

2023大连港XXXX A C D地块前期定位方案

■ 撰稿日期：2023.11



目录

► 01 项目初识	3
► 02 市场环境	16
■ 2.1 城市发展	17
■ 2.2 整体市场	32
■ 2.3 竞争环境	45
■ 2.4 市场启发与警示	60
► 03 核心策略	68
■ 3.1 客户策略	60
■ 3.2 产品策略	73
■ 3.3 价值策略	88
■ 3.4 商业策略	100
■ 3.5 车库策略	111
► 04 经济测算	114
► 05 附件文本	122
■ 5.1 本体分析	123
■ 5.2 竞品案例	130
■ 5.3 客户访谈	161
■ 5.4 价值定位	169
■ 5.5 经济测算	202

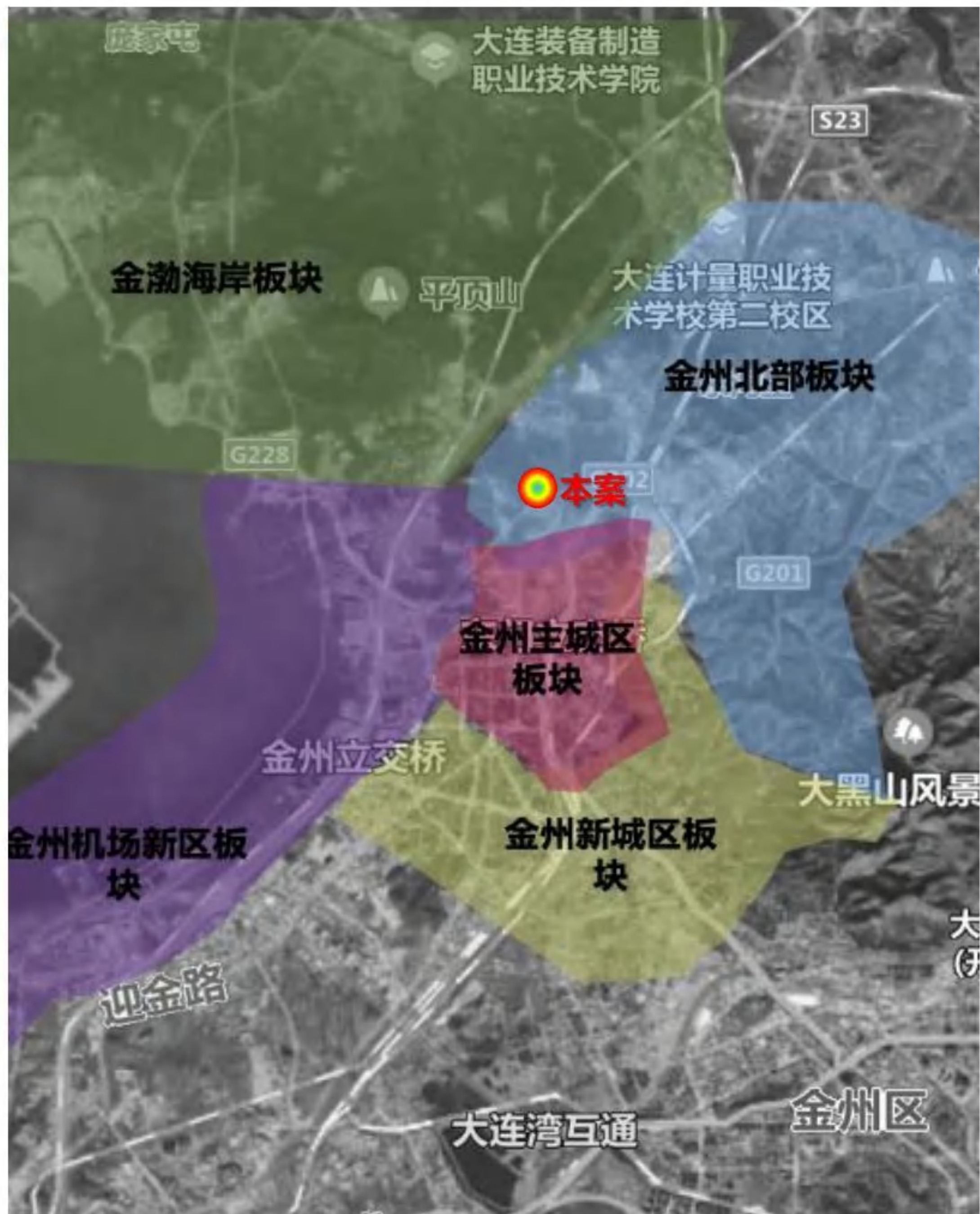
PART
01.

项目初识

- 本案区位
- 本案四至
- 周边销量
- 使命认知

**金州北部
主城边陲**

区位条件：本案位于金州北部板块，金州主城区北部，距离金州中心3.5公里，地处主城区与北部城区交界带



**主路沿线
临热销盘**

项目四至：项目A B C D区被永安大街分割，A B地块北侧为工厂，南侧为永安大街，中间有一条道路；C D地块北侧为工厂，西侧为永安大街，南侧项目力标城市首府为热销盘



区域销冠
认知提升

周边项目销量：同策操盘的与本项目一路之隔的力标城市首府，下半年销售401套（截止10月末），稳占区域第一梯队，为下半年金州销冠，成交面积占比区域24%

2020年6.1-10.31金州项目成交排名					
排名	项目名称	成交套数(套)	成交面积(m²)	成交金额(万元)	成交面积占比
1	力标城市首府	401	35,985.78	29,720.52	24%
2	保利堂悦	285	25,194.34	25,206.16	17%
3	中粮观澜壹号院	197	19,380.76	19,922.02	13%
4	佳兆业悦景	182	17,304.11	21,203.72	12%
5	悦泰山里	179	14,093.48	9,959.65	10%
6	金润花园	147	11,161.68	9,230.11	8%
7	海脉未来城	97	8,469.97	7,336.07	6%
8	金海明珠	92	7,569.54	5,754.77	5%
9	绿城玉兰花园	37	4,542.48	4,082.71	2%
10	鸿玮澜山	28	4,948.45	8,767.91	3%
合计		2074	148,650.59	141,183.64	100%





扫码下载方案

知识星球：地产智库

超1300000份资料
总计13530GB

8大星主加盟倾力打造，中国领先的地产知识库！
一个“地产智库”=1个营销方案库+1个策划人方案库
+1个文案库+1个设计库+1个视频库+N个其他平台网站

公众号：地产智库精选

关注公众号领取4000+资料包，心动不如行动哦！

365天全程陪跑，不间断分享：营销、活动、设计、
广告、文案、美陈、物料等各类最新资料

微信号：**dczk1121** 可咨询



长按扫码关注

地产智库知识矩阵



扫码加入地产智库



扫码加入设计库



地产智库视频号



地产智库抖音号

营销 | 策划 | 培训 | 产品 | 设计 | 报建
前策 | 开发 | 广告 | 研判 | 成本 | 推广
物业 | 运营 | 工程 | 人力 | 研报 | 美陈

同策对于项目开发意义的理解

卖得动是基础，做出影响力是根本目标 !

在项目周边热销项目的带动下，从本项目的开发视角而言，卖得动、不滞销是本次开发的基础目标；从大连港置地的现状而言，通过本项目的开发做出市场热度、品牌热度，并进一步提升大连港置地的品牌建设能力和品牌影响力应该是本案开发的根本目标！



同策对于项目开发意义的理解

继天下粮仓之后，

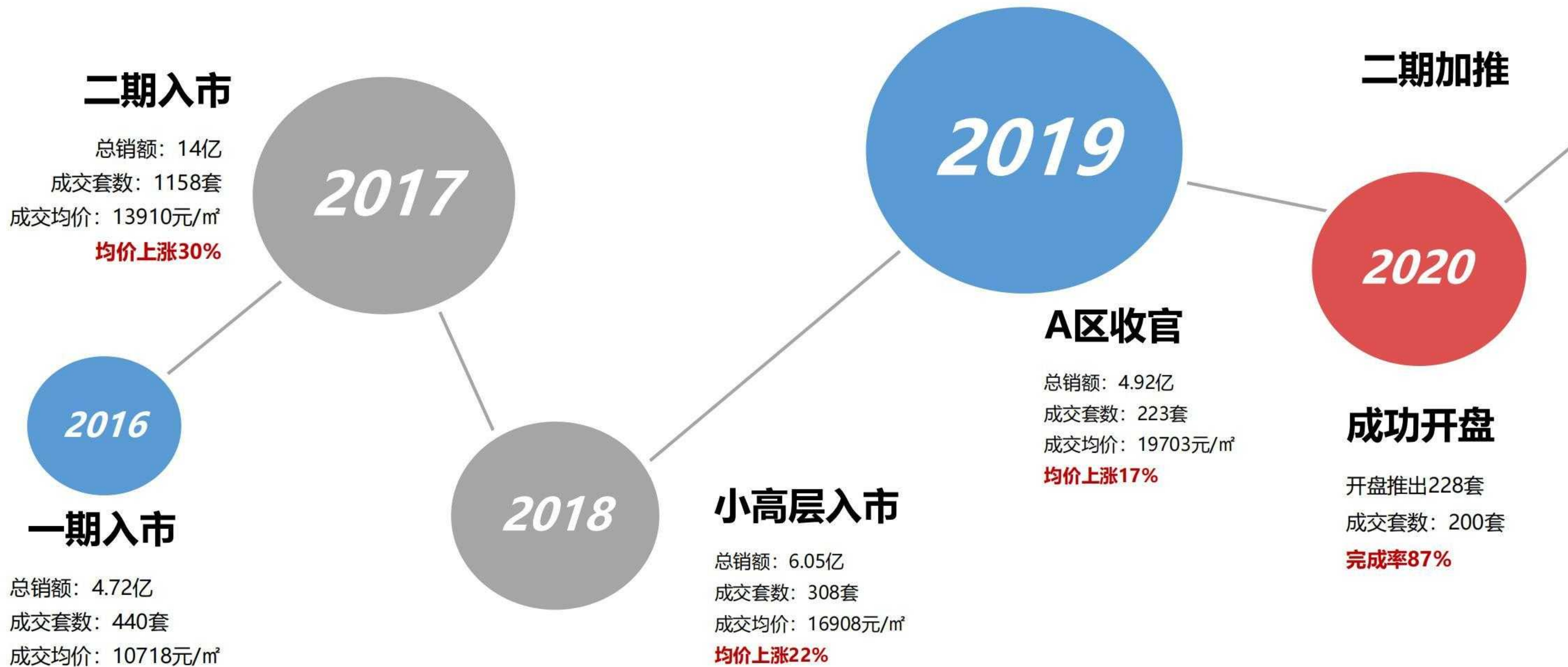
大连港又一标杆作品，

大连港置地品牌升华之作！

项目初识 | 做出影响力是项目的根本目标

TOSPUR 同策®

品牌溯源 | 从天下粮仓寻品牌标签——天下粮仓16年一期入市，4年间业绩不断攀升，2020年二期加推更是收到市场的认可和追逐，粮仓已成为大连港置地城市标杆之作。



品牌溯源 | 从天下粮仓寻品牌标签——聚力卓越的品质，业主利益第一，打造人居标杆，为业主提供理想安居保障。

品质 人居标杆



01 / 百年国企 精工匠筑

大连港集团巨制，大连港首个作品，始终坚持以建筑质量品质为先，以匠心筑家打造高品质的理想生活住区、大连人居典范。



02 / 中央万平广场 邻里社交

社区中央打造万平大广场，面积约1.4个国际标准足球场大小，社区内部的大花园，亦是邻里社交之所。



03 / 高层低密 极致化容积率

为打造品质低密住区，舍弃高溢价，规划百米楼间距，虽为高层却依然可以享受低密生活，只为业主更舒适的生活环境。



04 / 万科物业 行业第一

项目引进中国物业TOP1万科物业，携手大连港集团，双品牌加持，只为共筑品质安居标杆。

品牌溯源 | 从天下粮仓寻品牌标签——以业主幸福为本，以美好生活为基，构筑有温度的社区，践行国企使命。

人文 温度社区



01 / 全龄运动主题园林

为了让大人、孩子在自然中释放天性，摆脱城市钢筋水泥森林的束缚，打造全龄运动主题园林，低密富氧的生态绿境。



02 / 超高55%绿化率

比竞品绿化率高20%，生长在花园里的住区，让业主的花园比别墅更大。



03 / 阳光停车场

地下车库里能见到天然的日光，不仅考虑业主，更照顾业主的爱车。



04 / 社区景观小品

社区内为业主提供休闲亲密自然的好去处，丰富业主与自然接触的好时光。

品牌溯源 | 从天下粮仓寻品牌标签——丰富区域配套，推进区域城市化发展，焕新区域面貌，发挥国企表率，不负城市厚望。

责任 城市运营商



01 / 港湾小学 强势配套

全日制公办六年义务教育小学，占地1.56万平方米，建面2.06万平方米，现有20个教学班，在校学生958人。



02 / 自建双语幼儿园

打造优质学区，家门口的幼儿园，双语教学办学特色，为小业主保驾护航。



03 / 76中本校区

签约76中本校学区，甘区重点中学，圆孩子理想未来。



04 / 自有商业街区配套

东方路上的独栋商业/社区商业，教育成长、家庭休闲、概念餐饮、便民生活、康体医疗五大业态繁华汇聚，使业主生活具有更加丰富的选择。

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/4lm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

方向初判

 传承

品质人居标杆

从“**高层低密**”的大尺度舒适公园社区到“**国匠精工**”的建筑品质坚守再到“**百年大连港**”的情怀坚守，已为大连港赢得品质人居的标签。

 传承

人文关怀标签

大连港天下粮仓围绕**邻里社交、全龄生活、教育**和**人性化细节**处理等一系列**人性化场景**，已成为大连港置地的人文关怀标签。

 创造

城市美好生活运营者标识

国家营造**人民美好生活**的时代诉求以及**房住不炒**的长期政策背景下，从“五港一城”的城市产业经营者，向城市美好生活运营者迈进。

综上所述，属性方向初判：

传承天下粮仓品质人居标杆与人文关怀标签，创造大连港置地城市美好生活运营者标识的城市美好生活样板作

既定目标之下，

如何准确评估项目机遇潜力与潜在风险

如何在机遇与风险前扬长避短夯实品牌



着眼未来 立足当下

机遇

解读

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

PART
02.

市场环境

- 城市发展机遇-城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶
- 市场发展机遇-市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显
- 竞争环境机遇-在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力
- 市场启发与警示
 - ①抢时间窗口| ②补低密产品| ③重居住属性| ④抓刚需机会| ⑤迎刚需外溢

02市场环境

2.1 城市发展机遇

2.2 市场发展机遇

2.3 竞争环境机遇

2.4 市场启发与警示

► 2.1城市及区域发展总体环境

核心观点

“

城市整体北进加速金州城市发展，

主城扩容拉动本案地段进阶。

”

2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

TOSPUR 同策

规划革新 中心北移

大连城市规划：大连市域城乡发展总体空间结构“一核二区七组团多节点”，城市中心北移，环状扩散形成多个都市区，北部将是未来城市利好区域



1个都市极核

- 大连老城区：中西沙
- 西部城区：高新园区、生态科技城
- 中部城区：甘井子
- 北部城区：金州、金渤海岸
- 东部城区：开发区、保税区

2个都市新区

- 普湾都市新区和旅顺口都市新区

7个都市组团

- 瓦房店都市组团、庄河都市组团、花园口都市组团、皮杨都市组团、长海都市组团、长兴岛都市组团、太平湾都市组团

12个重点镇（街道）

- 复州城、老虎屯、龙门（许屯、李官）、谢屯、安波、步云山、仙人洞、青堆、黑岛、大郑、城子坦、莲山

看这里



扫码免费加入

地产资料社群

上万份方案

免费下载

每天更新





甲方的保姆
邀请你加入星球，一起学习

地产智库-免费版

星主：甲方的保姆



3900+	3200+	1032
成员数量	内容数量	运营天数

地产智库旗下免费资料分享库，专注地产资料分享，目前累计免费分享方案11000+  微信扫码即可免费加入

 **知识星球**

微信扫码加入星球 ▶



区域升级
机遇提升

金州区域规划：城市规划一个都市区主中心+五个都市区副中心，金州正式成为城市发展副中心，带来全新一轮发展机遇



1个都市区主中心

- 青泥洼-人民路-东港高品质中心区
- 承担大连面向全球最高品质、最高功能，国际化水平最高的综合性服务职能，重点发展金融服务、总部经济、商务办公、文化娱乐、创新创业、旅游观光等功能，加强历史城区内文化遗产和风貌的整体保护

5个都市区副中心

- 星海智慧湾
- 华南广场中心商业区
- 斯大林路高品质中心区
- 金马路高品质中心区
- 普湾中心区主城区

强化面向东北和市域的综合服务功能，承担国际创新都会的部分功能。

金州交通规划：地铁13号线、渤海大道未来建成将带动金州交通路网逐渐提升，加速带动城市产业人口的导入，促进区域发展。



- 大连渤海大道是一条连接大连市瓦房店市、**金州区**和甘井子区的交通大动脉。项目的实施对于促进大连太平湾临港经济区、瓦房店沿海经济区、大连长兴岛经济技术开发区、大连普湾经济区、**金渤海岸现代服务业发展区的发展，强化沿渤海城市组团与主城区的联系，推进全域城市化进程**、建设东北亚国际航运中心及辽宁沿海经济带核心城市具有极为重要的意义。

