇区中心板块：角色错位，好高骛远

(5)、东润领寓



- 项目规模：占地200多亩，总建面20多万m²
- 产品：多层洋房、中高层公寓
- 户型：一期、二期78-115 m²2房和3房；三期38-57m²1房
- 货源情况：目前在售最后一栋公寓单位329套，无后续可开发用地
- 销售情况：项目分多批次推售，一、二期基本售罄，三期329套截止目前剩余242套，目前均价4700-5500元（带精装修公寓出售）。
- 客户源：广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 处于红绿灯位置，被认为风水不好
- 仅临主干道南三公路，噪音影响较大
- 定位不准，价格拉过高，客户接受度不高
- 营销手法单一，销售人员素质一般

镇区中心板块：小而精

(6)、世代豪苑



- 项目规模：占地10多亩，总建面1万多m²
- 产品：小高层公寓
- 户型：35-75 m²1房和2房
- 货源情况：项目共300套左右，无后续开发用地
- 销售情况：300套左右剩余20多套，目前均价4800-5000元（带精装修出售，折合4000元左右）。
- 客户源：外来务工人员、本地、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好
- 楼盘较为精致
- 销售代理素质好

VS

项目劣势

- 规模小
- 绿化不足，形象一般
- 内部配套不足

镇区中心板块：中低档次的代表

在售
位置



(7)、粤林豪庭

- 项目规模：占地20多亩，总建面3万多m²
- 产品：小高层、中高层洋房
- 户型：54-98 m²1-3房，以78m²2房为主
- 货源情况：项目共400套左右，无后续开发用地
- 销售情况：2011年元旦开售220套截止目前剩余53套，目前均价3600-3800元（开盘价约为3500元左右）。下期均价预计3800-4200元左右。
- 客户源：外来务工人员、本地中低端客户、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）

项目优势

- 处于旧区中心位置
- 周边配套较好
- 楼盘较为精致
- 户型定位较好

VS

项目劣势

- 规模小，周边环境密集
- 绿化不足，形象一般
- 交通不方便

三角镇房地产市场小结

□ 市政府政策倾斜 房地产发展势头良好

三角镇属于中山市房地产发展起步较晚的镇区之一，但是三角镇受到市政府政策的倾斜，工业经济发展迅速，特别是近几年三角镇发挥地处区域中心城市的优势，树立经营城市的理念，突出抓好房地产的发展，所以三角镇房地产发展势头良好。

□ 在售楼盘素质较周边镇区高

目前三角镇在售楼盘有旭日御华庭、粤林豪庭、嘉怡华庭、君怡花园等楼盘，楼盘规模、小区规划设计，户型设计在中山北部镇区来说，属于中等素质的楼盘。总价在25-50万左右。

□ 区域土地储备资源丰富

三角镇土地资源充足，支撑着房地产今后的发展。

□ 楼盘目标客户群体均以本地自住客户为主，跨区域购买客户较少

因三角镇经济发展良好，镇区容貌好，楼盘目标客户均以本地自住客户、广州南沙客户为主，镇区内跨区域购买机会较少。

三角房地产市场研判

- 从城市的发展方向来看往城区方向与港口镇交接位置处将成为房地产发展新热点区域。整体来看区域土地供应量不足，后期商品房供应跟不上，价格具备攀升的条件。
- 房地产发展属于起步阶段，楼盘主要分布在高平工业区和镇区中心为主；高平板块主要是以中低档次楼盘为主，针对性强，以工业区中低端群体和投资客为主；镇区中心楼盘形象多样化，针对性不强，客户群广泛。整体来看客户以本地和南沙客户为主，广州南沙客户占**45%**左右。
- 在成交价格方面看，高平板块区域均价主要在**3500-3800元/m²**不等，镇区中心板块主要在**3800-4800元/m²**不等。预计今后价格还有一定的升幅，特别是镇区中心供应跟不上的情况下，预计年内不带装修均价达到**4500元/m²**左右。
- 供应量方面镇区中心目前较少，属于供应不足、供应跟偏少的状态；高平片区则属于不断有新的项目补充，货源相对平衡。
- 镇区内人口约为**12万人**，年消化量约在**2300套、20万m²**左右。
- 片区以中小项目、中小户型为主，产品、园林、内部配套、物业管理等附加值方面影响不足。

三角镇房地产未来竞争状况

- 从目前来看，中远期新项目主要有五个：一是高平高盛花园；二是镇区大新家园项目；三是东润华庭对面项目；四是壹加壹侧边**20**多亩项目；五是旭日华庭正在找寻的新项目。
- 从目前来看，以上五个潜在项目仅有四个项目已经落实，其中高平项目不对本项目造成太大的竞争。而大新家园项目从大新家园一贯的操作方式来看会更加注重商业的运作，在一定程度上给本区域带来新的商业配套，对本项目来说是一个促进作用，同时多个项目同时开发，有利于市场的形成和居住氛围的增加。而壹加壹侧边项目在规模上难以与本项目形成太大的竞争，在配套上该项目具备优势。
- 依此来看，本项目最大的竞争对手来自东润华庭对面未知项目，该项目约为**40**亩左右，建面约为**10**万方，与本项目相当，是直接的竞争对手。

三角镇房地产发展势态

- 三角镇属于中山市房地产发展起步较晚的镇区之一，但是三角镇受到市政府政策的倾斜，工业经济发展迅速，特别市近几年三角镇发挥地处区域中心城市的优势，树立经营城市的理念，突出抓好房地产的发展，所以三角镇房地产发展势头良好。
- 因三角镇经济发展良好，镇区容貌好，楼盘目标客户均以本地自住客户为主，跨区域购买机会较少。
- 从目前在售项目来看，大部分都不注重产品附加值，比如园林、配套等的宣传推广，未来更加倾向于附加值的竞争，比如面积的赠送、物业管理等。
- 从供应量来看，目前处于供应不足的状态，2014-15年将会迎来集中供应的一个高潮阶段。
- 从需求层次来看，中小户型将是发展的主流。外来需求（投资、居住）仍将占据重要位置，随着工业园区的建设和完善，人口的增加，本地需求将会逐步增加。
- 从价格层面来看，随着交通的改善，三角与周边区域的接轨，区域楼价依然存在较大的上升空间。
- 从目前在售项目以及未来潜在项目来看，本项目存在一定的竞争，但自身不具备较强的竞争优势，需要“造血”增强自身的优势，才能在竞争中取得主导权。

三角镇周边房地产市场简析

(一)、民众——供应偏少，开发速度慢，需求受到压抑

(1)、丽豪花园——民众镇高档盘代表

- 项目规模：占地200多亩，总建面36多万m²
- 产品：多层、小高层洋房
- 户型：75-135 m²2房和3房
- 货源情况：项目共3500套左右，刚开发完一期，二期咨询登记中，第三期未开发
- 销售情况：一期1800套基本售罄多套，均价3300元左右，二期预计均价3500左右。
- 客户源：外来务工人员、本地、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）



项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好
- 楼盘规模大
- 有一定的河景资源

VS

项目劣势

- 规划差
- 内部密集，配套不足



(2)、富昌花园

- 项目规模：占地30多亩，总建面5万多m²
- 产品：小高层洋房
- 户型：75-125 m²2房和3房
- 货源情况：项目共250套左右
- 销售情况：售罄；均价3200-3300元
- 客户源：外来务工人员、本地中等收入人群

项目优势

- 处于民众镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 规模小
- 绿化不足，档次不高

民众镇房地产市场研判

- 整体来看供应量不足，有效需求得不到满足。开发周期较慢，出现部分客户向周边地区转移。
- 没有知名发展商进驻开发。
- 土地成交量不多，影响后续供应，客户群会向周边区域转移。
- 基本价格在**3300-3400元/m²**左右。预计内年达到**3700-3800元/m²**左右。
- 整体镇区环境差，人口不足。从长远上影响了镇区房地产的未来发展。

**发展水平低，尚有提升空间；
供应较少，开发周期较慢。**

(二)、阜沙——镇区形象不高，供应偏少，开发速度慢，难以满足镇区正常需求

(1)、天盛花园——阜沙镇中心代表作



- 项目规模：占地100多亩，总建面15万多m²
- 产品：小高层洋房
- 户型：75-165 m²2房和3房、4房
- 货源情况：项目共1000套左右，一、二期600多套基本售罄，三期咨询登记中，无后续用地
- 销售情况：一、二期基本售罄，目前均价3300-3400元左右，三期预计均价3800左右。
- 客户源：外来务工人员、本地高收入人群

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 规划差
- 内部密集，配套不足

(2)、阜丰豪庭——阜沙大盘之作



- 项目规模：占地200多亩，一二期总建面10万多m²
- 产品：小高层洋房
- 户型：75-220 m²2房和3房、复式
- 货源情况：项目一二期共900套左右，一期第一批400多套基本售罄，二批咨询登记中，二期未开发，三期还有可发展用地
- 销售情况：一期第一批本售罄，均价3300-3400元左右，第二批预计均价3500-3800。
- 客户源：外来务工人员、本地高收入人群