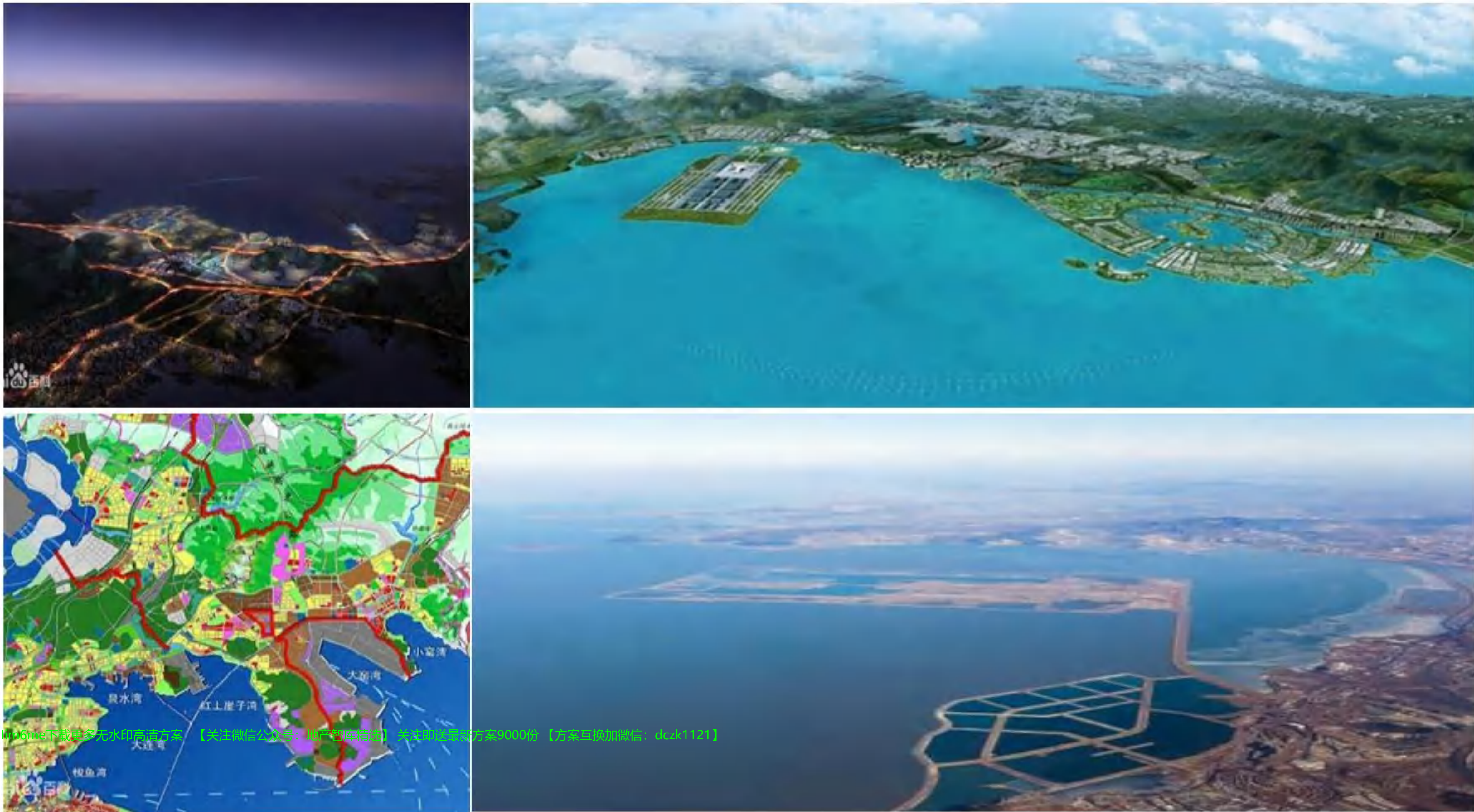
新机场占位
区域利好

金州重大基础设施：随着城市规模的扩容，金州城区范围也在日益增加，未来新机场的建成将形成新产业和新经济增长极给区域带来利好。

大连金州湾国际机场：

中国大陆首个海上机场，大连金州湾国际机场，采取离岸填海建造人工岛方式建设。拟规划填海造地面积20.87平方公里。填海区域呈长方形，长6.54公里，宽3.5公里，填海围堰总长21公里，离海岸最短距离为4.5公里。建成后能起降世界最大客机空客A380并成为世界最大的海上机场。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jWp6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

7大开发商 机遇与发展

金州重大签约项目：7大上市公司携总投资406亿的7大项目进驻，将共同打造新基建项目集聚的产业新园，未来将给金州北部区域带来发展前景。



项目名称	拟投资	项目介绍
新城吾悦广场及配套项目	60亿	规划建设集大型购物中心、大型超市、特色风情街区、精品生态住宅区等于一体的大型城市综合体。
碧桂园项目	100亿	建设碧桂园凤悦酒店、商街及商务公寓等
金地红塔生命健康产业园项目	42亿	建设金地红塔生命健康产业园项目，即围绕生命健康全生态，重点以干细胞前沿技术为发力点，搭建技术试验、人才、基金三大平台。
雅居乐项目	67亿	建设智能研发商务区、中英文体休闲区等项目
阳光城项目	50亿	建设大连金州古风夜经济商业街综合体项目
金科健康科技城项目	50亿	建设金科·大连健康科技城项目，核心围绕“防疫及应急装备、医用耗材、智慧医疗终端、康复设备、医药制造、健康服务”6大板块
保利文旅项目	37亿	建设智慧文化城项目，打造金普新区金州产业新园区智慧城市及文化城市建设

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

TSPUR 同策®

<新城吾悦广场>：总建筑面积75万m²，总投资60亿；规划大型购物中心、大型超市、特色风情街区、精品生态住宅区为一体的大型城市综合体，着力打造金普新区一站式购物体验新地标

- 项目将建设大型购物中心、大型超市、特色风情街区、精品生态住宅区等一体的大型超市综合体，引领当地居民购物、休闲、餐饮、娱乐、文化、教育等多重消费需求，着力打造金普新区一站式购物体验新地标。



新城控股
FUTURE LAND

新城吾悦广场
injoy



大型购物中心



大型超市



特色风情街区



精品生态住宅区

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/1j9n0me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

注：图片为示意图

<碧桂园项目>：总建筑面积60.94万 m^2 ，总投资100亿元；自身规划建设碧桂园凤悦酒店、商街及商务公寓等

- 项目建设碧桂园凤悦酒店、商街及商务公寓等。其中，碧桂园凤悦酒店、商街及商务服务型公寓建筑面积总计约8.88万平方米。



碧桂园凤悦酒店



商街



商务服务型公寓

注：图片为示意图

2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

TOSPUR 同策

<雅居乐项目>：总建筑面积66.9万m²，总投资67亿；自身规划建设智能研发商务区，中英文体休闲区项目，吸附高阶商务人群增强区域活力，打造首席一站式文体休闲目的地

- 智能研发商务区沿永安大街一线以东北亚智慧研创大厦，中英青年文创街区，中英青年公寓，中英青年乐活广场等形成高端商务形象门户，吸附高阶商务人群，增强区域活力，带动区域整体价值提升；
- 中英文体休闲区紧邻智能研发商务区并与之高度形成一定反差打造东南亚首席一站式文体休闲目的地。



注：图片为示意图

2.1 城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

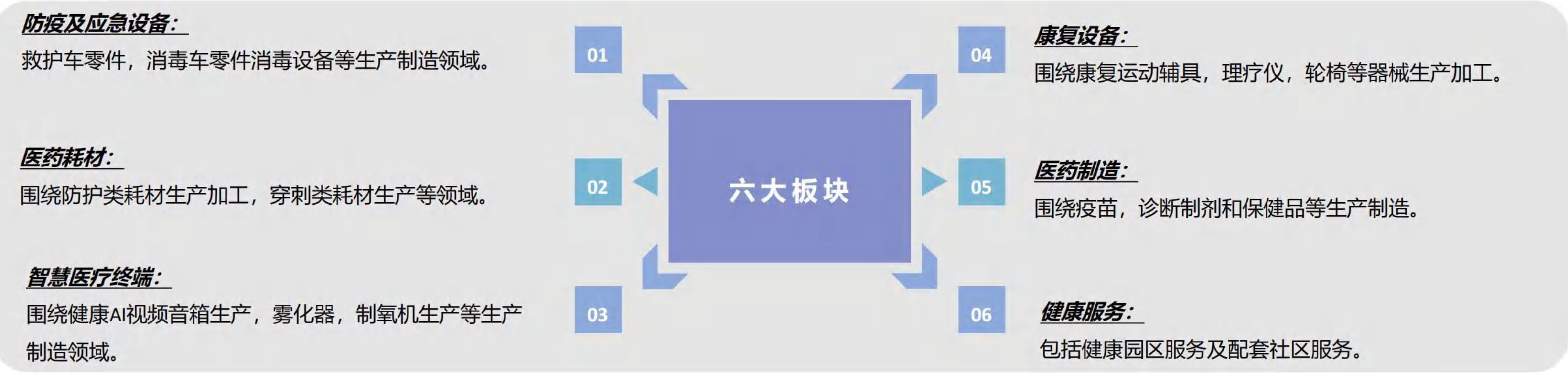
<金地红塔生命健康产业园项目>：总建筑面积52万m²，总投资42亿；自身规划建设五大功能分区，完善产业全景式链条，打造东北第一个符合国际标准的国家级干细胞和新医药高科技产业创新基地

- 围绕生命健康全生态，重点以干细胞生命前沿技术为发力点，搭建技术试验、人才、基金三大平台。建设五大功能分区，完善产业全景式链条，加速研发创新、孵化转化，培育、引入高端生命健康领域的研发中心和成熟企业，打造东北第一个符合国际标准的国家级干细胞和新医药高科技产业创新基地。



注：图片为示意图

<金科项目>：总建筑面积70万m²，总投资67亿；打造健康园区服务，核心围绕“防疫及应急装备、医用耗材、智慧医疗终端、康复设备、医药制造、健康服务”六大板块



金州重大签约项目：7大上市公司携总投资406亿的7大项目进驻，将共同打造新基建项目集聚的产业新园，未来将给金州北部区域带来发展前景。



区域总人口规模：9570人

①直接就业人口

**就业岗位
约3300个**

②服务人口规模

**服务人口
约1650人**

③带着人口数量

**带着人口
约4620人**

更多方案关注公众号：地产智库精选 知识星球：地产智库 全站120W地产资料每天持续更新中 加入会员下载无水印版PPT方案—联系VX：dczk1121

2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

TOSPUR同策

金州主城扩容

北部逐步发展

占位主城地段

城市的逐渐发展使本案所在位置日渐向中心靠拢

金州人眼中的“北部”，以北大河为界，游离于主城边缘，但经过城市的不断外拓，本项目周边1公里范围内，现已有包括十九局轻轨站、中心汽车站、妇幼保健院、金州博物馆等从基础交通到医疗文化在内的丰富配套。

公共交通

- 距离轻轨3号线十九局站约0.5km，步行约10分钟；
- 距离中心汽车站约1km，步行约20分钟；

医疗配套

- 距离大连金普新区妇幼保健院约1km；
- 距离金州第一人民医院约2.5公里；

商业配套

- 距离安盛购物广场约2.5km，车行约10分钟；

文化配套

- 项目对面约500米左右即为大连金州博物馆；
- 距离龙王塘庙2.5km，车行约10分钟

【仅供学习交流，请在24小时内删除】 点击下载：https://t.zsxq.com/glm0me 下载更多地产PPT方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

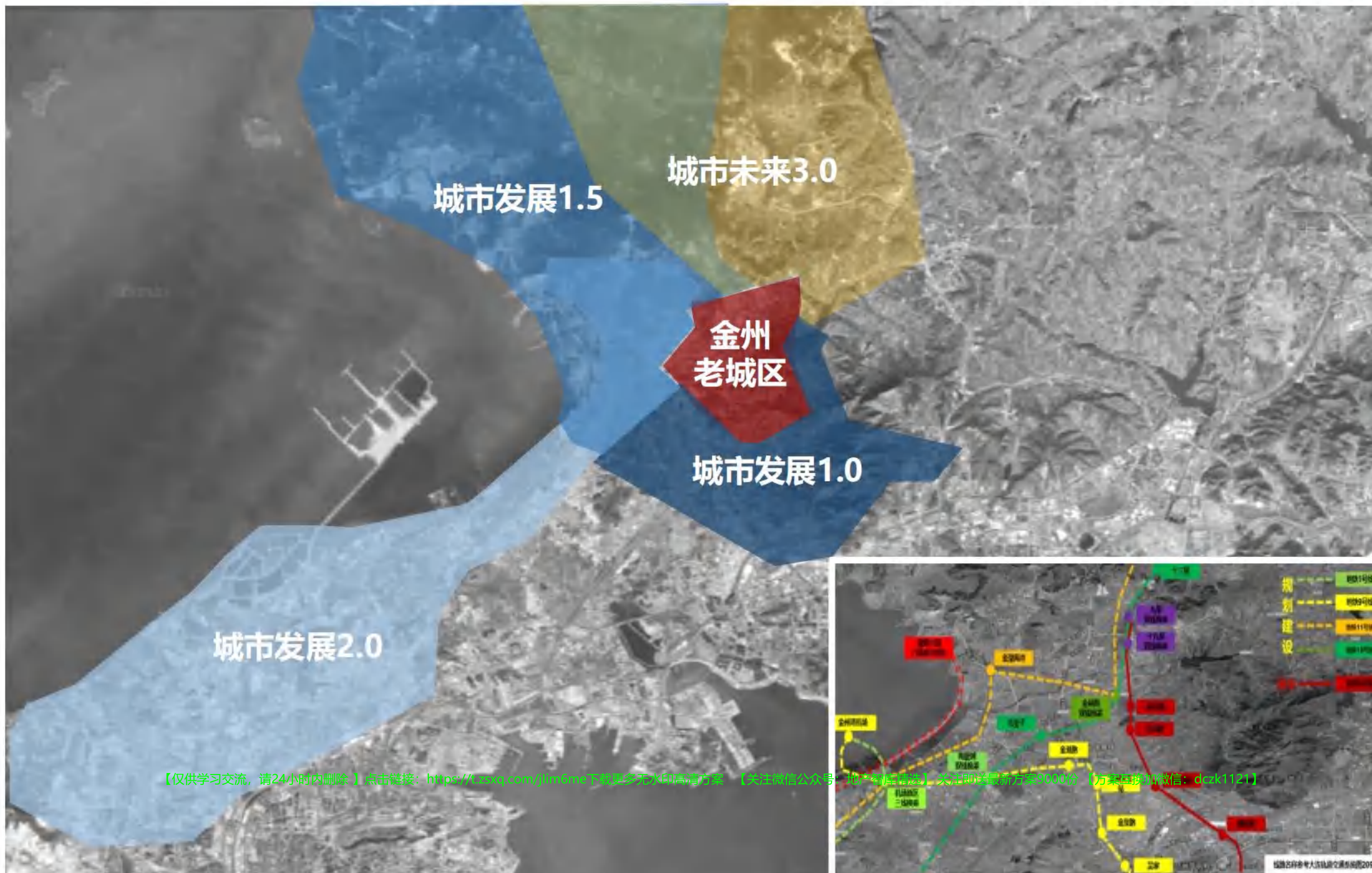
- 30 -

2.1城市发展机遇 | 城市整体北进加速金州城市发展，主城扩容拉动本案地段进阶

TSPUR 同策®

历经发展
未来向北

2010-2019年，金普新区城市发展方向历经向南、向北、向西的三个阶段，城市规划开始向北延伸，未来区域发展将以北部为重点。



城市发展1.0

2010年，大连市政府启动新市区管理体制变革，将金州区和开发区的部分城区作为新市区规划建设范围，组成了金州新区，城市范围向南延伸。

城市发展1.5

2012年，金渤海岸现代服务业发展区规划启动，推动城市向西北发展，但项目最终并未落地。

城市发展2.0

2017年，大连土地市场供求关系的区域不均衡推动品牌开发商在机场新区板块拿地，至2019年金州湾国际机场获民航局正式同意，金州机场新区逐渐成为金州区年销售面积TOP1板块。

城市未来3.0

2020年，地铁线路规划向金州北部延伸，金州产业新园项目签约，开启金州向北发展新篇章。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案更新加微信：dczk1121】

“

主城扩容拉动本案地段进阶。

SUMMARY

01

02

03

伴随着主城区占位的明确和项目区别于永安四季的全新形象树立，必须重新定义品质生活标准助力品牌深化

02市场环境

2.1 城市发展机遇

2.2 市场发展机遇

2.3 竞争环境机遇

2.4 市场启发与警示

► 2.2全市及区域市场发展总体环境

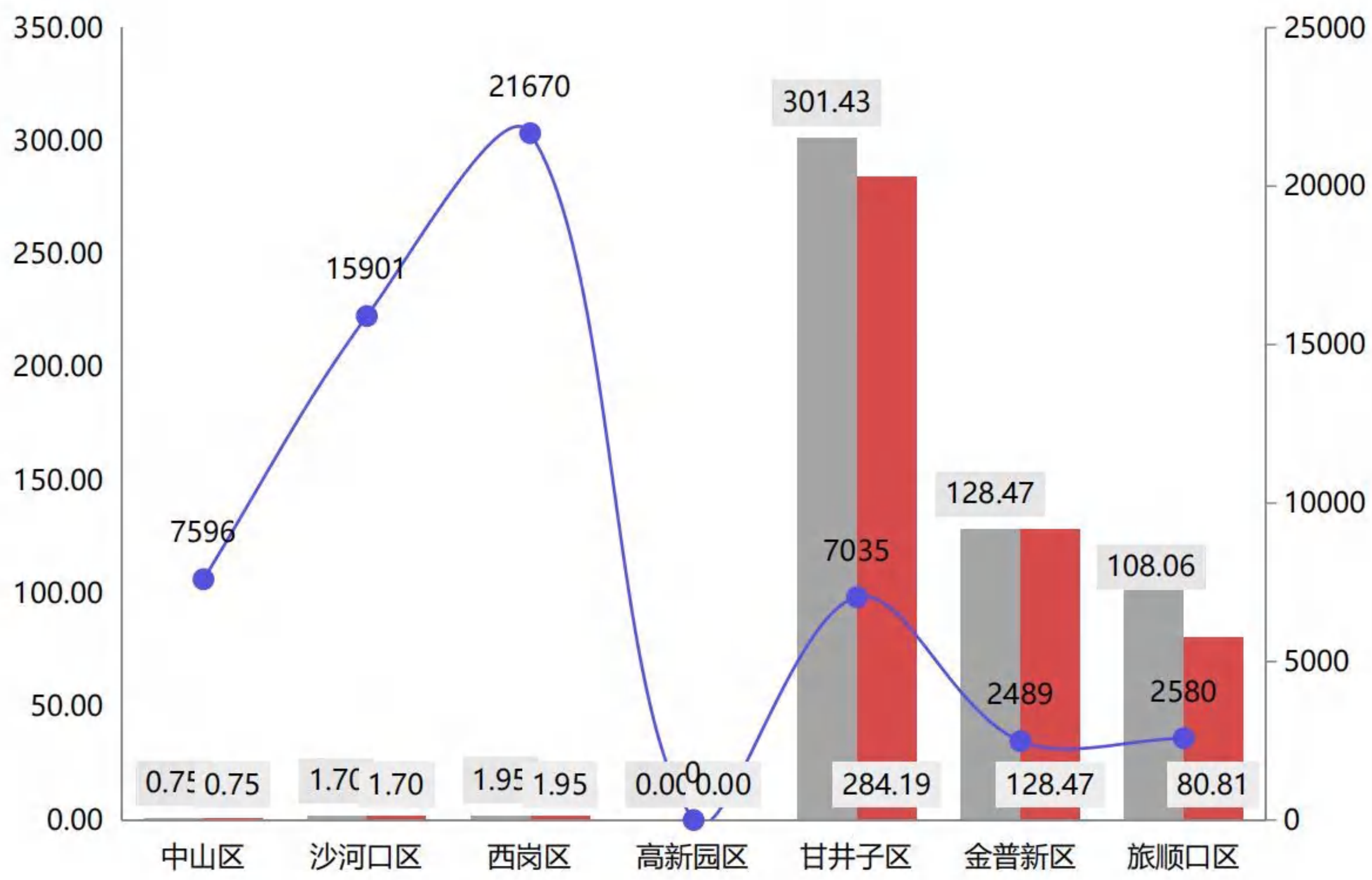
核心观点

市区供应短缺推动楼市热点外溢，
金州量价齐升结构机会凸显。

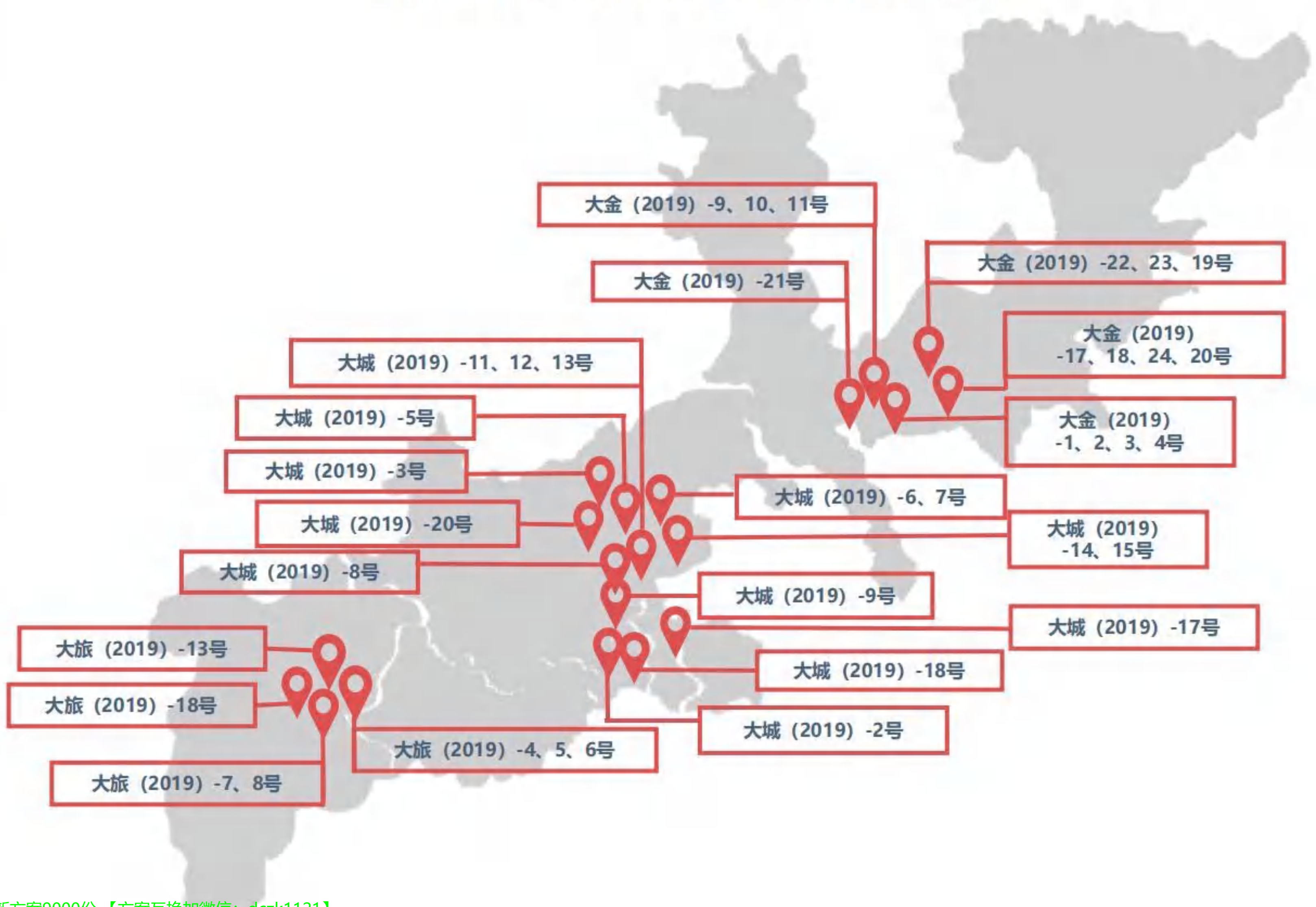
2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

主城稀缺 成交外延 大连一级市场：2019年土地成交进一步外延，边缘区域为供销主力，核心城区土地稀缺，甘井子、金普新区、旅顺成为土拍热点板块。

2019年大连市七区土地供销价分析



2019年大连市综合住宅用地成交分布地图



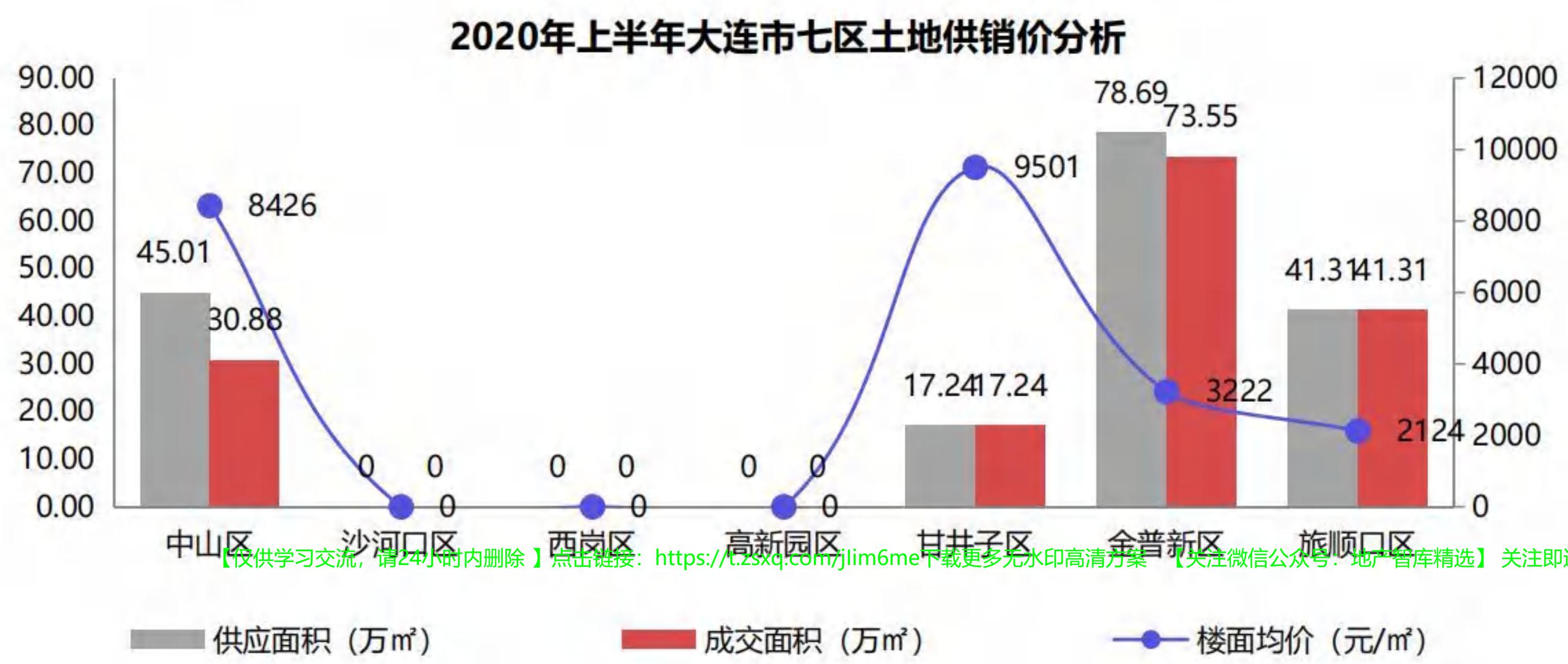
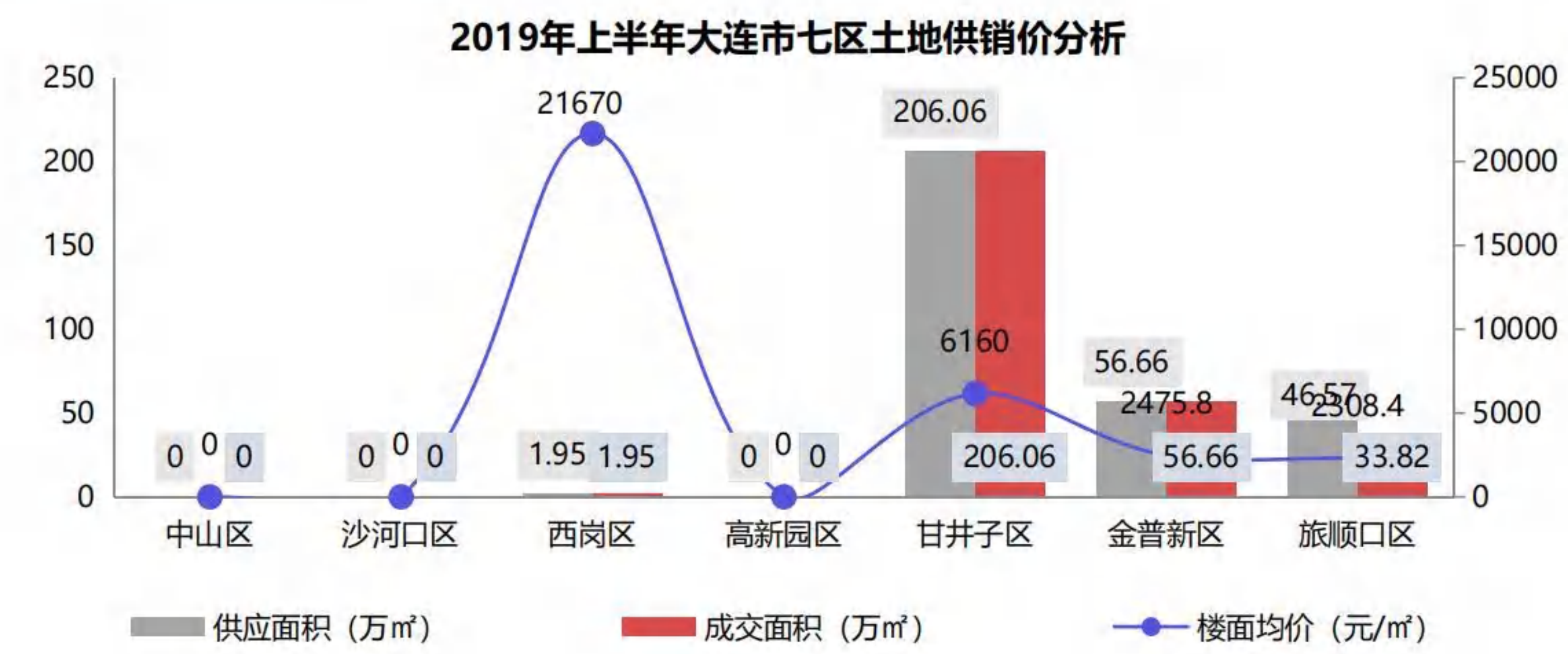
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

■ 供应面积 (万㎡) ■ 成交面积 (万㎡) ● 成交均价 (元/㎡)

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显



金普领跑 有价有市 **大连一级市场：2020年上半年，金普新区量价同比全线大幅上升，旅顺口区量升价跌，甘区量跌价升，整体表现领跑全市其他区域。**



大连市2020年上半年七区土地量价结构分析			
区域	供应同比	成交同比	楼面价同比
中山区	20年上有供应 19年上无供应 ↑	20年上有成交 19年上无成交 ↑	20年上有成交 19年上无成交 ↑
沙河口区	-	-	-
西岗区	20年上无供应 19年上有供应 ↓	20年上无成交 19年上有成交 ↓	20年上无成交 19年上有成交 ↓
高新园区	-	-	-
甘井子区	-92% ↓	-92% ↓	54% ↑
金普新区	39% ↑	30% ↑	22% ↑
旅顺口区	-11% ↓	22% ↑	-8% ↓

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显



土地情况

10月15日拍卖3块土地，位于金州东北部靠近十九局轻轨站，金科摘得1块土地，金地摘得2块土地，楼面价最高3199元/m²

地块编号	地块位置	用地面积 (m²)	建筑规模 (m²)	起始价 (万元)	成交价 (万元)	楼面价 (元/m²)	竞得人
大金 (2020)-43	金普新区 拥政4单元 JZYZ4B01 02	62693	125386	33894	33894	2703	金科（大连金科九里 房地产开发有公司）
大金 (2020)-44	金普新区 拥政4单元 JZYZD011 9	56442	67730.4	21666	21666	3199	金地（深圳市睿弘置 业有限公司）
大金 (2020)-45	金普新区 拥政4单元 JZYZ4D01 21	44892	53870.4	17232	17232	3199	金地（深圳市睿弘置 业有限公司）