项目优势

- 规模较大，处于未来发展中心位置
- 立面在区域内较为特别
- 规划较好
- 合富辉煌代理

VS

项目劣势

- 周边配套差
- 周边环境目前较差

阜沙镇房地产市场研判

- 整体来看供应量不足，有效需求得不到激发。开发周期较慢，出现部分客户向周边地区转移。
- 没有知名开发商进驻开发。
- 基本价格在**3300-3400元/m²**左右。预计内年达到**3700-3800元/m²**左右。
- 镇区不大，人口不足。从长远上影响了镇区房地产的未来发展。

开发水平处于上升阶段，但有效需求得不到激发，销售速度开始放缓。

(三)、港口——中山北泛城区板块，大盘品牌时代

(1)、中信凯旋蓝岸花园——港口镇 高端大盘代表作



- 项目规模：占地800多亩，总建面近100多万m²
- 产品：别墅、多层、小高层、中高层洋房
- 户型：75-450 m²2房、3房、4房、别墅
- 货源情况：1万套左右，目前已经推出5000多套，还有大量用地未开发
- 销售情况：推出5000多套基本售罄，洋房均价6000元左右，别墅300-500万/栋左右。
- 客户源：中山中高收入人群、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）

项目优势

- 位于港口镇中心位置之一
- 规模较大，品牌开发商
- 规划较好
- 紧接中心城区，辐射范围广

VS

项目劣势

- 户型面积过大，总价过高

(2)、大信芊翠家园

- 项目规模：占地200多亩，总建面近37多万m²
- 产品：小高层、中高层洋房
- 户型：75-145 m²2房、3房、4房
- 货源情况：3000套左右，目前多个区已经推出1800多套，还有将近一半用地未开发
- 销售情况：推出1800多套基本售罄，二期第二批洋房均价5600-5800元左右客户源：中山中高收入人群、广州、深圳、东莞投资客（以广州为主）



项目优势

- 位于港口镇中心位置之一
- 规模较大，品牌开发商
- 紧接中心城区，辐射范围广
- 合富辉煌代理

VS

项目劣势

- 规划一般，内部较密

(3)、星港湾



- 项目规模：占地200多亩，总建面近37多万m²
- 产品：多层、别墅
- 户型：75-345 m²2房、3房、4房、别墅
- 货源情况：360套左右，目前售罄
- 销售情况：当时均价4300-4500元左右
- 客户源：中山中高收入人群

项目优势

- 地段较好，有江景资源
- 规模较大，密度较低
- 紧接中心城区，辐射范围广

VS

项目劣势

- 销售代理一般

(4)、水和园



项目优势

- 位于港口镇中心位置之一
- 规模较大，地段好
- 紧接中心城区，辐射范围广

VS

项目劣势

- 咨询中心较为简陋，形象不高
- 销售人员素质较差

港口镇房地产市场研判

可比拟城区，泛城价值凸现

- 港口属于中山北部泛城区中心板块，属于中山北部后花园，地理位置较好，房地产开发水平较高，以大开发商大盘开发为主，是众多发展商较为看好的区域，去年10月保利地产进入该区域，拿地600多亩就说明这个问题。
- 土地多以早期成交为主，中期成交不多，近期近保利地产成交630多亩，成交价为118万/亩。早期开发量不多，销售相对顺畅。中远期开发量较大，竞争加剧。
- 洋房基本价格在5500-6000元/m²不等。价格与城区差别不大。
- 未来该区域供应量将会逐步加大，镇区将会得到较大的发展。

属于中山北部的泛城区中心板块，以大盘开发为主，档次较高，销售相对顺畅。

(四)、南头、黄圃——借以轻轨之名，价格攀升迅速



1)、南桂园——较早开发的大盘，销售相对缓慢

- 项目规模：占地630多亩，
- 产品：别墅，多层、小高层、中高层洋房
- 户型：75-450 m²2房和3房、别墅
- 货源情况：项目截止目前推出699套左右，还有一期临江用地未开发
- 销售情况：总共推出699套剩余200套左右；去年推出的江临世家C区205套剩余123套，目前均价5000元左右。
- 客户源：外来务工人员，本地高收入人群，顺德、广州投资客

项目优势

- 周边配套较好
- 楼盘规模大
- 有一定的江景资源
- 离轻轨较近

VS

项目劣势

- 价格拉升太快
- 后期户型面积过大，客户接受度不高
- 户型定位错误导致销售速度较慢

(2)、锦绣东方——首推以中小户型，销售迅速，价格拉升较快



- 项目规模：占地200多亩，总建面50多万m²
- 产品：联排别墅、中高层洋房
- 户型：81-130 m²2房和3房
- 货源情况：项目共4000套左右，刚开一期前两批，第三批咨询登记中，后期还有较大地块未开发
- 销售情况：已推出430套基本售罄，首批均价4200元左右（最高可打9折约为3800），第三批预初步报价均价5000左右（可最高可打9折，实际价格约为4500左右）。
- 客户源：本地中高收入人群、顺德、广州、投资客（以顺德为主）

项目优势

- 两镇区交接中心位置
- 周边配套较好
- 离轻轨较近
- 楼盘规模大，代理较好
- 分多批次销售，价格拉升较好

VS

项目劣势

- 曾经因违规建设拆除重建
- 片区内两个烂尾楼之一，形象一般

(3)、蔚蓝风景（原名）——中小户型为主，目前项目正加紧复工



- 项目规模：占地约40亩，总建面6万多m²
- 产品：小高层、中高层洋房
- 户型：首期76-96 m²2房和3房
- 货源情况：项目共700套左右
- 销售情况：未开售目前正在复工，预计均价4500元左右
- 客户源：未开售，预计以本地中等收入人群、顺德、广州投资客（以顺德为主）

项目优势

- 两镇区交接中心位置
- 离轻轨较近
- 周边配套较好
- N+1户型设计

VS

项目劣势

- 曾经一房多售，口碑不好
- 片区内两个烂尾楼之一，形象一般

(4)、蓝天金地——黄圃镇成功之作



- 项目规模：占地300多亩，总建面70多万m²
- 产品：联排别墅、中高层洋房
- 户型：82-174 m²2房、3房、4房和复式，别墅
- 货源情况：项目共2500套左右，正在开发一期，后期还有较大地块未开发
- 销售情况：已推出1000多套基本售罄，均价4200元左右。
- 客户源：本地中高收入人群、顺德、广州、投资客（以顺德为主）

项目优势

- 规划设计较好，建筑风格较好
- 楼盘规模大
- 分多批次销售，价格拉升较好
- 项目定位较为准确
- 借轻轨之名炒作

VS

项目劣势

- 周边配套不足
- 离镇区中心有一定的距离

(5)、上东泊景苑（奥城花园）——黄圃镇大盘之作



- 项目规模：占地500多亩，总建面50多万m²
- 产品：别墅、中高层洋房
- 户型：75-145 m²2房、3房、4房和复式，别墅
- 货源情况：项目共3000套左右，洋房正在开发第二期，别墅开发第一期，后期还有较大地块未开发
- 销售情况：已推出1100多套基本售罄，均价4600元左右。
- 客户源：本地中高收入人群、顺德、广州、投资客（以顺德为主）

项目优势

- 楼盘规模大
- 分多批次销售，价格拉升较好
- 借轻轨之名炒作

VS

项目劣势

- 周边配套不足
- 离镇区中心有一定的距离

(6)、鸿基华庭——黄圃镇中端楼盘代表之作



- 项目规模：占地30多亩，总建面6万多m²
- 产品：小高层、中高层洋房、公寓
- 户型：71-91 m²2房、3房
- 货源情况：项目共500套左右，刚开发第一期，后面还有一期
- 销售情况：已推出80多套基本售罄，均价3500元左右。
- 客户源：工业区中低收入人群、顺德、广州、投资客（以顺德为主）

项目优势

- 项目紧接主格兰仕等大工厂，能够充分吸收这部分人置业
- 价格不适中

VS

项目劣势

- 周边配套不足
- 离镇区中心有一定的距离
- 规模较小，周边环境一般

(7)、其他

- 南头方面还有银座名居、阳光雅筑、雅翠华庭、明悦豪庭目前已经基本销售完毕；黄圃方面还有翡翠半岛及水木清华、阳光半岛各自最后的一期，此外还有黄圃会展中心傍正在开工**90**多亩项目，整体来看目前的供应量不大。
- 土地成交方面，**2010**年南头旧改成交**300**多亩，此外中山伟骏达成交**100**多亩，最高成交价格为**280**万/亩，平均成交价约为**244**万/亩；黄圃则成交**180**多亩，成交最高价格为**305**万/亩，平均成交价格为**215**万/亩。○土地成交价格整体上大幅度上升，主要是大部分发展上看好该区域的发展，特别是轻轨的带动作用。