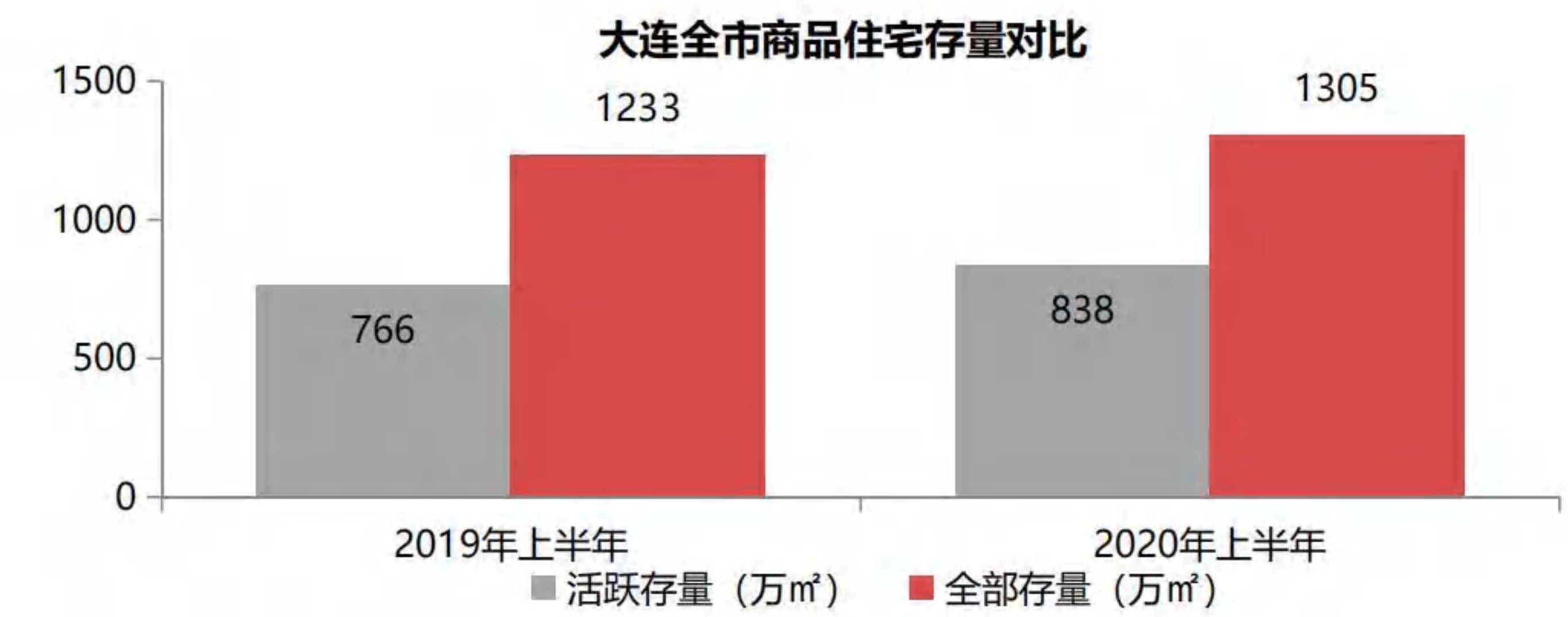
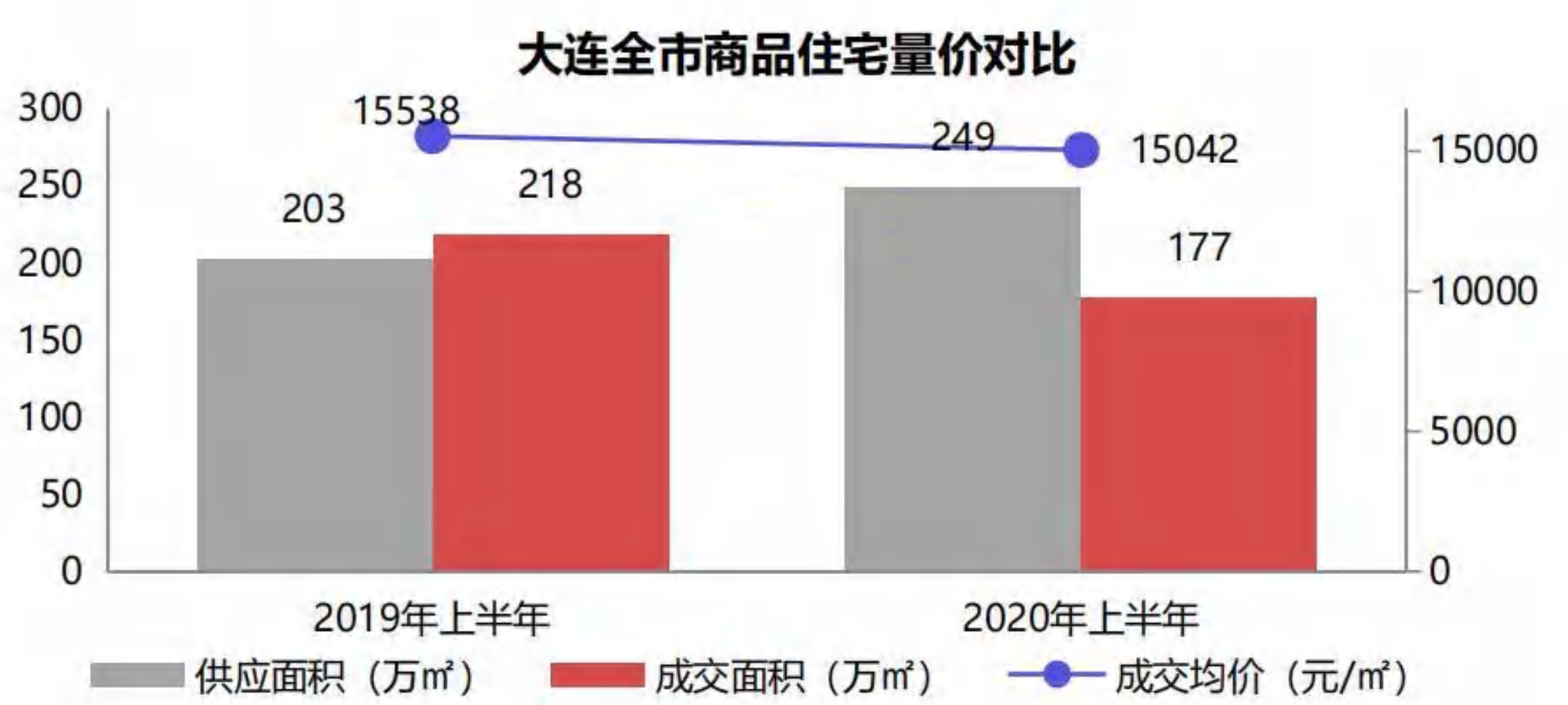
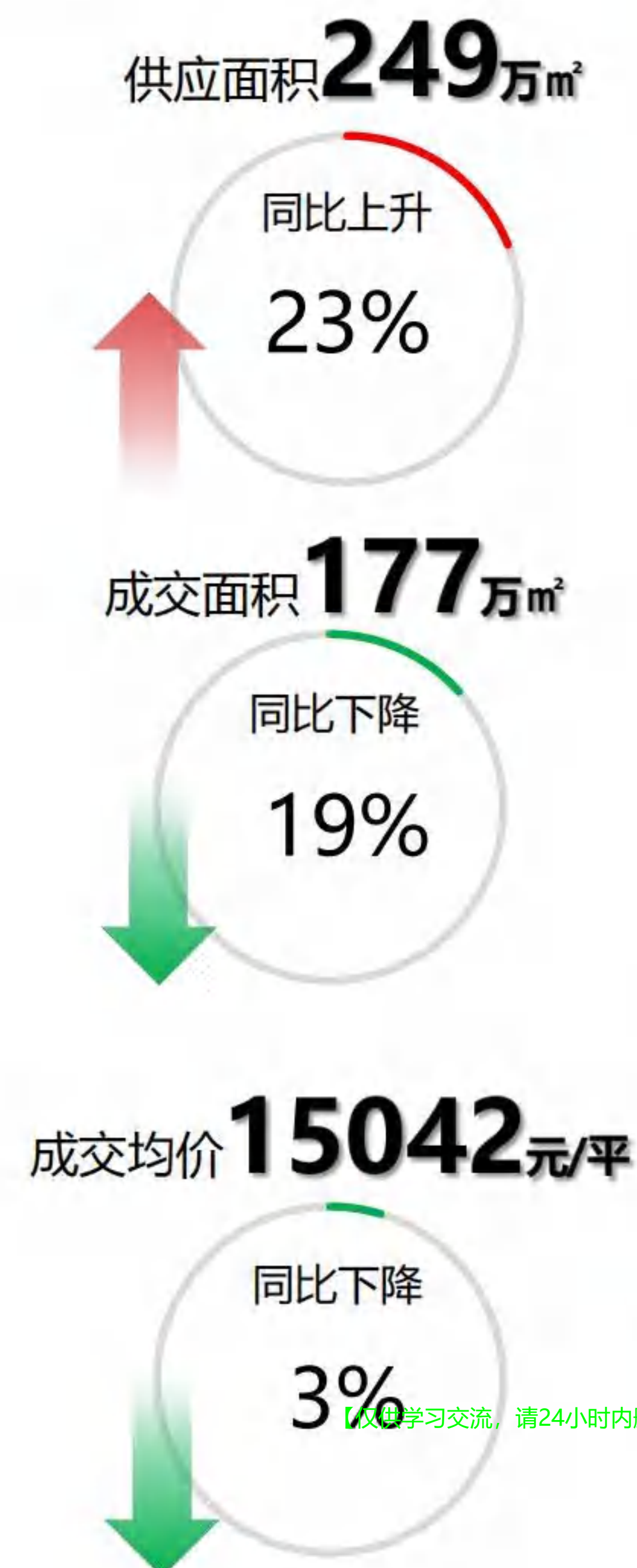
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互加微信：dczk1121】

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显



供销表现稳定
金普占比提升

大连二级市场：2020年上半年市场整体成交量相对稳定，但出现结构分化，金普新区占比上涨成为市场主力。

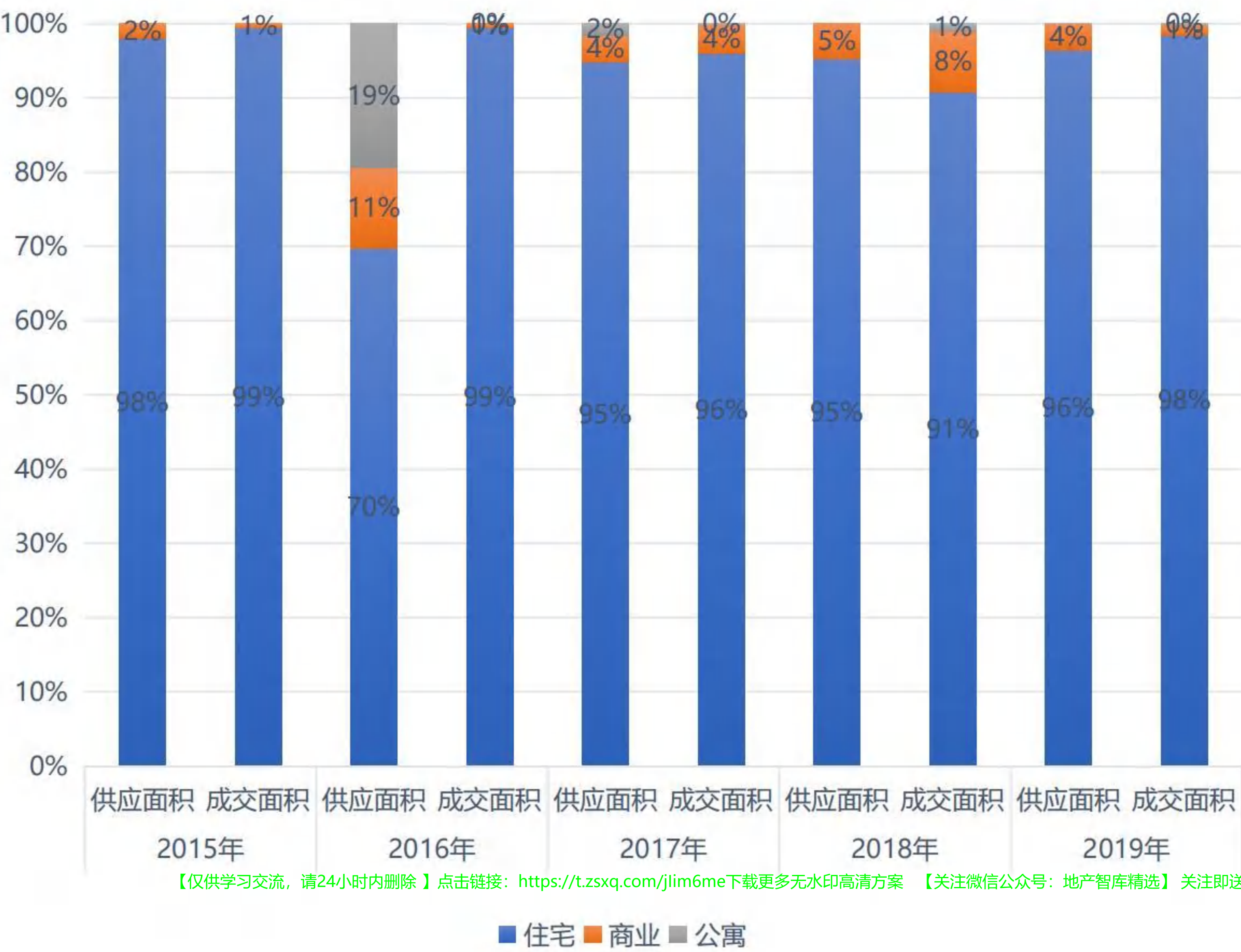


大连市七区量价结构分析													
区域	2019年 上半年 供应面积 (万㎡)	2020年上 半年 供应面积 (万㎡)	同比 (%)	2019年上 半年成交 面积 (万㎡)	2020年上 半年成交 面积 (万㎡)	同比 (%)	2019年上 半年成交 均价 (元/㎡)	2020年上 半年成交 均价 (元/㎡)	同比 (%)	2020年上 半年存量 (万㎡)	同比	2020年上 半年去化 周期 (月)	同比
中山区	15.39	48.53	215%	38.81	27.29	-30%	21463	19591	-9%	323.02	7%	67	44%
高新园区	36.14	5.30	-85%	35.61	15.38	-57%	15839	18098	14%	76.15	-30%	29	59%
沙河口区	4.40	12.60	187%	7.64	10.39	36%	19795	21851	10%	166.17	3%	93	-27%
金普新区	93.10	113.02	21%	67.46	74.54	11%	10868	10531	-3%	410.67	9%	31	-7%
西岗区	0.25	1.17	374%	0.59	3.99	578%	20538	24645	20%	41.74	32%	60	-81%
甘井子区	53.76	68.53	27%	67.82	45.65	-33%	16111	16272	1%	276.76	10%	34	55%
总计	203.04	249.16	23%	217.92	177.23	-19%	15538	15042	-3%	1294.52	5%	42	23%

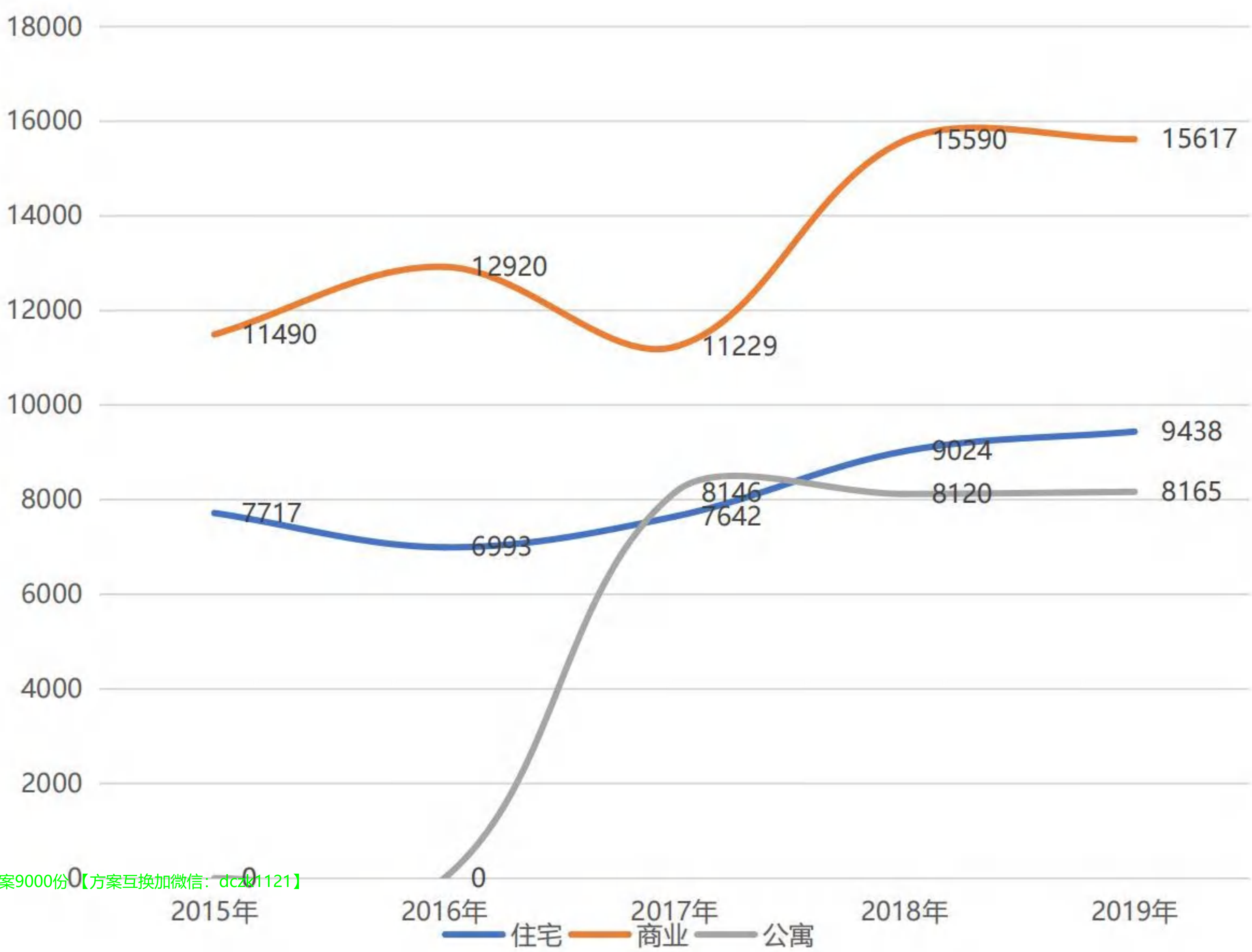
住宅主力
量价齐涨

金州区域市场：金州区域供应成交以住宅为主力，商业公寓供应成交占比均较小；住宅价格2016年后平稳上涨。

金州区近5年供销结构



金州区近5年价格走势



2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显



品牌主导
瓜分市场

金州区域市场：区域TOP级项目成交占比递增，品牌开发商主导趋势明显，逐渐以小高、高层高密度产品为主力形态。

2020年上半年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	保利堂悦	19%	9,629	小高
2	碧桂园渤海郡	18%	9,605	小高
3	恒大雅苑	16%	9,727	高层
4	中梁观澜壹号院	15%	10,133	小高/洋房
5	佳兆业悦璟	10%	11,162	高层
合计		77%	——	——

2019年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	恒大雅苑	21%	9692	高层
2	碧桂园御州府	14%	9664	小高
3	招商雍景湾	11%	8963	小高
4	万科翡翠之光	10%	9249	洋房
5	绿城玉兰花园	8%	894	高层
合计		64%	——	——

2018年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城/翡翠之光	31%	9449	高层、洋房
2	保利金香槟	11%	8730	高层
3	绿城玉兰花园	6%	9590	洋房
4	碧桂园御州府	6%	9681	小高
5	福佳新天地广场	6%	11890	高层
合计		60%	——	——

2017年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	18%	8227	高层
2	保利金香槟	4%	8472	高层
3	绿城玉兰花园	4%	8330	洋房
4	福佳新天地广场	4%	8472	高层
5	新希望家园	2%	7109	高层
合计		32%	——	——

2016年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	15%	7705	高层
2	世茂御龙海湾	8%	7027	洋房
3	新希望家园	6%	6710	高层
4	绿城玉兰花园	4%	8266	洋房
5	福佳新天地	1%	8125	高层
合计		32%	——	——

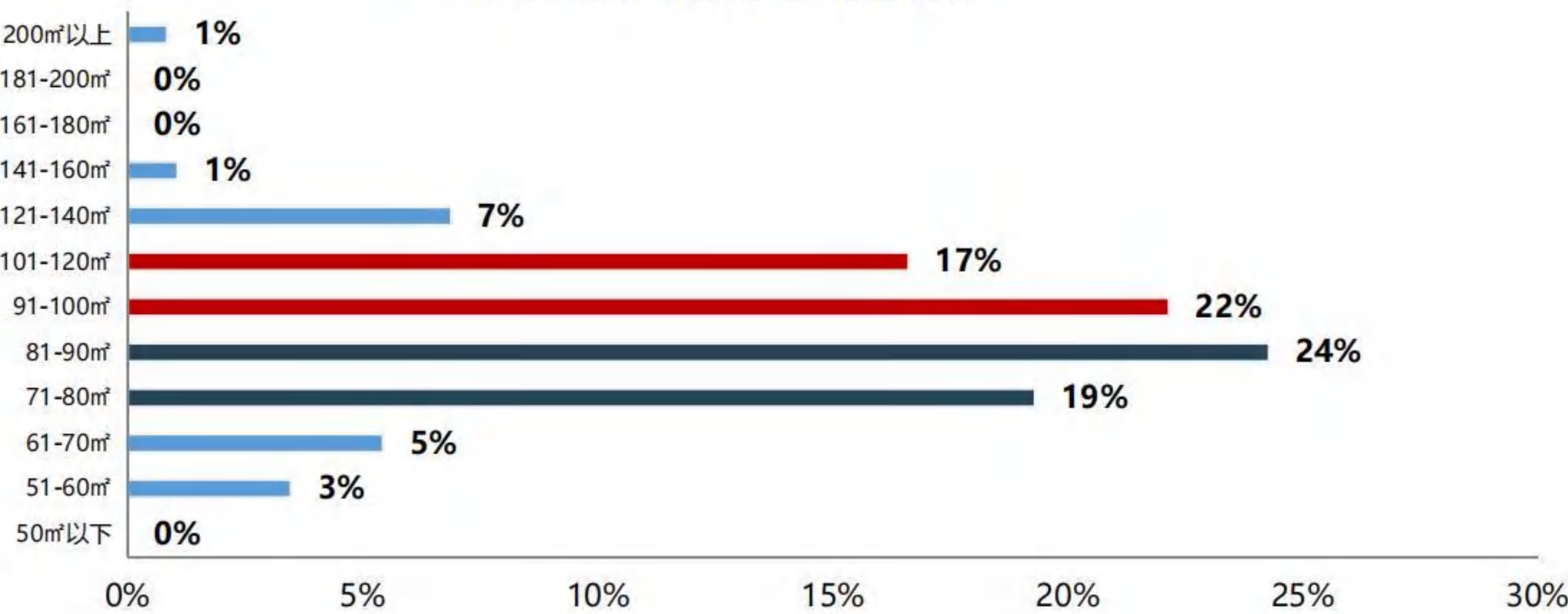
2015年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	11%	7792	高层
2	新希望家园	4%	6514	高层
3	绿城玉兰花园	3%	8249	洋房
4	世茂御龙海湾	2%	8612	洋房
5	福佳新天地广场	2%	7330	高层
合计		22%	——	——

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6m> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案8100】 微信：dczk1121

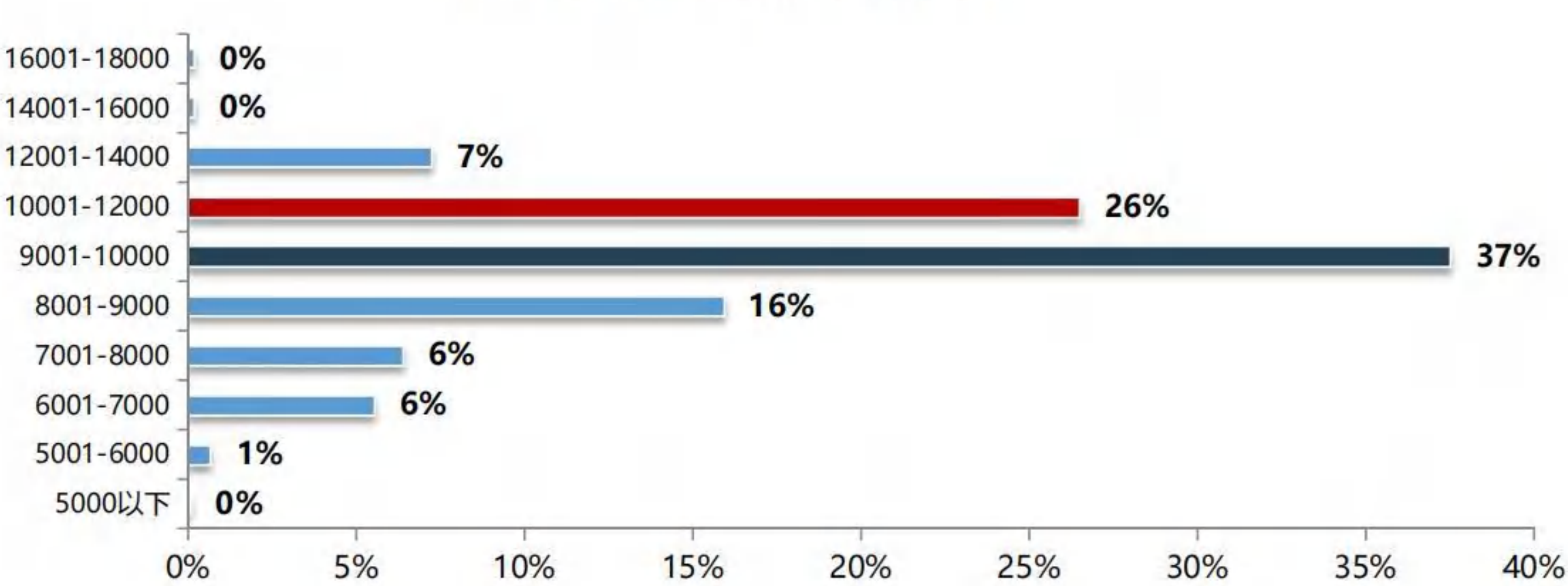
刚需为主
刚改为辅

金州区域市场：71-120m²为主力成交；成交均价在9001-12000元/m²；总价70-100万占比59%；二室、三室产品平分秋色，分别占比50%、41%，但二室为主力成交。

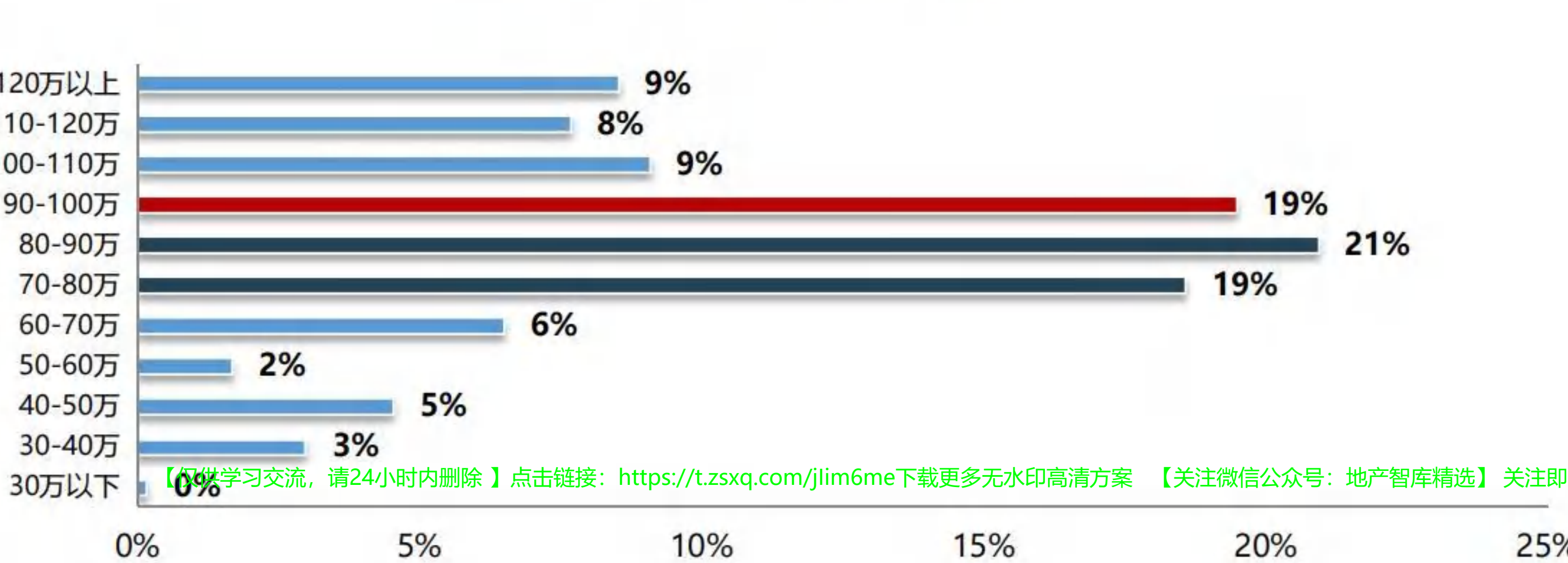
2020年金州区域成交面积比例



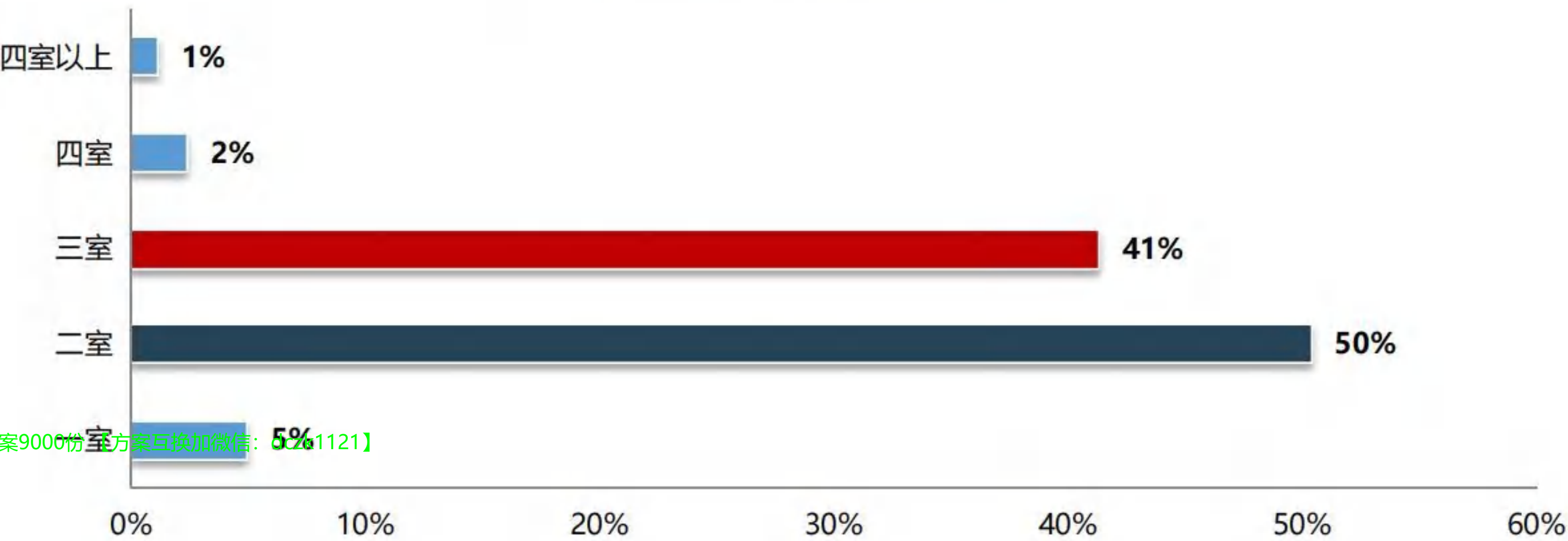
2020年金州区域成交均价比例



2020年金州区域成交总价比例



2020年金州区域成交产品比例



【50W学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 方案互换加微信：dczk1121

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显



主力供销面积放大 金州区域市场：5年间金州市场产品从2015年50-80m²一室、二室产品为主力，转向选择80-120m²的两室、三室产品为主力，成交面积趋大，一室不再成为客户主力产品。

2015-2019金州面积段供应成交趋势

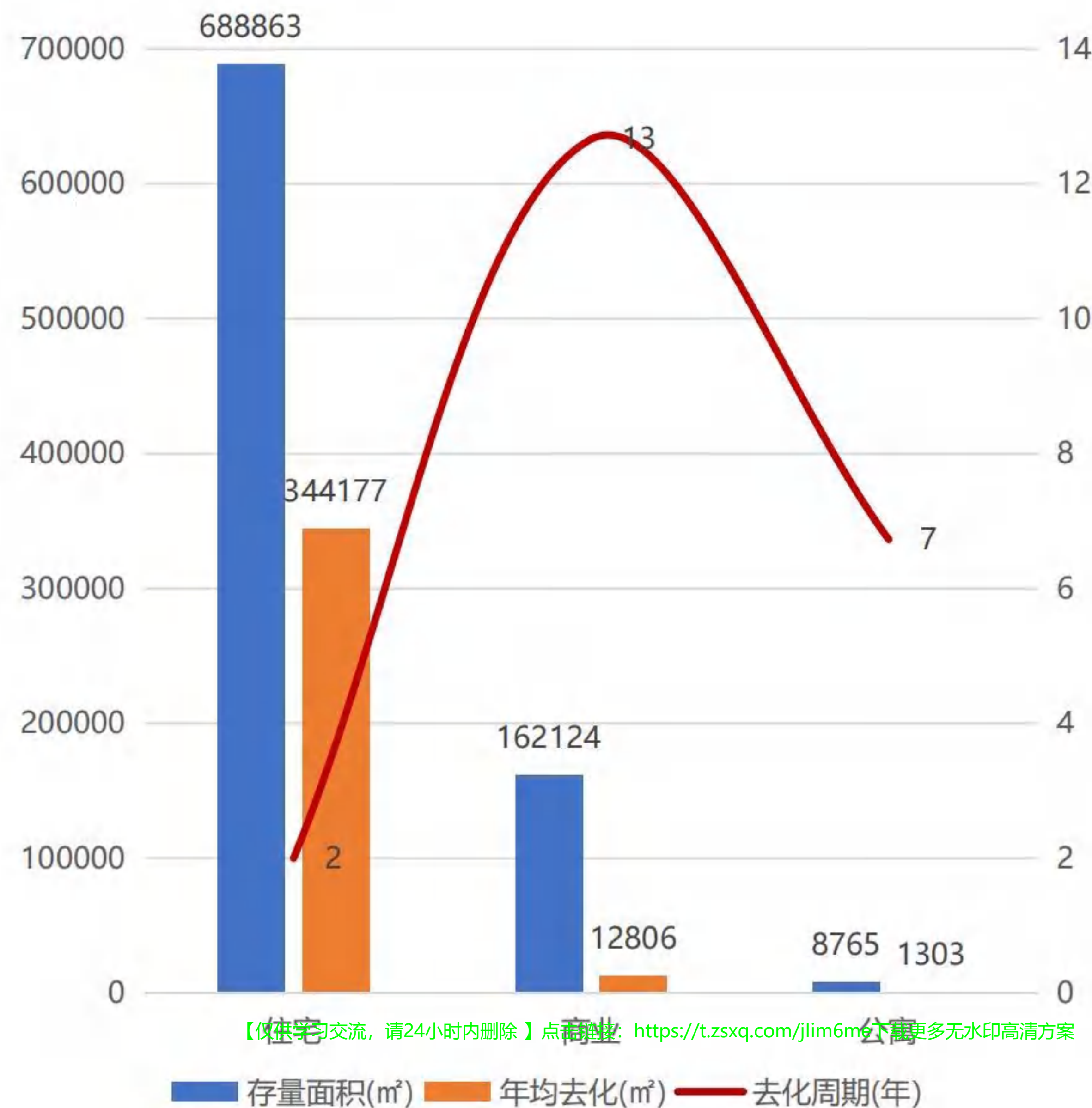
时间	50以下		50(含)至70		70(含)至80		80(含)至90		90(含)至100		100(含)至120		120(含)至140		140(含)至160		160(含)以上	
	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)
2015年	90	24	439	792	447	435	780	253	429	267	349	249	199	166	10	43	1	106
2016年	1	61	458	772	830	642	284	1168	777	647	315	485	79	342	0	86	0	83
2017年	0	134	184	666	159	386	887	761	1337	560	296	437	649	486	130	105	177	169
2018年	130	123	951	690	288	135	1410	1492	960	1380	369	668	530	692	78	185	0	111
2019年	35	58	457	214	1066	348	1638	1286	1082	760	1497	1177	911	794	121	149	202	115
合计	256	400	2489	3134	2790	1946	4999	4960	4585	3614	2826	3016	2368	2480	339	568	380	584

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jl1m6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