南头、黄圃镇房地产市场研判——因轻轨之名，升幅较大

- 紧邻轻轨站，周边交通逐步完善，逐步与顺德接轨，发展前景被短期透支，借以轻轨之名土地和商品房价格被大幅度拉升。
- 早期开发量不多，但随着新拍土地的开工，供应量逐步加大。
- 洋房基本价格在**4000-5000元/m²**不等。价格与顺德一些楼盘价差不大，外来需求逐步减弱，内在需求不足，销售速度放缓。
- 户型面积基本以小两房和三房为主，大户型、高总价产品销售遇冷。
- 整体来看黄圃和南头都是短期看好，长远发展不足。

价格拉升过快，发展前景短期内透支，后期销售速度放缓，甚至遇冷。价格拉升过高，客户群外流，对本项目来说是一个机遇。

(五)、东风——知名发展商进入，土地成交量较大，商品房开发量增多

(1)、佛奥阳光花园——镇中心代表作



- 项目规模：占地300多亩，总建面50多万m²
- 产品：小高层、中高层洋房、别墅
- 户型：61-45 m²2房、3房、别墅
- 货源情况：项目共5000套左右，正在开发二期，第三期未开发
- 销售情况：截止目前共推出1700多套剩余300多套，均价4600-5000元左右，别墅1万-1.4万。
- 客户源：外来务工人员、本地中高收入人群、周边镇街（小榄、古镇等）、广州、深圳、顺德客户（以顺德为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好
- 楼盘规模大
- 规划较好

VS

项目劣势

- 价格短期拉升过高
- 营销手法比较单一

(2)、逸半岛花园——规划一般，噪音影响大



- 项目规模：占地350多亩，总建面60多万m²
- 产品：多层、小高层、中高层洋房、别墅
- 户型：76-145m²2房、3房、4房
- 货源情况：项目共4000套左右，正在开发第五期，后续还有一期用地
- 销售情况：截止目前共推出950多套剩余280多套，均价4600-4800元左右
- 客户源：外来务工人员、本地中高收入人群、周边镇街（小榄、古镇等）、广州、深圳、顺德投资客（以顺德为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好
- 楼盘规模大

VS

项目劣势

- 规划一般
- 靠105国道，噪音影响大
- 内部较密，部分户型面积过大
- 短期价格拉升太快

(3)、东御世家——多区分割，凌乱无主次



- 项目规模：占地100多亩，总建面10多万m²
- 产品：多层、小高层、中高层洋房、别墅
- 户型：82-139m²2房、3房、4房
- 货源情况：项目共900套左右，正在开发第三期，后续还有一部分用地
- 销售情况：截止目前共推出600多套基本售罄，均价4400-4700元不等
- 客户源：外来务工人员、本地中高收入人群、周边镇街（小榄、古镇等）、广州、深圳、顺德、东莞投资客（以顺德为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 规划一般
- 多分区，无主次
- 短期价格拉升太快

(4)、穗茵风景——中低端代表之作



- 项目规模：占地50多亩，总建面8万多m²
- 产品：多层、小高层
- 户型：40-99m²公寓、2房、3房
- 货源情况：项目共600套左右，正在开发第三期，后续还有一期用地
- 销售情况：截止目前共推出490套剩余100多套，均价3800-4200元左右
- 客户源：外来务工人员、厂区中层

项目优势

- 项目定位准确，能吸收区域内中等管理层的住房需求

VS

项目劣势

- 规模小，周边环境一般
- 周边配套不足

(5)、其他

- 从目前来看，东风在售楼盘有7个，其中天乙海岸名都为别墅项目，在售价格为1.4-1.7万/m²左右。而东御世家独立组团、民森豪庭等4个项目正在施工阶段。整体来看，未来1年左右货量较为充足。
- 土地成交方面，2009年1月份截止日前土地成交110万平方米，成交均价约为72万每亩，可建建筑面积约250万平方米；其中2010年到目前成交99万平方米，成交均价约为71.5万每亩，可建建筑面积200万平方米；仅玉峰地产就成交66多万平方米，万科23多万平方米，整体来看土地成交量较大，而大部分都是协议性拿地，相对地价较为便宜，楼面价不高。
- 大发展商的进入，对东风未来的发展来说是一个促进作用，特别是开发素质逐步转向大盘化开发模式。能够很好地提升东风的中山北部的地位。

东风镇镇房地产市场研判

- 有一定的工业发展基础，紧靠中山工业重镇小榄和古镇，收到的辐射相对较强，对房地产的发展具有一定的促进作用。
- 开发量较多，今年土地成交量较大，随着新拍土地的开工，供应量逐步加大，竞争进入白热化。
- 未来开发以大盘为主，大发展商的进入也是一个提升和促进。
- 目前洋房基本价格在**3800-5000元/m²**不等。近期价格拉升较快，随着供应量增加，价格相对保持稳定。
- 户型面积基本以小两房和三房、别墅为主，客户主要是来自周边镇街、顺德和广州等投资客。
- 目前还有私人成交宅基地，影响房地产的发展，整体销售速度一般。

**镇区面貌短期难以有较大改观，中远期才能有一定的改变；
市场内需不足，外需有限，单纯依靠周边镇街和顺德、广州客户需求带动，整体销售速度一般。**

(六)、容桂、五沙——楼价升幅不大，价格洼地依然存在

(1)、凯蓝名都——价格攀升较慢

- 项目规模：占地11万m²，建筑面积45万m²
- 产品：小高层、中高层洋房
- 户型：45-230 m²公寓、2房和3房、复式
- 货源情况：项目3800套左右，还有一期未开发用地
- 销售情况：总共推出1500套剩余400套左右；目前均价6300-65000元左右（折合建面5400）。最低价4500左右。价格升幅较慢
- 客户源：外来务工人员，本地中等收入人群



项目优势

- 楼盘规模大
- 价格适中

VS

项目劣势

- 周边环境一般
- 内部密集，客户接受度不高
- 靠近客运站，噪音影响大

(2)、金沙人家——配套不足



- 项目规模：占地100多亩，总建面23多万m²
- 产品：中高层洋房
- 户型：66-120m²2房、3房、4房
- 货源情况：项目共2000套左右，正在开发第二期，后续还有一部分用地
- 销售情况：截止目前共推出1000多套基本售罄，均价4400左右（折合建面3700），下期约4600-4700左右（折合建面3900-4000）
- 客户源：外来务工人员、本地中高收入人群、广州南沙投资客

项目优势

- 价格相对较便宜
- 顺德首个宅基地换房试点，走在试点的前列

VS

项目劣势

- 周边配套不足
- 离中心城区有一定的距离

顺德、容桂房地产市场研判

- 经济基础雄厚，住房需求旺盛，商品房供应不足，特别是大良东区。
- 土地资源早期基本开发完毕，后续可供开发用地不多。主要依靠旧城改造增加土地和商品房供应。
- 近年仅**2007年**和**2010年**价格有所攀升，但整体来看价格攀升升幅不大，与周边城市楼价相比，顺德、容桂商品房价格依然偏低，特别是中低楼盘价格折合建面计楼价不高。
- 目前洋房基本价格在**6000-8000元/m²**不等。容桂一般楼盘基本在**7000**左右，小楼盘基本在**5500**左右（折合建面约为**4500**左右），收到限购政策影响，近期价格相对保持稳定。
- 户型面积基本以两房和三房为主，客户主要是来自本地中高收入人群、外来务工人员。
- 供应量不足，但受到政策影响整体成交速度一般。

受限购影响，中低端客户外流；价格攀升幅度慢，属于区域性价格洼地。近期价格保持相对稳定。

(七)、南沙：大岗、灵山、万顷沙、横沥

(1)、誉林*公园一号

- 项目规模：占地6万多m²，总建面7万多m²
- 产品：中高层洋房
- 户型：75-105 m²2房和3房
- 货源情况：项目共600套左右，份三期开发，最后一期咨询登记中
- 销售情况：400套左右基本售罄，仅剩样板房，目前均价6500-7000元（带精装修出售）。
- 客户源：本地及周边中高收入人群（以广州为主）



项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 仅靠马路，噪音影响大

(2)、瀚成华府——规模较小



- 项目规模：占地7000多m²，总建面14000多m²
- 产品：中高层洋房
- 户型：78-106 m²2房和3房
- 货源情况：项目共三栋140套左右
- 销售情况：目前基本售罄，剩余10多套，目前均价5800元左右，最低5300，基本都在6300左右。
- 客户源：本地及周边中高收入人群（以广州为主）

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 项目规模较小

(3)、绿庭雅苑——规模较小



项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 项目规模较小

(4)、翡翠蓝湾——城市综合体，区域内大盘之作

在售
洋房
位置



- 项目规模：占地500多亩，总建面50多万m²
- 产品：别墅、中高洋房、酒店、写字楼
- 户型：75-125、350、450m² 2房和3房、别墅，主力户型100 m²
- 货源情况：项目共3300套左右
- 销售情况：目前已经推出近500套，剩余少量，早期多为别墅，目前第五期洋房均价7800元左右（带精装修），第六期正在施工当中
- 客户源：本地及周边中高收入人群（以广州为主）

项目优势

- 项目规模较大，内部配套足
- 周边环境好，仅靠十八罗汉山森林公园
- 区域内不可多得的城市综合体

VS

项目劣势

- 项目周边配套不足
- 带装修出售，客户接受度不高

(5)、中环华庭——规模较小，档次较低



- 项目规模：占地5000多m²，总建面1万多m²
- 产品：多层洋房
- 户型：80-1115 m²2房和3房
- 货源情况：项目共100套左右
- 销售情况：目前基本售罄，剩余顶层，尾盘目前均价3500元左右
- 客户源：横沥本地需求，中低收入人群

项目优势

- 处于镇区中心位置
- 周边配套较好

VS

项目劣势

- 项目规模较小
- 较为密集、档次较低

（6）、其他——片区以生态农业为主要发展方向，可供房地产开用地不多

- 从目前来看，南沙大岗、灵山、横沥、万顷沙等镇房地产开发量较少，且土地供应量不多，片区（特别是万顷沙、横沥、灵山等镇）基本上都是以生态农业园为定位，大部分用地都是用于农业开发，可供建设用地不多。
- 目前片区内商品房开发量较少，且楼盘规模不大，大部分需求需要外流才能满足。

2010年南沙商品房成交情况

2010年1-12月广州市十区新建商品住宅网上签约累计信息

行政区	住宅			商业			办公			车位			其它		
	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价
越秀区	1684	15.9296	21711	806	5.5845	15595	859	8.0702	16061	560	0.6865	21331	273	1.4673	12563
海珠区	6092	65.8082	18191	276	8.5603	19731	1019	10.5888	20365	2819	3.4605	20757	36	0.5593	7813
荔湾区	4417	46.1063	18494	306	2.7421	15821	221	1.8411	18444	929	1.1350	18632	1	0.1396	9199
天河区	5443	68.6637	23098	790	21.0364	22301	1736	34.7673	23372	3790	4.8613	19402	36	0.9910	11098
白云区	8302	88.5314	12931	929	11.1861	30183	1188	8.0788	18833	2668	3.2723	13257	55	0.9853	17123
黄埔区	705	6.8435	11403	8	0.6205	7488	61	0.4107	10078	39	0.0467	9804	7	0.0087	9145
花都区	15473	162.7918	6265	797	6.2433	8986	158	2.6428	4787	1666	2.2740	9896	-	-	-
番禺区	15405	157.9352	12751	1067	8.6671	17253	438	3.2719	13897	891	1.3591	10138	-	-	-
南沙区	2782	35.6177	7371	211	2.1728	12662	151	0.9707	8163	6	0.0124	2746	44	1.3586	3784
萝岗区	817	8.9944	10199	71	1.0766	11838	809	13.6242	11197	446	0.5646	6848	-	-	-

从阳光家缘网上签约数据来看，2010年南沙区新建商品房成交套数为**2782**套，成交面积为**35.6**万平方米，成交均价为**7371**元每平方米，成交量十区排第七，成交价格在广州十区中排第九，仅次与花都区。

今年1-2月南沙商品房成交情况

2011年1-2月广州市十区新建商品住宅网上签约累计信息

行政区	住宅			商业			办公			车位			其它		
	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价	套数	面积	均价
合计	10165	119.9760	13739	833	6.2665	24777	1098	12.2333	20638	2423	3.0247	17989	297	0.8279	18148
越秀区	237	2.7453	24134	56	0.3232	19550	185	1.3328	25382	549	0.6830	25159	-	-	-
海珠区	1108	11.2973	20787	11	0.3459	16613	147	1.3370	22628	247	0.3004	19469	154	0.2967	18580
荔湾区	537	6.0714	21254	119	0.2562	49876	19	0.1531	34386	63	0.0798	19741	-	-	-
天河区	747	9.1750	26335	446	1.9490	42853	258	3.6113	24259	540	0.6797	20451	120	0.1424	34065
白云区	1078	15.4295	17157	54	1.1803	12573	92	1.2664	24057	559	0.6992	12935	7	0.0582	16192
黄埔区	84	0.8153	13761	1	0.0506	4011	2	0.0143	11073	242	0.2928	13827	8	0.0096	12156
花都区	3014	34.4945	6927	23	0.5839	5157	5	0.0638	4697	92	0.1123	11248	-	-	-
番禺区	2137	23.2010	13408	94	1.1622	20740	137	1.2250	17711	75	0.1056	10618	6	0.2276	8833
南沙区	859	10.5866	7794	25	0.3973	10040	38	0.2276	8422	-	-	-	1	0.0501	14766
萝岗区	364	6.1599	11057	4	0.0178	42114	215	3.0021	13650	56	0.0720	5940	1	0.0433	19680

从阳光家缘网上签约数据来看，2011年1-2月份南沙区新建商品房成交套数为**859**套，成交面积为**10.58**万平方米，成交均价为**7794**元每平方米，成交量十区排第五，成交价格在广州十区中排第九，仅次与花都区。同时价格较去年上升**6%**。

南沙（灵山、大岗、横沥、万顷沙）房地产市场研判

- 经济基础雄厚，住房需求旺盛，商品房供应量不足，特别是南部重镇大岗，年供应量在**400**套左右。而灵山、万顷沙、横沥由于定位为农业生态开发，目前基本没有楼盘在售。
- 目前洋房基本价格在**6500-8000**元/m²不等，价格逐步与番禺市区将接近，目前市桥板块和华南板块基本价格都在**13000-2000**元左右，价格有一定差距，但与中山三角仅**15**分钟车程，价格相差一半，因而出现一部分客户外流置业的情况。
- 户型面积基本以两房和三房为主，户型以中等户型为主，客户主要是来自本地中高收入人群，由于供应量不足，需求得不到满足，出现部分客户向周边地区转移的情况，如顺德五沙、中山三角、黄圃、南头、民众等。
- 片区人口众多，如大岗镇就有**13**多万人口，供应量不足难以满足需求。

供应量不足，需求外流，转向周边区域置业，特别是广州地区实行限购之后，相当部分客户外流中山三角、黄圃等置业。

区域市场总结——客户篇

- ❖ 三角镇有一定的经济基础，区域优势明显，随着经济迅速发展，特别是作为“纺染、农业生态”名镇，重点突出、辅助性产业带动经济的发展，三角镇房地产发展的空间还大，镇区内以及外来消费潜力较大。
- ❖ 周边镇区南头镇、黄圃镇、民众、东风镇容镇貌都比三角镇逊色，港口、顺德容桂、广州南沙虽然比三角镇发展要好得多，但是楼价相对也较高，中山本地人区域情结比较重，由于跨镇区购房的几率较低，所以项目首期还需立足本镇区，先开拓镇区内客户，待小区成熟后，逐渐吸引周边镇区特别是广州南沙客户。
- ❖ 南沙大岗、灵山等、顺德容桂房地产市场相对于在该区域市场来说，还是处于“价格洼地”的角色。虽然相对于三角市场来说，三角镇具有价格优势，但是短期来说，要大量吸引南沙、容桂客户还不太实际，但是从中、远期来考虑，南沙的客户可以加以引导，适当扩大吸引该区域的投资客户还是可行的。