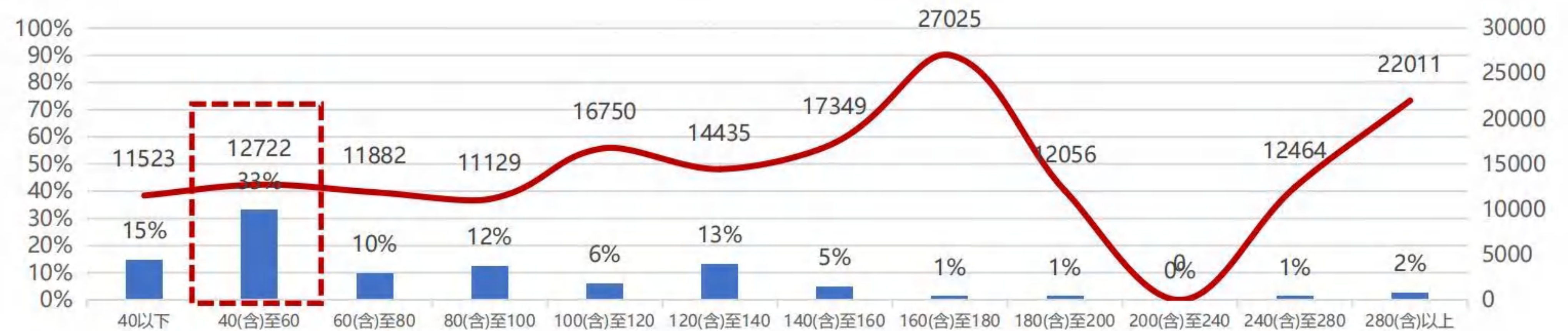
商业公寓
市场艰难

金州区域市场：商业、公寓在去化困难的情况下均面临高存量压力，仅小面积、低总款的产品相对去化容易。

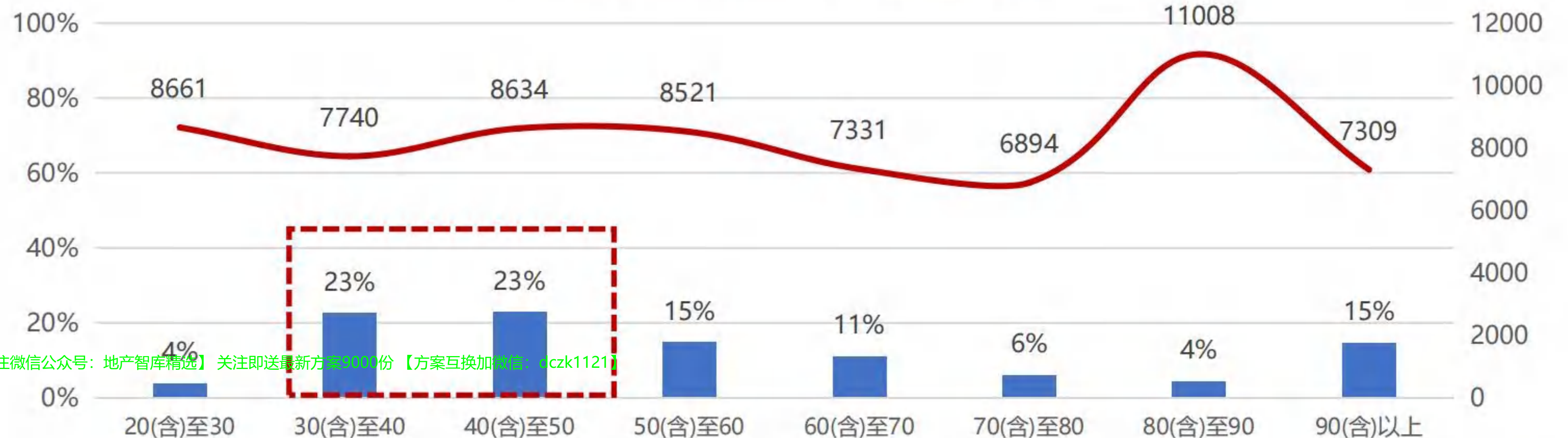
金州区各产品线存量及去化周期



2019年金州区商业各面积段成交表现



2019年金普新区公寓各面积段成交表现



数据来源：数联天下；注：金州区公寓供应较少，各面积段成交参考金普新区数据

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

二手房价低
供应品质低

金州区域市场：周边二手房均价6500-9000元/m²价格低，普遍房龄较老，面积区间跨度较大在50-119m²之间。



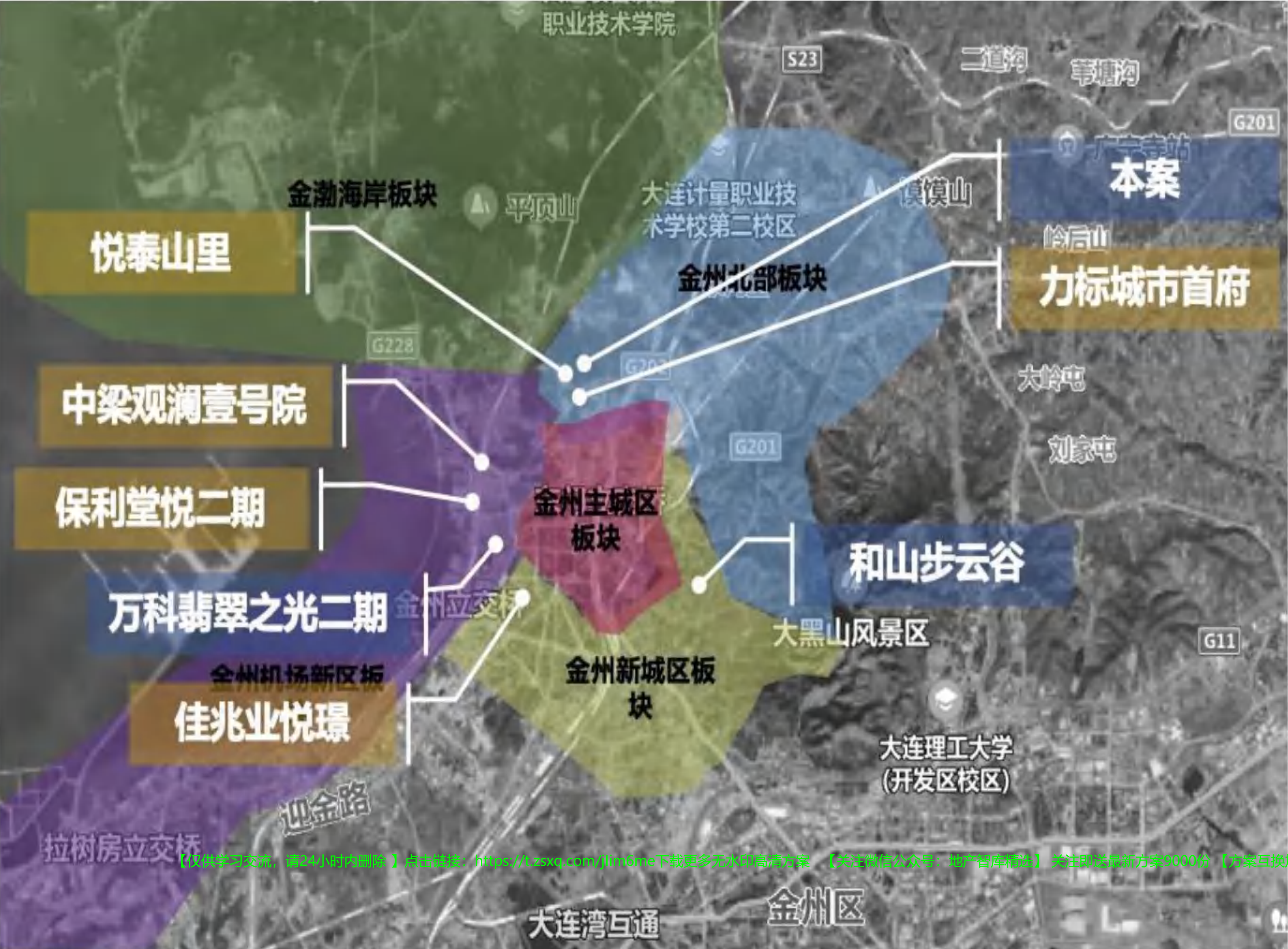
项目名称	产品形态	主力面积	均价	主要客户来源	置业目的	在售套数
大港永安四季	高层、小高	86-90m²	7700元/m²	周边地缘	刚需	40套
伟桥金北嘉园	洋房、小高	61-79m²	7700元/m²	周边地缘	刚需	61套
悦泰山里	LOFT、平层	50-118m²	9000元/m²	周边地缘 主城外溢	刚需、刚改	135套
柳岸新筑	洋房	69-98m²	7800元/m²	周边地缘	刚需	5套
十九局家属楼	洋房	81-91m²	6500元/m²	周边地缘	刚需	10套
红塔小区	洋房	71m²	6500元/m²	周边地缘	刚需	4套
憬园河畔三期上河雲珠	高层	76-86m²	8400元/m²	周边地缘 主城外溢	刚需、刚改	23套
憬园河畔	洋房、高层	90-119m²	8100元/m²	周边地缘 主城外溢	刚需、刚改	74套

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

待售车位多
去化难度大

金州区域市场：多数项目车位待售，竞品中仅中梁观澜壹号院车位已售，车位去化不理想。



项目名称	车位配比	车位数	价格	目前状态	预计销售时间	去化个数	去化率
力标·城市首府	1:1.2	1714	—	待售	2021年10月	—	—
悦泰山里	1:0.7	318	150元/月	部分车位出租	2021年5月	—	—
中梁观澜壹号院	1:0.6	532	非人防5.5万/个 人防8万/个	已售	—	96	18%
保利堂悦二期	1:0.6	593	—	待售	2021年2月	—	—
万科翡翠之光二期	1:1.1	1280	—	待售	2022年	—	—
佳兆业悦璟	1:0.9	770	—	待售	2021年7月	—	—
和山步云谷	1:1	1362	—	待售	2021年12月	—	—



核心观点

“
市区供应短缺推动楼市热点外溢，
金州量价齐升结构机会凸显。
”

全市及区域市场总体环境

- 01 1、主城土地稀缺，供应成交外溢，热点区域向北部转移
目前甘井子区、金普新区、旅顺为土拍热点区域，供应成交百万方以上，金普新区量价上升，同比增加30%
- 02 2、住宅为主力成交，量价齐涨，品牌主导
住宅占比大于90%，价格上涨35%，品牌房企成交量约占7成
- 03 3、刚需两室为主力成交，供应面积趋大，刚需结构机会明显
刚需两室成交占比50%，刚改三室占比41%，供应面积由70-80平为主力转向100-140平
- 04 4、住宅去化表现优于商办（公寓去化优于商业），车位去化难度大
住宅平均去化3.44万㎡，去化表现最佳，去化周期2年，商业、公寓年均去化不足1.5万㎡，去化周期分别为13年、7年，竞品车位去化18%，去化率低

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

02市场环境

- 2.1 城市发展机遇
- 2.2 市场发展机遇
- 2.3 竞争环境机遇
- 2.4 市场启发与警示

▶ 2.3竞争市场总体环境

核心观点

“

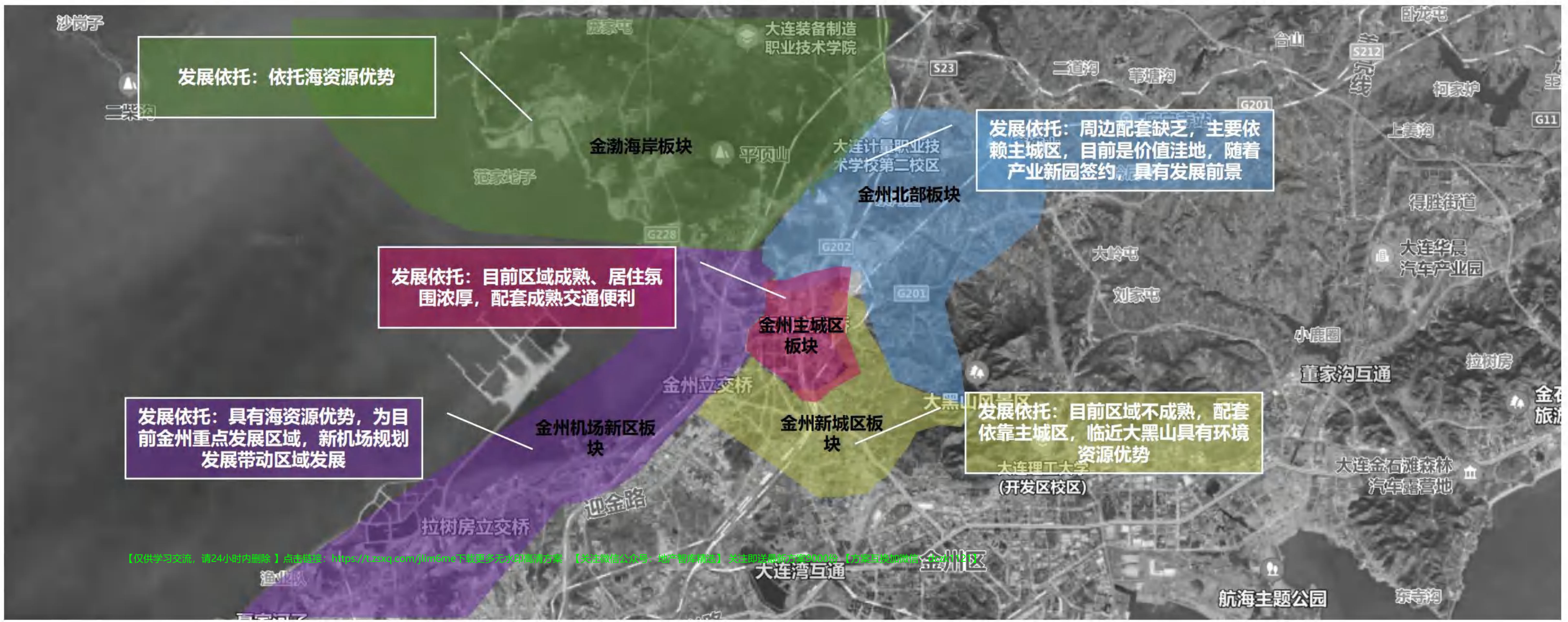
在售项目减少带来市场机会窗口，
高密度产品成未来供应主力。

”

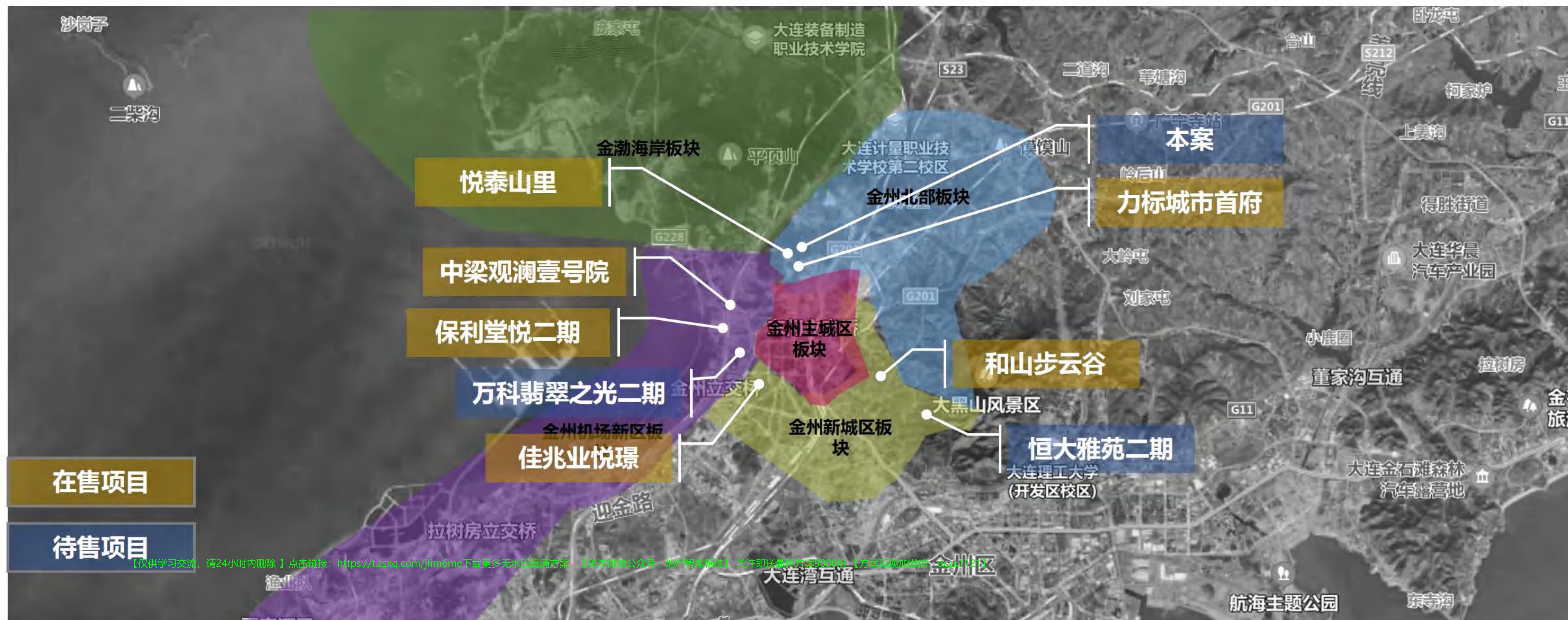
2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