区域市场总结——档次篇

■ 项目“生于此，长于此”，个体的发展必须迎合区域长远发展的需求方能使个体得到更好的发展。到底区域需要档次如何的产品？

■ 理想的楼市模式：从“**楼市三段论**”看区域地产市场：

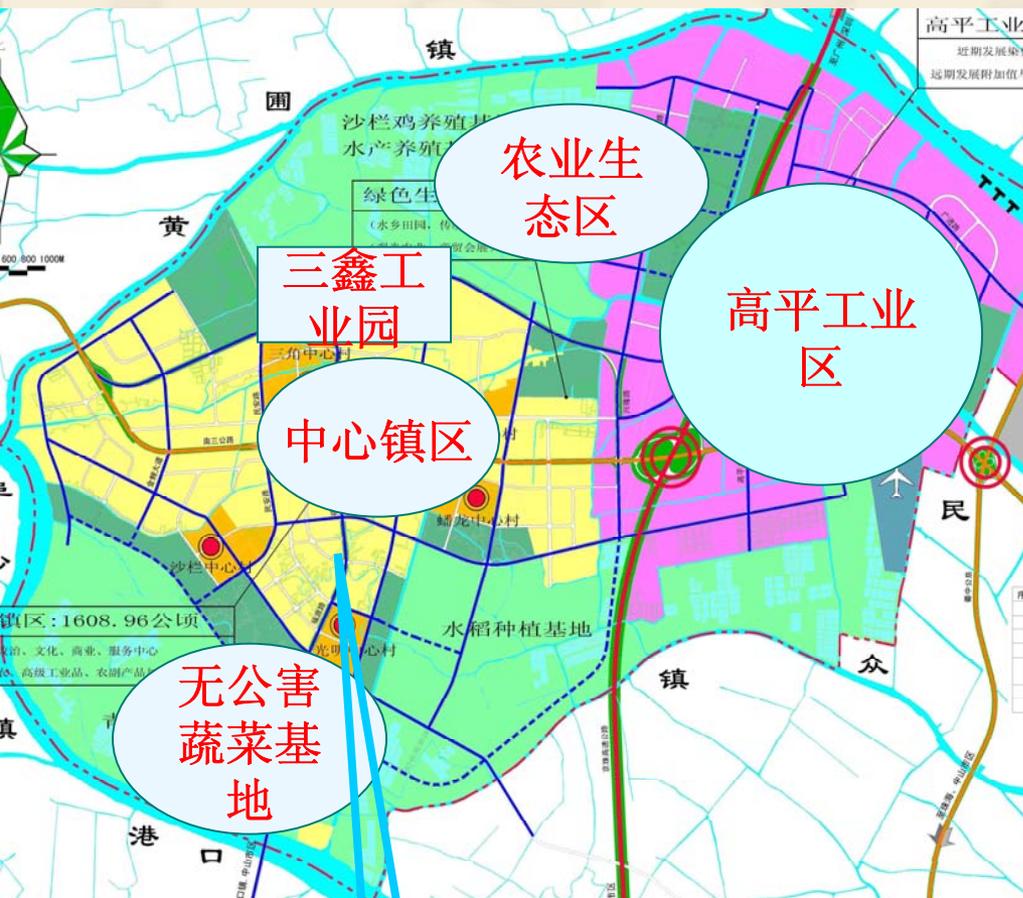
业界一般认为，一个成熟而完善的片区房地产市场，将具备“高地住宅·高端豪宅”、“中坚住宅·居家大盘”、“中转住宅·经济住宅”这样的三级有机结构，片区的房地产市场才有长久的活力和激情，这就是“楼市三段论”。

三角镇房地产市场还处于起步阶段，目前拥有了以“旭日御华庭”、“嘉怡华庭”为代表的中高端居家、投资项目，有粤林豪庭、君怡花园代表的低端经济项目，那么中端产品在哪？高盛花园？大信置业项目？还是……

项目分析

- ❖ 项目SWOT分析
- ❖ 项目的市场突破口

项目概况



项目基础数据

占地面积：33,084 m²

总建筑面积：124,993 m²

住宅建筑面积：92,636 m²

容积率：2.8

总户数：约930户

建筑密度：30%

绿地率：38%

车位数：925个

▶项目位于三角镇中心区西南，邻近无公害蔬菜基地，距离镇中心三角镇政府不足3分钟车程

▶地块分两块，中间有24米规划路，东南侧、北侧为自然村，西南侧靠近国宇豪庭

▶地块规划不受90/70政策限制

本案



项目SWOT矩阵

地段：邻近镇区中心，周边配套成熟；福源路通车后到港口5分钟，石岐15分钟，围绕其周边区域发展前景相当可观；

政策：本案不受政府“90/70政策”的限制；

环境：周边村居间隔远，又处于无公害蔬菜基地范围，无工业污染

交通：项目靠近福源路，2分钟车程可到达镇中心，5分钟可到港口，15分钟可到市区，30分钟可到番禺大岗等镇

道路：周边市政道路还没开通；地块中间24米规划路未建设，交通暂时不便

景观：项目东南侧、北侧均为自然村，规划一般，对景观和档次造成不良影响；

规模：地块规模小，难以拉升档次；

市场先机：三角镇目前缺乏商品房供应，同时，在售项目素质各异，本案具有创造先声夺人的市场机遇；

竞争机会：竞争项目短期内无法达到现场展示的条件，有利于项目后发制人，留住客源；

客户群体：三角镇及周边镇区近年房地产兴起，居民购房意识日渐强烈；南沙片区缺乏商品房供应，部分客户流向三角镇

产业发展：三角镇处于产业快速发展期，带来巨大的物流、人流和资金流，产生巨大的市场机会

区域竞争：市政、城市规划重点目前关注工业发展，从而削弱了对房地产市场及本区域的关注；

政策威胁：“国十条”、“限购令”、收缩银根的等多项政策出台，宏观调控从紧，短期内对中山房地产市场影响显著；

竞争项目：三角镇及周边住宅市场发展迅速，竞争对手众多；

项目SWOT分析——充分发挥优势，规避劣势

地段：邻近镇区中心，周边配套成熟；福源路通车后到港口5分钟，石岐15分钟，围绕其周边区域发展前景相当可观；

政策：本案不受政府“90/70政策”的限制；

环境：周边村居间隔远，又处于无公害蔬菜基地范围，无工业污染

交通：项目靠近福源路，2分钟车程可到达镇中心，5分钟可到港口，15分钟可到市区，30分钟可到番禺大岗等镇

道路：周边市政道路还没开通；地块中间24米规划路未建设，交通暂时不便

景观：项目东南侧、北侧均为自然村，规划一般，对景观和档次造成不良影响；

规模：地块规模小，难以拉升档次；

➤强化项目的特有价值，利用地段、园林、产品概念提升区域和项目的形象档次，将项目的价值聚焦在“园林社区”、“生态社区”和“品质社区”上；

➤利用项目的地段、品牌优势，塑造区域独特形象，以提高产品附加值；

➤通过对产品的设计创新能力、特色园林、内部配套（泳池、篮球场）等，塑造内部配套充足的形象，能有效减弱规模小的影响。

项目SWOT分析——利用机会，更好地发挥优势

地段：邻近镇区中心，周边配套成熟；福源路通车后到港口5分钟，石岐15分钟，围绕其周边区域发展前景相当可观；

政策：本案不受政府“90/70政策”的限制；

环境：周边村居间隔远，又处于无公害蔬菜基地范围，无工业污染

交通：项目靠近福源路，2分钟车程可到达镇中心，5分钟可到港口，15分钟可到市区，30分钟可到番禺大岗等镇

市场先机：三角镇目前缺乏商品房供应，同时，在售项目素质各异，本案具有创造先声夺人的市场机遇；

竞争机会：竞争项目短期内无法达到现场展示的条件，有利于项目后发制人，留住客源；

客户群体：三角镇及周边镇区近年房地产兴起，居民购房意识日渐强烈；南沙片区缺乏商品房供应，部分客户流向三角镇

产业发展：三角镇处于产业快速发展期，带来巨大的物流、人流和资金流，产生巨大的市场机会

➤借助项目的地段优势，竭力将项目打造成区域区园林生态精品社区项目，以“精品”引领市场；

➤品牌先行，抢占市场，通过前期的品牌导入，提高市场关注度，留住客源；

➤相对较低的楼价是吸引外地客户的重要因素，对外交通的进一步完善将有利于跨市的地产消费，为项目拓展外地市场提供了必不可少的条件，通过利用项目的特色园林、精品产品线，可以满足客户的对居住品质的需求；

项目SWOT分析——借助优势，削弱威胁影响

地段：邻近镇区中心，周边配套成熟；福源路通车后到港口5分钟，石岐15分钟，围绕其周边区域发展前景相当可观；

政策：本案不受政府“90/70政策”的限制；

环境：周边村居间隔远，又处于无公害蔬菜基地范围，无工业污染

交通：项目靠近福源路，2分钟车程可到达镇中心，5分钟可到港口，15分钟可到市区，30分钟可到番禺大岗等镇

区域竞争：市政、城市规划重点目前关注工业发展，从而削弱了对房地产市场及本区域的关注；

政策威胁：“国十条”、“限购令”、收缩银根的等多项政策出台，宏观调控从紧，短期内对中山房地产市场影响显著；

竞争项目：三角镇及周边住宅市场发展迅速，竞争对手众多；

- 交通的便利性以及绿色农业、无公害蔬菜示范基地的建设，对项目所在区域价值有较大的拉动，使项目具备与其他区域竞争的优势；
- 面对宏调的威胁，应整合项目的各种优势，为投资买家制定一套能适当规避风险的、有保障的回报计划，吸引买家入市投资。
- 针对目前竞争对手众多的情况，在定位上应体现差异化，拔高项目形象，并努力拓展周边市场；

思考：项目的想象空间？

- 地段
- 客户
- 竞争
- 价格

地段的想象空间

目前整体市场状况：半成熟的镇区市场



市场描述：

二线城市镇区

镇区间形成各自相对独立的微观市场

客户市场相对封闭

产品业态单一

市场信息不对称

营销手法相对一般



地段的想象空间

大趋势：未来中山房地产发展的布局

三角镇是中山市未来居住规划发展的重点区域，项目所在的区域虽然不是现时镇的行政、居住新城，但是与港口和市区对接的重点区域，新的经济形态和经营业态也将随城市布局的调整而展开，为项目提供了广阔的发展空间。



中山市住房建设规划（2006-2010）将五桂山地区、沿西江地区、沿岐江河地区、南朗沿海、紫马岭片区、三乡镇、横栏镇、三角镇、黄圃镇和古镇作为新增住房建设重点发展的地区

客户的想象空间

目前，三角镇的私营业主、公务员、厂企中高层管理人员，南沙投资客户是住宅项目的消费主力

城区本地人

中山城区原住民
阶层众多、贫富不均

▶ 地域较远、产品和配套欠优导致城区客户占极少比例

城区外来人

从外地来中山城区分配就业或自行务工的人口
泛公务员（公务员/医生/教师等）、厂企中层管理人员

三角本地人

三角镇常住人口
公务员、私营企业主多、农业人口少，多数较富裕

▶ 三角本地人大多数有自建房，但一部分有城市化要求，希望迁进小区房，尤其结婚。
▶ 三角外来人随产业迁移而产生购买需求。

三角外来人

从外地来中山镇区务工的人口
多为第二产业工人、收入一般，部分中层管理人员收入较

其他镇区

本地原居民和外来就业人口
多数选择在本地或城区置业

▶ 港口、民众镇客户是三角物业的第重要消费群，价格较高或地域邻近及本地物业选择面窄，
▶ 广州客户占3成左右比例，外市客户主要看中楼盘的价格实惠
▶ 少量，且客户群数量固定，过渡性居住为主

外市地区

顺德、广州、深圳、东莞
居住为主，投资性需求为辅(支付能力高)

港澳人

香港、澳门因亲缘/血缘/工作缘等来中山置业人口
普遍支付能力强

客户的想象空间

本项目未来客户主要是：本地客户为核心，外地客户是重要客源

本项目规模不大，因此我们必须

- 以市场的主流客户为主
- 同时要面向周边镇区和外市，积极扩大客户层面以及辐射范围，



竞争的想象空间

目前的竞争状况是开放型的，竞争面比较广的

南沙区
域楼盘

高盛花园

嘉怡华庭

壹加壹傍
边项目

大信项目

➤ 竞争区域比较分散，
形成开放的市场

➤ 产品雷同，区域周边
配套重叠，竞争焦点
集中在价格、内部配
套和园林环境建设上

竞争的想象空间

项目面对的是开放的市场，竞争对手来自四面八方

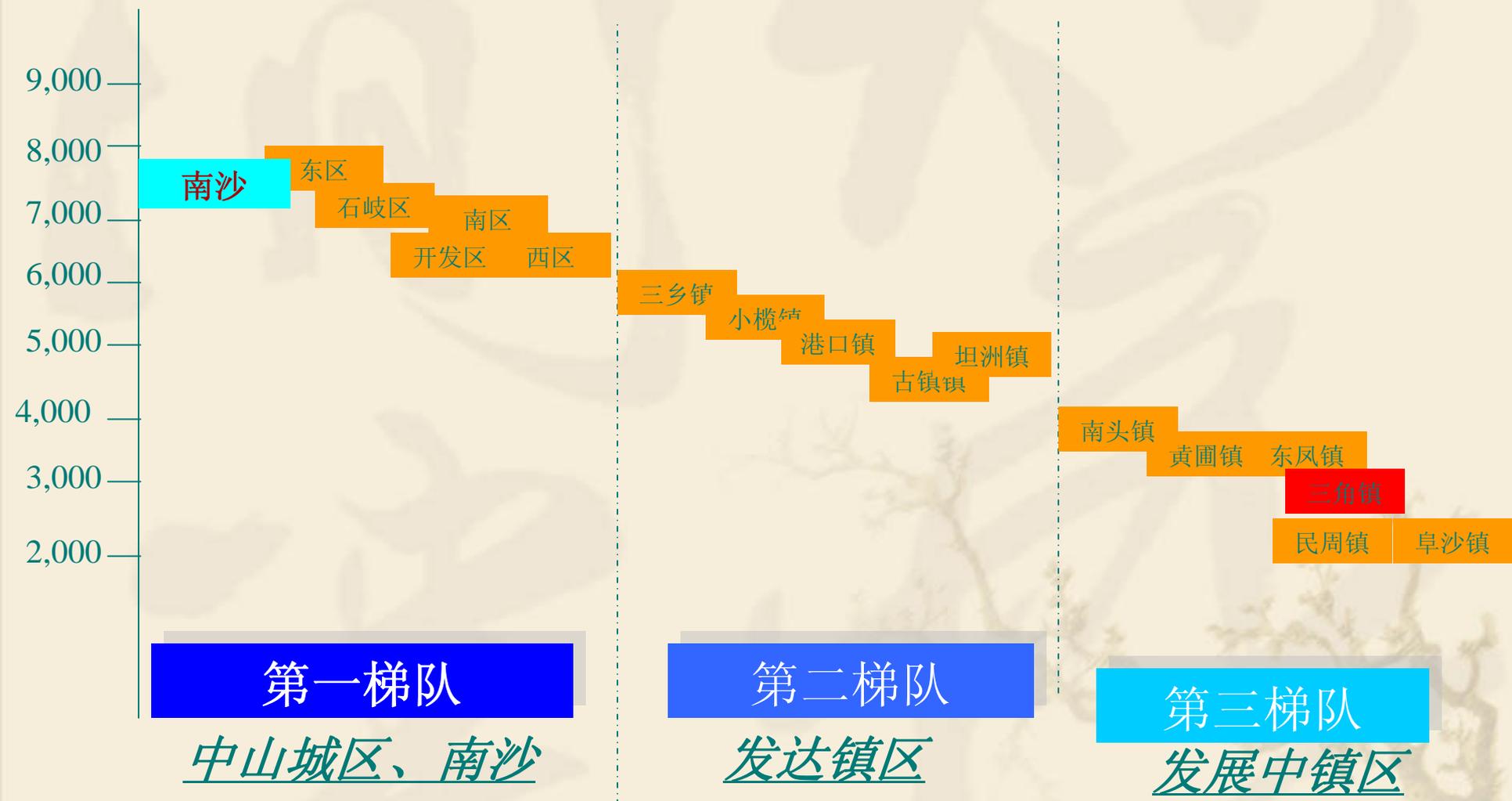
由镇区封闭的市场竞争，走向开放的市场竞争，是市场发展的要求，也是项目的要求！

因此，项目面临的挑战将是非常激烈！



价格的想象空间

目前的价格水平：处于中山的第三梯队



价格的想象空间

刷新价格标杆的动力：产业带动和外地市场的拉升

产业发展带动

三大产业体系：以化工、生态农业为主体的工业原材料产业为支柱产业，以五金产业为重点产业，以生态农业为代表的农业产业为特色产业”。

产业发展必然带来区域价值的提升以及更多的物流、商流和人流，促进房地产的进一步发展。

外地市场拉升

优越的地理位置和便利的交通，促使区域市场的进一步整合，来自中山城区、广州、顺德、深圳、东莞的扩散效应直接刺激本地房价走高

前景和困难

机会与风险并存，具有冲击高价的条件，前景谨慎乐观

“

地段	想象空间	处于政府重点发展的北部泛城区组团/三市交汇/化工工业园区，但目前地段价值未能体现
客户		以市场主流客户为核心，但本地市场容量有限，必须积极发展异地客户
竞争		走向开放的区域市场/竞争惨烈
价格		具备刷新价格标竿的条件

”