主城配套集中
南北部不成熟

板块格局：金州区形成五大板块格局，机场新区卖发展，主城区卖配套，金渤海岸卖海资源，金州北部板块和金州新区板块处于初级发展阶段，周边配套不成熟。



板块格局：主力重点项目共计8个（2个待售项目），在售项目供应集中分布在主城区外沿区域，主城区目前无项目分布。



2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

基本特征：金州市场项目以大体量项目为主，多数项目属于期房，学区、品牌、区域发展为项目的主要卖点。

基本特征

品牌	品牌开发商和小品牌开发商平分金州市场，小品牌开发商通过品牌物业补足品牌劣势	进度	多数项目属于期房，部分项目一期为现房，二期为期房
体量	地块集中，佳兆业体量最小8.52万㎡，以大体量项目为主	卖点	学区、品牌、区域发展等为各项目的主要卖点

类别	竞品项目名称	力标城市首府	悦泰山里	和山步云谷	万科翡翠之光二期	佳兆业悦璟	保利堂悦二期	中梁观澜壹号院
基本特征	区域	金州北部	金州北部	金州新城区	机场新区	金州新城区	机场新区	机场新区
	开发商品牌	力标	悦泰	中连	万科	佳兆业	保利	中梁
	物业品牌	力标	百安	万科	万科	佳兆业	保利	中梁
	体量	20万㎡	52万㎡	64.4万㎡	29.7万㎡	8.52万㎡	11.6万㎡	11万㎡
	进度	期房	部分现房	一期自然天城现房，二期期房	一期现房，二期期房	期房	期房	期房
	卖点	学区、发展	产品	环境、地段、学区	地段、品牌、学区	地段、品牌、园林	区域发展、品牌	区域发展、一线瞰海

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力



产品打造：金州区域项目基本进入标准化阶段，各项目产品配置相对处在同一标准线，目前建筑形态、建筑立面成为体现项目差异化的主要特征。

产品打造

- 建筑形态：建筑形态以18-34F高层+8-11F小高层为主；机场新区由于限高要求以8-11层小高为主，洋房产品稀缺
- 得房率：高层得房率75%-76%，小高层得房率83%-85%，洋房得房率88-90%
- 建筑风格：小品牌开发商打造现代风格为主；品牌开发商多打造新中式风格

- 园林景观：园林普遍绿化率为35%，园林植被茂密，少数项目规划大范围园林景观
- 动线规划：人车分流较为流行，客户对人车分流的关注度及接受度高
- 户型设计：户型多全明户型、南北通透，赠送阳台和飘窗提高性价比

类别	竞品项目名称	力标城市首府	悦泰山里	和山步云谷	万科翡翠之光二期	佳兆业悦璟	保利堂悦	中梁观澜壹号院
产品打造	建筑形态	15栋22-23层住宅、1栋16层公寓	3栋18层高层、4栋11层小高层	4栋31层高层、7栋15-17层小高层	10栋5-8层顶洋房，1栋23层顶高层，6栋34层顶高层	6栋28-30层高层、1栋6层洋房	3栋5层/7层洋房、20栋8-11层小高	5栋6层/8层洋房、14栋8-11层小高层
	得房率	高层76%	LOFT170%、跃层88%、平层84%（高附加值产品）	高层75%，小高83%	高层75%，洋房88%	高层76%，洋房88%	洋房90%，小高85%	洋房90%，小高85%
	内部规划	12000平商业街、2000平幼儿园	——	幼儿园	——	——	——	——
	建筑风格	现代	现代	现代	新中式	Artdeco新古典	新中式	王府中式
	园林景观	绿化率35% 【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jlim6me 下载更多无水印高清方案	绿化率35% 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】	绿化率35%	绿化率35%	绿化率35% 中央景观园林	绿化率40%	绿化率30%
	动线规划	人车分流	非人车分流	人车分流	人车分流	人车分流	人车分流	人车分流
	户型设计	全明户型、赠送阳台	LOFT高赠送	全明户型、赠送阳台、飘窗	全明户型、赠送阳台、飘窗	户型不方正，赠送阳台	南北通透，赠送飘窗	南北通透，赠送飘窗

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力



供销表现：形态方面，高密度产品为主力成交产品，洋房集中分布在机场新区；价格方面，价格洼地为新城区高层8300元/㎡，价格高点为洋房产品11000元/㎡；单盘月均去化最高力标城市首府53套



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力



供销表现：区域主力成交面积50-120m²，产品面积段集中分布在76-95m²，刚改120-128m²产品去化难度大

热点项目供销面积



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

供销表现：高层70-80m²紧凑两室成交表现较好，80-90m²常规两室成交表现较差；洋房中，80-90m²紧凑和90-100m²舒适三室成交表现均较好；高层紧凑两室去化率高，洋房三室去化率高。

高层

- ① 紧凑两房70-80平，去化83%，存量10%
- ② 常规两房80-90平，去化29%，存量23%

竞品高层各面积段产品去化率及存量占比				
房型		面积区间	去化率	存量占比
两房	紧凑	50-60	83%（高附加值产品）	1%
		60-70	34%	1%
		70-80	83%	10%
	常规	80-90	29%	23%
	舒适	90-100	21%	21%
三房	阔绰	100-130	12%	6%
		100-130	12%	6%
	紧凑	50-70	79%	1%
		70-80	45%	5%
	功能	90-100	57%	19%
	舒适	100-120	32%	3%
		100-120	32%	9%

竞品洋房各面积段产品去化率及存量占比				
房型		面积区间	去化率	存量占比
两房	紧凑	70-80	80%	67%
三房	紧凑	80-90	98%	4%
	舒适	90-100	90%	29%

洋房

- ① 紧凑三房80-90平，去化98%，存量4%
- ② 舒适三房90-100平，去化90%，存量29%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

户型对比：【竞品70-80m²】主卧面积13.26-15.84m²，开间3.3-3.55m；客厅开间3.5-3.9m；全部为南北通透并赠送飘窗，多数为全明，少数有阳台。

类别	项目名称	面积(㎡)	进深 (m)	开间 (m)	进深/开间比例	主卧面积(㎡)	主卧开间(m)	次卧面积(㎡)	次卧开间(m)	次卧朝向	客厅开间(m)	是否全明	是否南北通透	是否赠送飘窗	是否有阳台
二房 70-80	力标城市首府	76	10.55	6.9	1.53	13.26	3.4	10.8	3.5	北	3.5	是	是	是	是
	保利堂悦	78	10.5	7.45	1.41	15.84	3.3	10.6	3.5	北	3.9	是	是	是	否
	中梁观澜壹号院	78	10.3	6.9	1.49	15.84	3.3	9.9	3.3	北	3.6	否	是	是	否



力标76m² 二室二厅一卫



保利78m² 二室二厅一卫



中梁78m² 二室二厅一卫

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力



户型对比：【竞品80-90m²】主卧面积9.3-16.28m²，开间3-3.7m；客厅开间3.5-4.2m；全部全明，多数南北通透，有飘窗或阳台；少数竞品为1.5卫设计。

类别	项目名称	面积(m²)	进深 (m)	开间 (m)	进深/开间比例	主卧面积(m²)	主卧开间 (m)	次卧面积(m²)	次卧开间 (m)	次卧朝向	客厅开间 (m)	是否全明	是否南北通透	是否赠送飘窗	是否有阳台	是否1.5卫
二、三房 80-90	和山步云谷	86	9.1	6.5	1.4	9.3	3	8.4	3	北	3.5	是	是	是	无	是
	佳兆业悦璟	85	8.85	9.9	0.89	11.7	3	10.8	3	南	3.6	是	否	否	是	否
			11.85	7.05	1.72	13.70	3.3	10.56	3.3	北	3.6	是	是	否	是	否
			13.65	7.05	1.94	13.11	3.3	8.9	3.3	北	3.6	是	是	否	是	否
	保利堂悦	87	12.8	7.7	1.66	16.28	3.7	8.96	3	北	4.2	是	是	是	否	否
	中梁观澜壹号院	89	12.4	7.5	1.65	13.68	3.6	12.54	3.3	南	4.2	是	是	是	否	否

开间均大于6.5m
进深均大于8.85m
主卧面积9.3-16.28m²，开间3-3.7m
次卧面积8.4-12.54m²，开间2.8-3.3m，朝向多数为北
客厅开间3.5-4.2m
竞品项目全部全明，多数南北通透，有飘窗或阳台
少数竞品为1.5卫设计



和山86m² 二室
二厅一卫



佳兆业85m² (A)
二室二厅一卫



佳兆业85m² (B)
二室二厅一卫



佳兆业85m² (C)
二室二厅一卫



保利87m²
三室二厅一卫



中梁89m²
三室二厅一卫

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

户型对比：【竞品90-100㎡】主卧9.9-12.54㎡，开间3.2-3.3m；客厅开间3.5-3.8m；少数卫生间干湿分离；无独立储物间；全部为全明户型，南北通透，多数同时有阳台和飘窗。

类别	项目名称	面积(㎡)	进深 (m)	开间 (m)	进深/开间比例	主卧面积 (㎡)	主卧开间 (m)	是否含有套房	次卧面积 (㎡)	次卧开间 (m)	次卧朝向	客厅开间 (m)	卫生间个数	卫生间是否干湿分离	是否有储物间	是否全明	是否南北通透	是否赠送飘窗	是否有阳台
三房90-100	力标城市首府	92	7.5	9.5	0.79	11.55	3.3	否	9.45	2.7	南	3.5	1	否	否	是	是	否	是
		95	11.9	7	1.7	9.9	3.3	否	8.91	3.3	西	3.7	1	否	否	是	是	是	是
	和山步云谷	96	12.2	7.3	1.67	11.5	3.2	否	11.4	3.3	南	3.5	1	是	否	是	是	是	是
	中梁观澜壹号院	95	9.6	10.1	0.95	12.54	3.3	否	11.4	3	南	3.8	1	否	否	是	是	是	否



力标92㎡ 三室二厅一卫



力标95㎡ 三室二厅一卫



和山96㎡ 三室二厅一卫



中梁95㎡ 三室二厅一卫

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

户型对比：【竞品100-110m²】主卧9.92-14.7m²，开间3.1-3.5m，多为主卧套间设计；客厅开间3.7-4.0m；全部做到全明，南北通透，有阳台或飘窗；缺失储物间功能。

类别	项目名称	面积(m²)	进深 (m)	开间 (m)	进深/开间比例	主卧面积(m²)	主卧开间(m)	是否含有套房	主卧套房功能	次卧面积(m²)	次卧开间 (m)	次卧朝向	客厅开间(m)	卫生间个数	卫生间是否干湿分离	是否有储物间	是否全明	是否南北通透	是否赠送飘窗	是否有阳台
三房100-110	和山步云谷	106	9.5	8.9	1.07	9.92	3.1	是	更衣室、卫生间	10	2.8	南	3.7	2	否	否	是	是	是	是
	悦泰山里	102	11.3	9	1.26	13.02	3.1	否	—	11.19	3.1	北	4	1	否	否	是	是	是	是
	中梁观澜壹号院	108	10.6	10.5	1.01	14.7	3.5	是	卫生间	12.6	3	南	4	2	是	否	是	是	是	否

主卧面积9.92-14.7m²，开间3.1-3.5m；多数有套房设计，功能为洗手间或更衣室

次卧面积10-12.6m²，开间2.8-3.1m

客厅开间3.7-4m

多数为2卫，少数卫生间干湿分离

竞品全部为全明户型，南北通透，有阳台或飘窗；储物间功能缺失



和山106m² 三室二厅二卫



悦泰102m² 三室二厅一卫



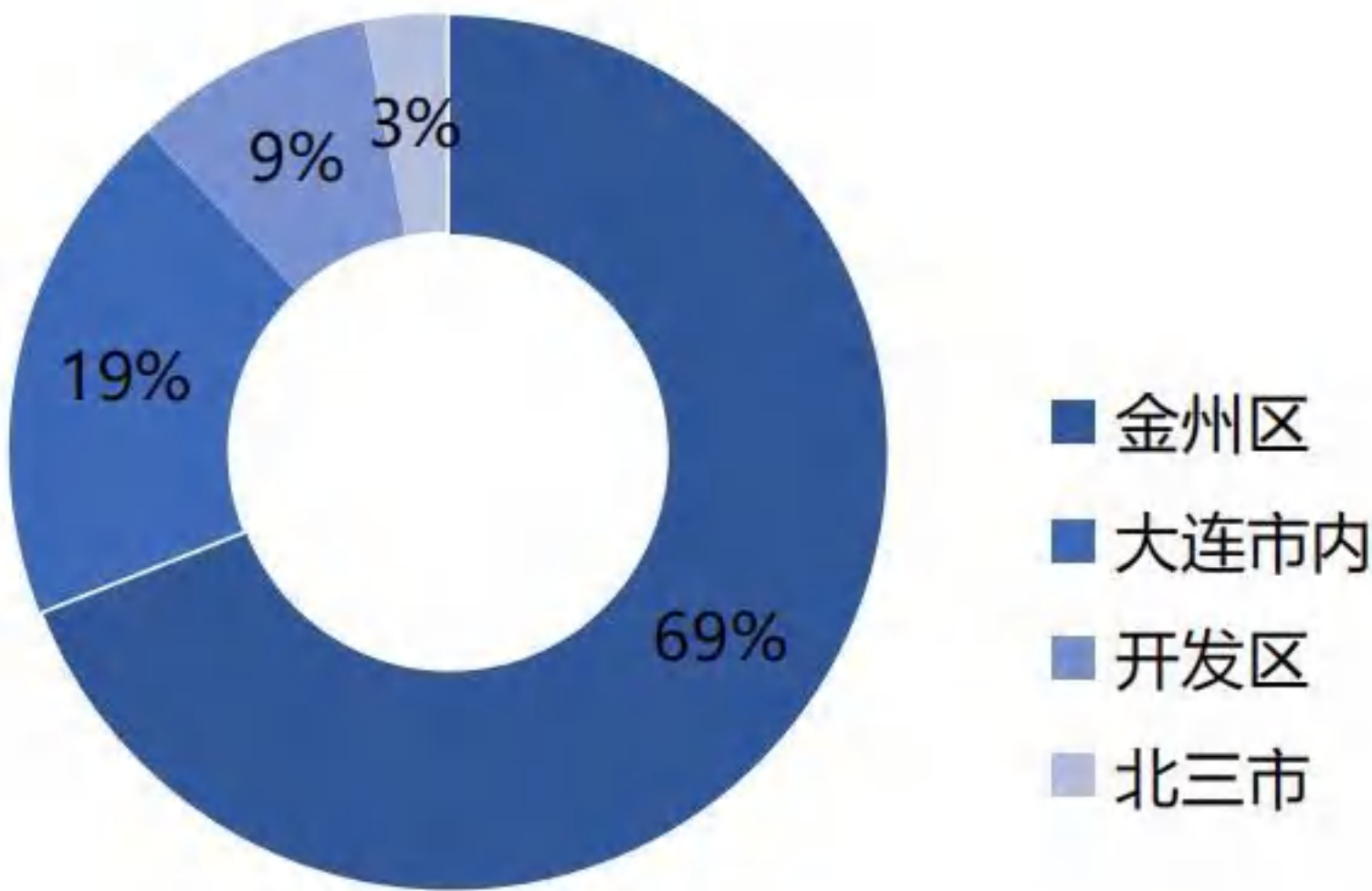
中梁108m² 三室二厅二卫

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

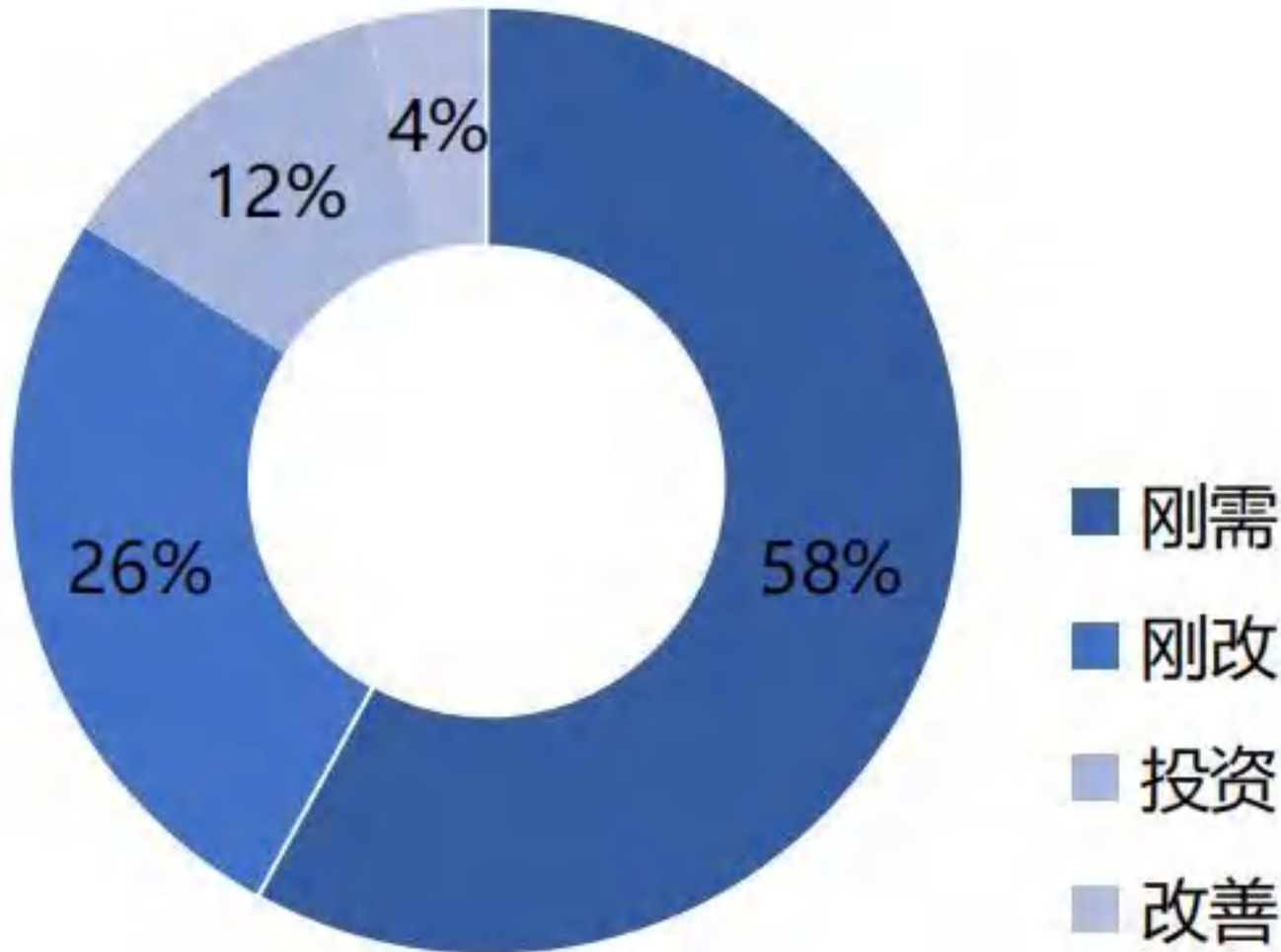
2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