出路

本项目实现高价的三大基本策略



产品全面领先、精品特色园林支撑

扩大项目所辐射的客户范围

形象高于产品（概念和定位体现差异化）

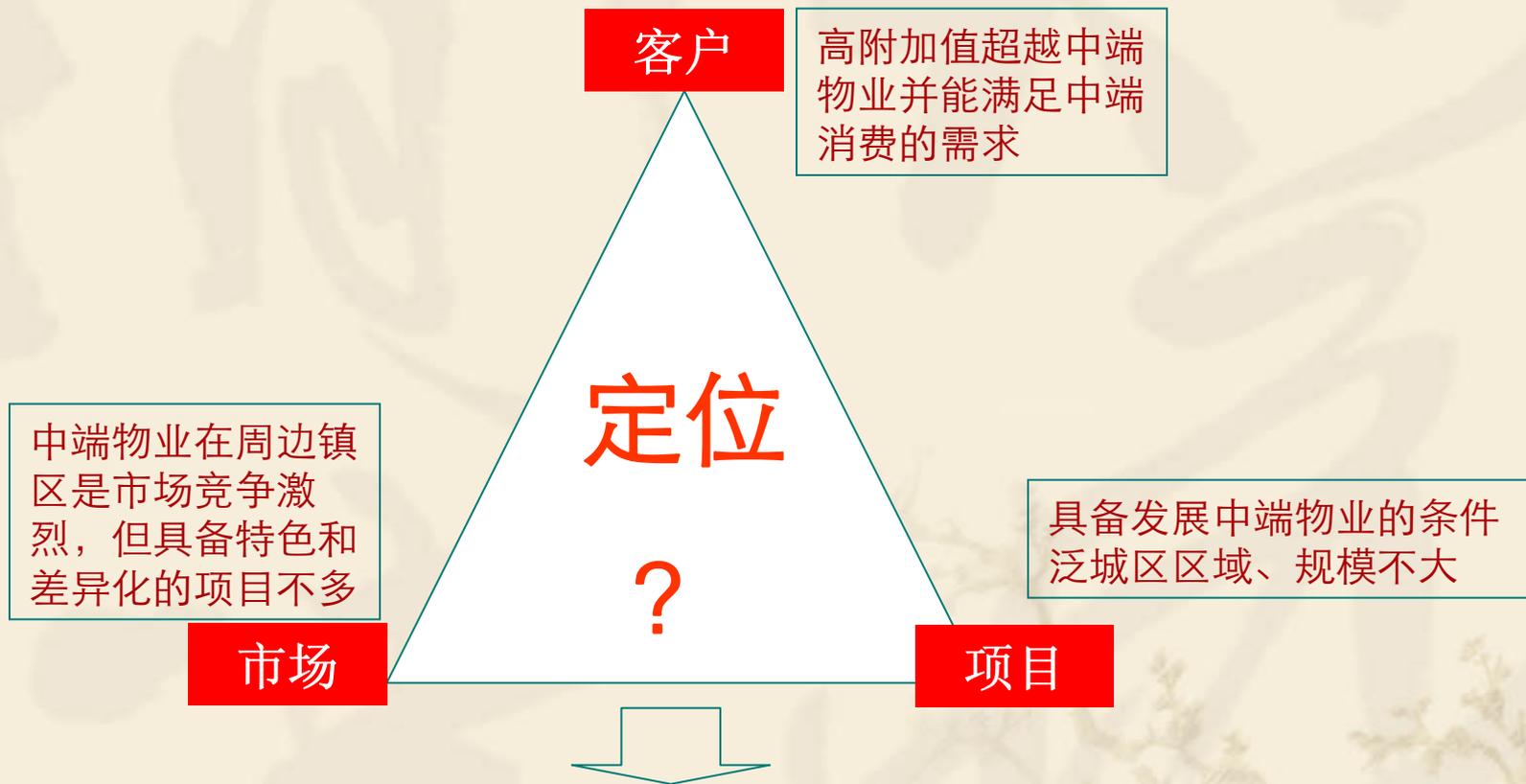


项目发展定位

- ❖ 形象及功能定位
- ❖ 客户定位
- ❖ 产品建议
- ❖ 价格定位

项目定位的思考

立足中山北区泛城区板块，打造差异化的中端物业品牌



立足中山北泛城区，打造差异化的中端物业品牌

项目形象定位——形象统领

总结和推导出本项目形象统领为：

中山北泛城区，精品园林社区

形象统领诠释

中山北泛城区——利用地段概念突出了本项目的定位高度，体现区位的发展前景，而项目的城市感与区位价值也得以彰显；

精品——“精品居住社区”，体现项目的小而精的品质；

园林——突出项目的核心——特色园林，彰显项目的独特风范。

形象定位——档次定位

由形象定位，我们有信心对本项目的档次定位为：

中山北，泛城区，尚流名宅

档次定位阐释

中山北——中山北部镇区，体现项目不是局限于三角本地，而是立足中山北部镇区的标杆项目；

泛城区——体现项目的区域价值，通过泛城区概念提高项目档次；

尚流名宅——体现项目所打造的是高尚的、潮流的、令人羡慕的生活方式；

功能定位

由形象和档次定位，本项目的功能定位为：

中山北，精品园林生活区

功能定位阐释

精品社区——突出项目及产品的小而精；

园林社区——体现项目在硬件打造上以特色园林为本，注重产品品质及居住的舒适度；

项目初步案名建议

初步案名建议：

顺大·尚观国际

备选案名建议：

顺大·汇景名都

客户定位

核心客户：三角镇、城区客户

- 属性：本地人为主，在三角工作3~5年以上的外地人、城区、其他镇区人群
- 置业目的：改善居住环境，二次或多次置业，部分首次置业
- 文化程度：参差；
- 职业类型：原住居民、私营业主，政府公务员，泛公务员（教师、医生、银行、通讯）、厂企中高层管理人员
- 经济状况：较好，拥有或计划购买汽车

重要客户：广州南沙、顺德、深圳、东莞、

- 置业目的：投资、居住
- 文化程度：不齐，高低均有
- 职业类型：各类私营企业主，中外企业高层管理者
- 经济状况：好，拥有交通工具

其他客户：港澳一带客户



价格定位——项目核心均价推导

步骤说明

确定市场可比项目

→ 确定影响价格的各
因素并赋予权重

→ 项目销售情况修正

→ 得出可比项目综合系数

→ 得出可比项目比准均价

→ 得出本案静态比准均价

→ 综合市场增长率和溢价因素，
得出项目市场均价

项目均价推导——可比项目选取

旭日御华庭

总占地面积：70亩

容积率：3.0

主力户型：83-128M²两房、三房

在售均价：4100元

粤林豪庭

总占地面积：14014平方米

容积率：2.5

主力户型：60-100M²两房、三房

在售均价：3600元

嘉怡华庭岛

总占地面积：112亩

容积率：2.5

主力户型：77-145M²二房至四房

在售均价：3900元

项目均价推导——静态市场比准价格的制定原则

本案静态市场比准均价

$$= \text{比准均价1} \times \text{权重1} + \text{比准均价2} \times \text{权重2} + \dots$$

- 选取地理位置、景观资源、生活配套等影响价格的因素作为对比项，并视其对价格的影响程度给予不同的权重；
- 针对各个可比项目的各个对比项，分别给出不高于10分的评判值；
- 各可比项目均价都一概减除装修价格、赠送车位等价格，按毛坯价格计算；

项目均价推导——静态市场比准价格的计算

可比项目	毛坯均价（元/ m ² ）	比准 系数	比准均 价	权重	权重均价 （元/m ² ）
旭日御华庭	4100	0.85	3485	40%	1,394
粤林豪庭	3600	1.13	4068	35%	1423.8
嘉怡华庭	3900	0.92	3588	25%	897
加权					3,715

在不考虑市场价格增长和溢价因素的情况下，通过市场比较法，得出本项目的静态比准均价为：

3,715元/m²

项目均价推导——溢价因素

溢价因素	溢价比例	备注
自然增长溢价率	8%-13%	预计到项目面市时的市场增长情况
产品溢价	3-5%	产品、形象等溢价
营销溢价	1%-2%	营销代理正常水平

$$\begin{aligned} \text{溢价因子 } r &= (12\% \sim 15\%) + (3\% \sim 5\%) + (1\% \sim 2\%) \\ &= \underline{12\% \sim 20\%} \end{aligned}$$

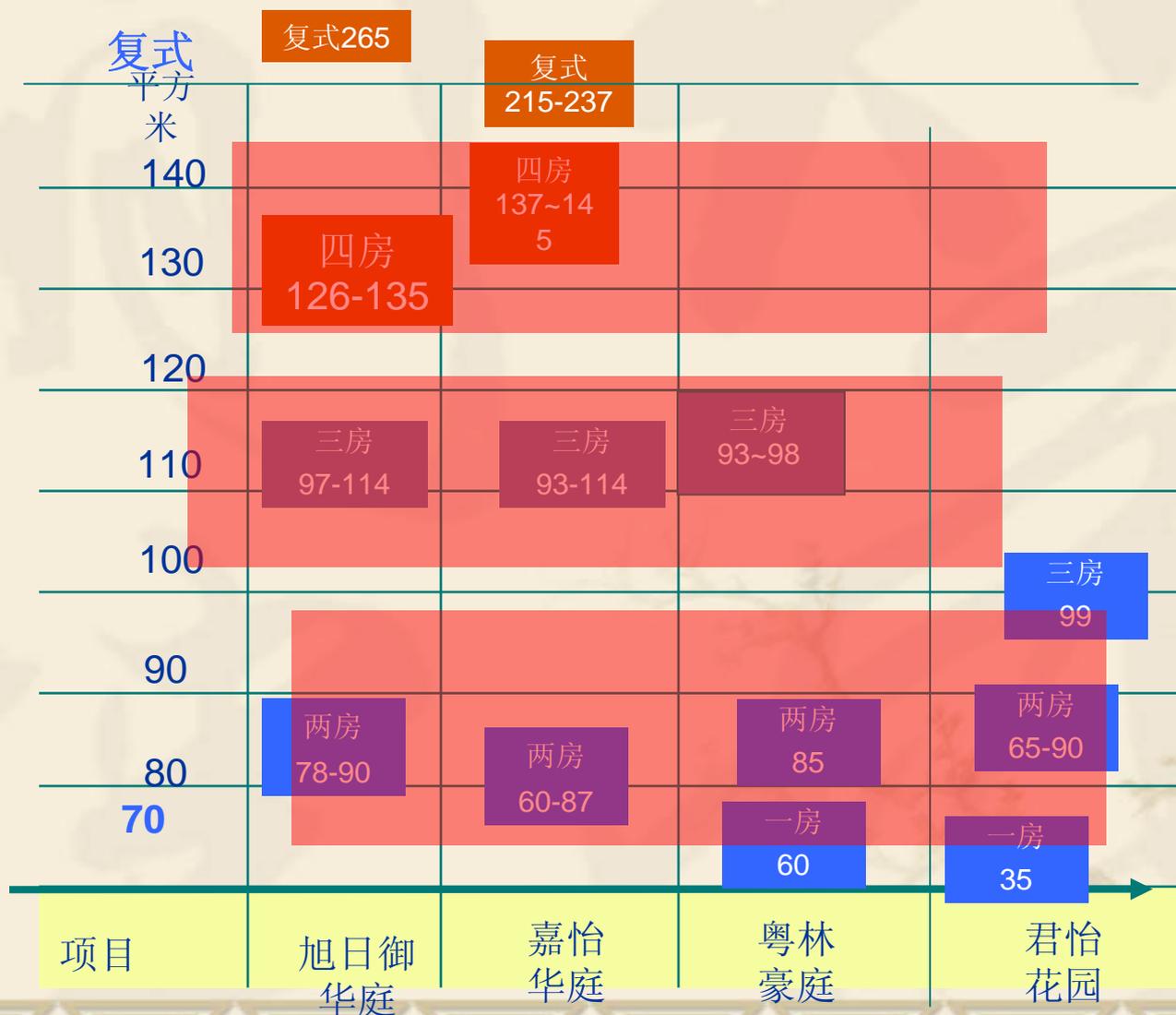
项目均价结论

$$\begin{aligned} \text{动态市场比准均价} &= \text{静态市场比准均价} \times (1 + \text{溢价因子}) \\ &= 3715 \times (1 + 12\% \sim 20\%) \\ &= 4160 \sim 4457 \end{aligned}$$

手动修正后，最终项目核心均价建议为：4300元 / m²

产品定位——户型配比推导

在售项目户型主要集中在70-90m²之间两房、93-114之间三房



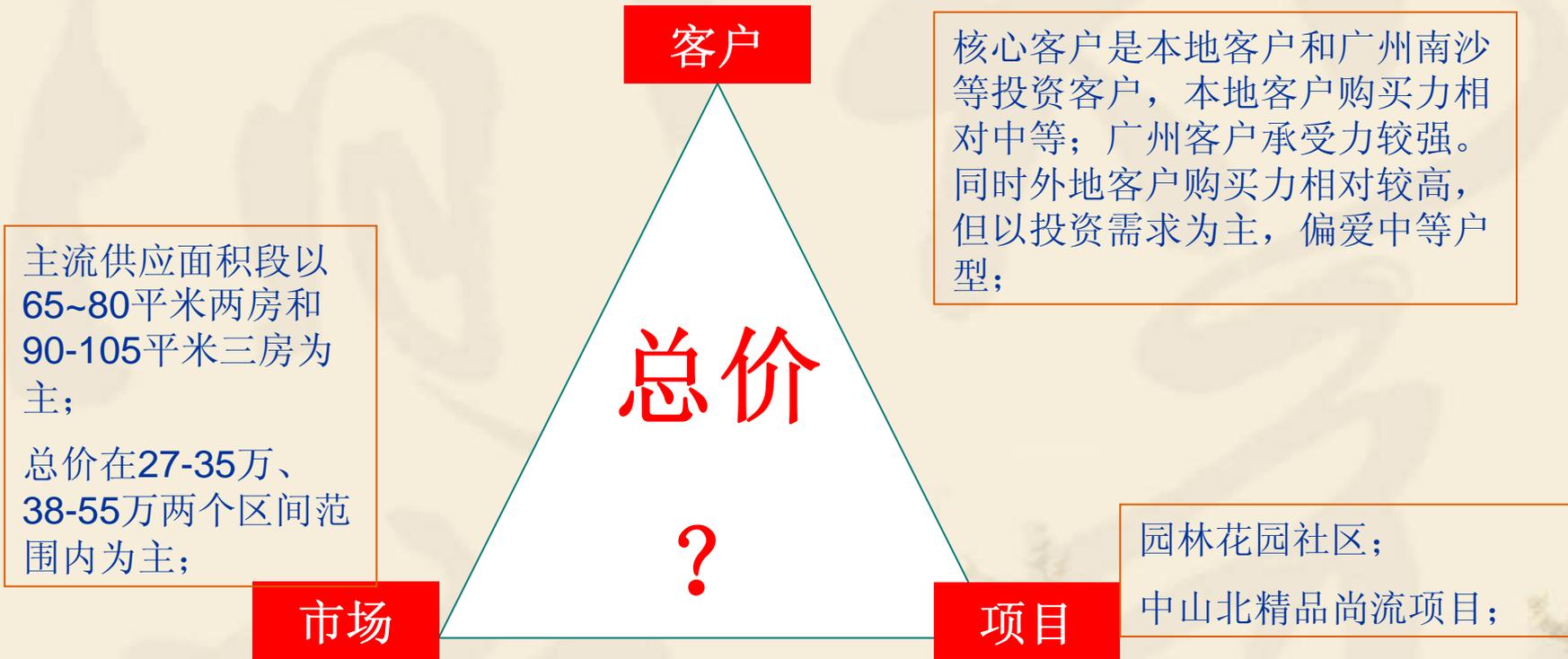
产品定位——户型配比推导

在售项目单套总价主流区间为25-34万、35-54万之间

复式 平方米	复式265	复式 215-237		
140		四房 53~56		
130	四房50- 54万			
120				
110	三房 38-45万	三房 36-44万	三房 33~35万	
100				三房 35
90				
80	两房 31-36万	两房 23-34万	两房 30万	两房 23-32万
70			一房 21万	一房 13万
项目	旭日御 华庭	嘉怡 华庭	粤林 豪庭	君怡 花园

产品定位——户型配比推导

项目单套总价敲定在27-35万、38-55万区间之间



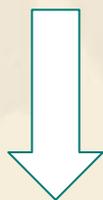
另外，考虑价格增长及客户承受能力变化等因素，

最终将项目总价定位为两个区域：25-35万、35-55万之间

产品定位——户型配比推导

总价/单价关系

户型面积区间的确定



可以承受总价

÷

预期均价



需求面积

户型区间推导

总价区间	户型面积	单价区间
49-54万	120	4100-4500
45-49万	110	
41-45万	100	
36-40万	90	
32-36万	80	
28-31万	70	

主力户型面积段

总价随单价变化不大，处于承受能力弹性区间内

产品定位——户型配比推导结论

得出项目户型配比如下：

户型结构	面积区间 (m ²)	比例 (%)	阳台	卫生间
小两房	65-75	20%	2	1
大两房	75-85	10%	2	1
小三房	90-100	20%	2	1
中三房	100-110	25%	2	2
大三房	110-120	20%	2	2
四房	130-140	5%	3	3

配套、园林风格定位——配套园林风格推导

区域	楼盘名称	占地规模	物管用 房	商业中 心	儿童乐 园	会所	幼儿 园	泳池	篮球 场	人工 湖	园林风 格
三角	粤林豪庭	20亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无
	世代豪苑	10多亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无
	君怡花园	30多亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无
	东润领寓	20亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无
	宝成花园	10多亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无
	嘉怡华庭	112亩	有	有	有	有	有	无	无	有	东南亚
	旭日御华庭	70亩	有	无	有	无	无	无	无	有	东南亚
大岗板块	翡翠蓝湾	500多亩	有	有	有	无	有	有	有	有	无具体
	誉林*公园一 号	90多亩	有	无	有	有	无	无	无	无	无具体
	瀚成华府	10多亩	有	无	无	无	无	无	无	无	无具体
	绿庭雅苑	2300多方	有	无	有	无	无	无	无	无	无具体
港口	星港湾	200多亩	有	有	有	有	有	有	有	有	无具体
	中信凯旋公 馆	800多亩	有	有	有	有	有	有	有	有	无具体
	大信芊翠家 园	200多亩	有	有	有	有	有	有	有	有	无具体
	水和园	200多亩	有	有	有	有	有	有	有	有	无具体
本案建议		50亩	√	×	√	√	×	√	√	√	泰式园 林

配套建议

- ❖ 泳池
- ❖ 儿童乐园
- ❖ 篮球场

园林建议

东南亚（泰式）