客户占比：从竞品客户来看，主力来源于金州区域，其次为大连市内；主要置业目的为刚需；年龄以25-35岁为主，35-45岁为辅

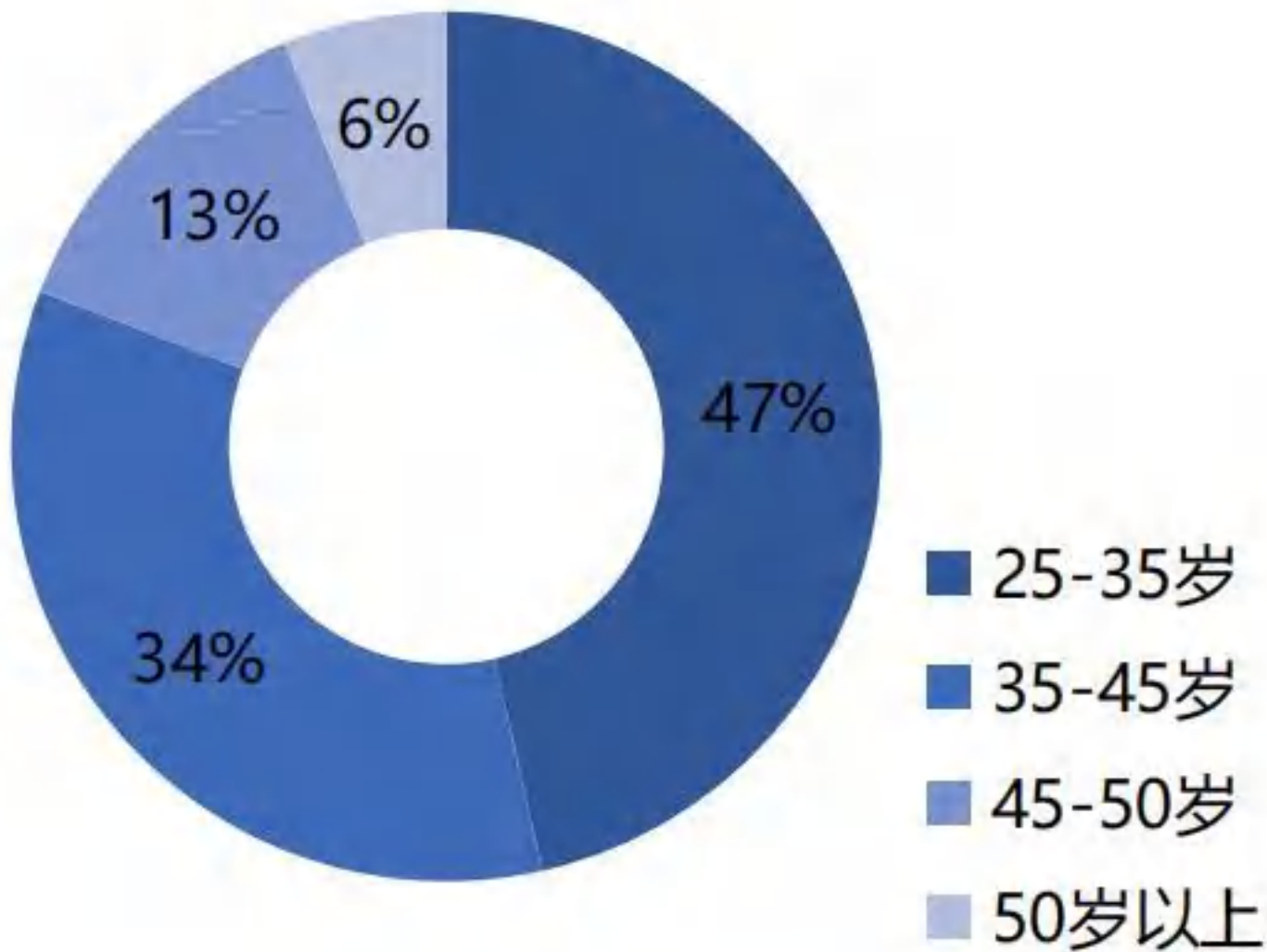
来源区域



置业目的



客户年龄段



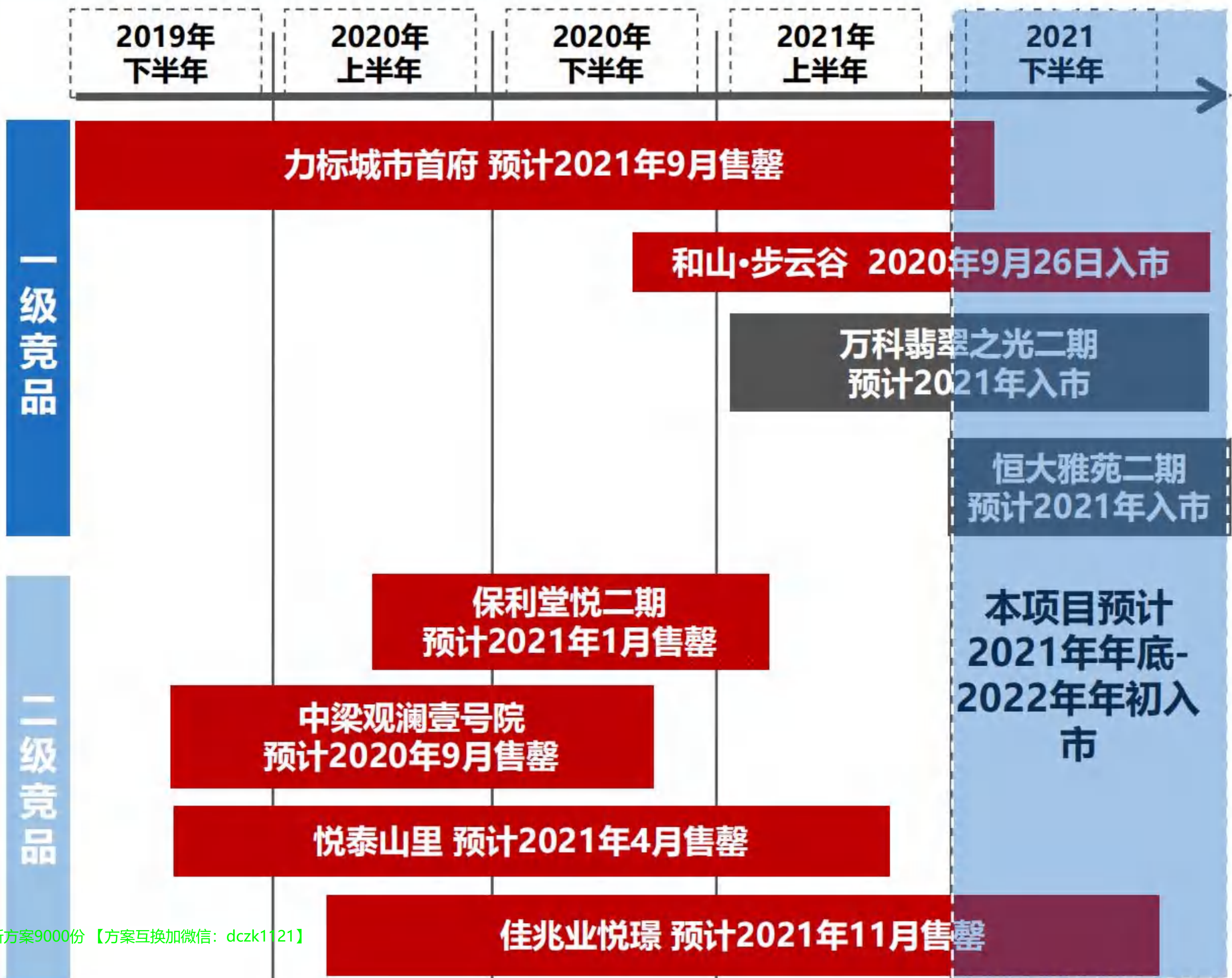
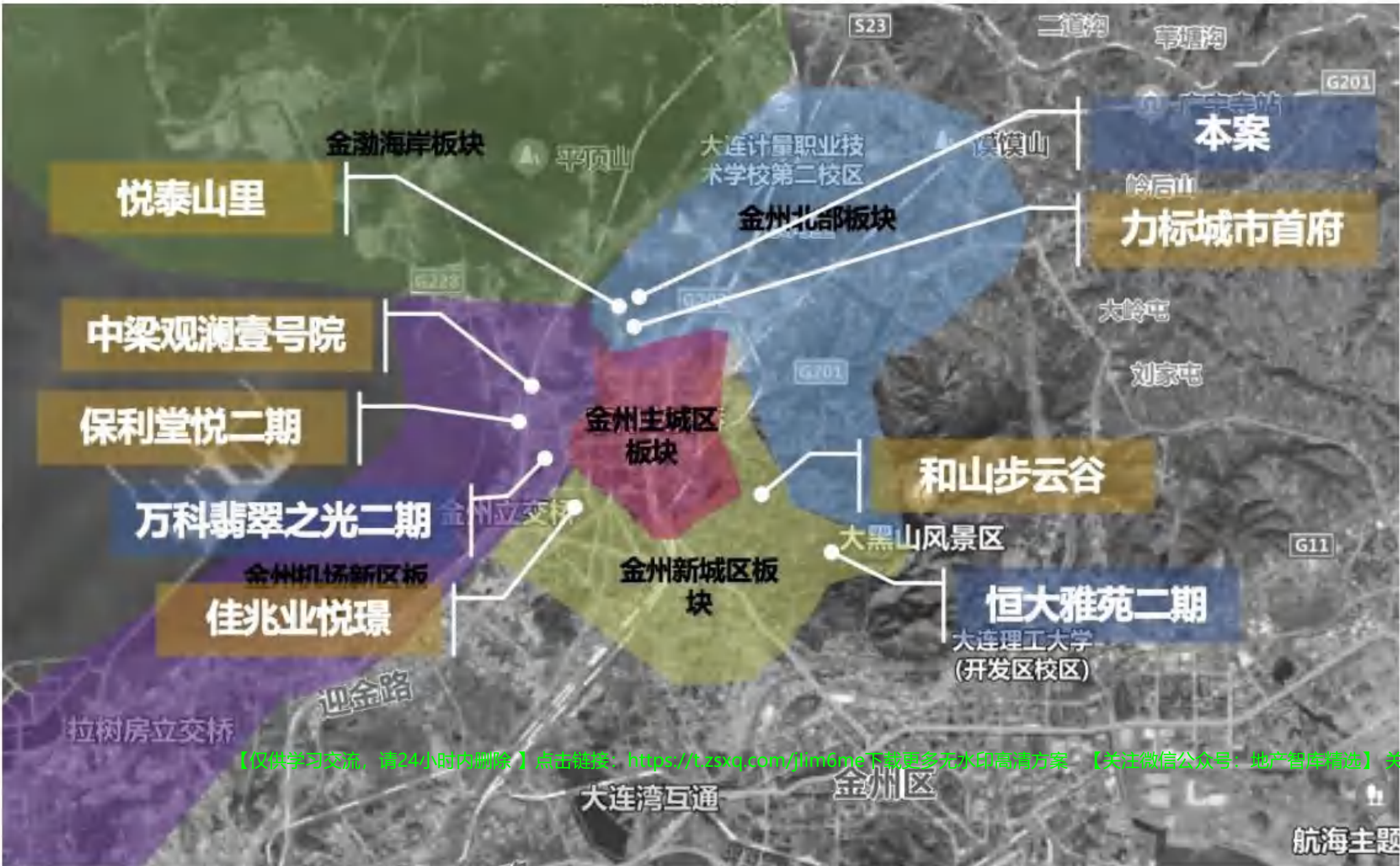
项目名称	客户来源占比				置业目的占比				客户年龄占比			
	金州区	大连市内	开发区	北三市	刚需	刚改	投资	改善	25-35	35-45	45-50	50以上
力标城市首府	75%	10%	12%	3%	50%	45%	5%	0%	55%	35%	8%	2%
悦泰山里	80%	12%	5%	3%	78%	7%	15%	0%	58%	32%	7%	3%
佳兆业悦璟	76%	12%	8%	4%	75%	15%	2%	8%	32%	40%	20%	8%
保利堂悦二期	52%	43%	2%	3%	55%	31%	14%	0%	42%	22%	27%	9%
中梁观澜壹号院	53%	34%	9%	4%	50%	25%	25%	0%	32%	48%	11%	9%
和山步云谷	76%	14%	20%	2%	40%	35%	10%	15%	54%	28%	2%	7%
平均	69%	19%	9%	3%	58%	26%	12%	4%	47%	34%	13%	6%

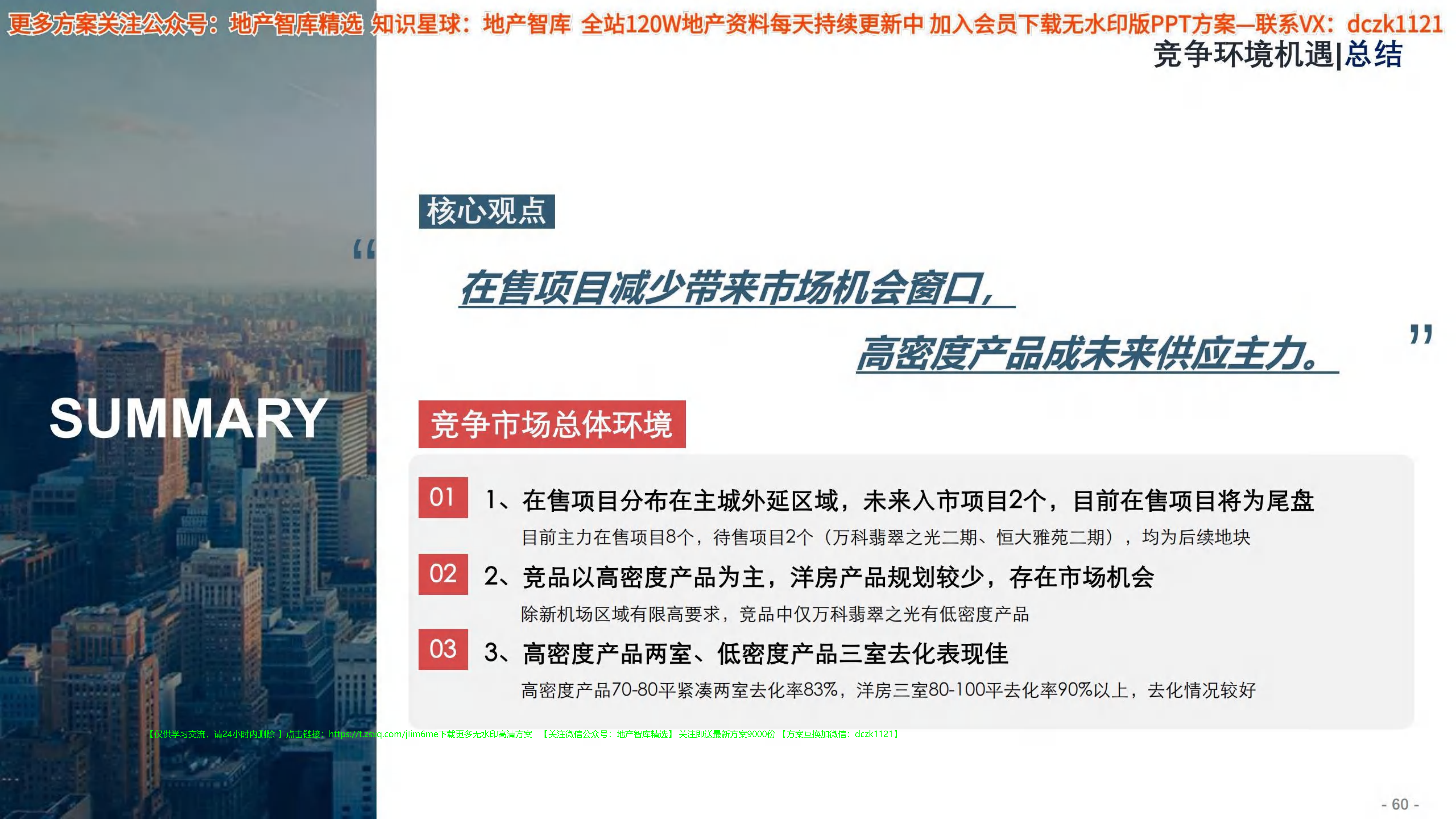
2.3竞争环境机遇 | 在售项目减少带来市场机会窗口，高密度产品成未来供应主力

入市周期

目前主城区区域无在售项目，项目主要分布在外延区域，待售项目2个预计2020-2021年入市，存在窗口期。

- 一级竞品：根据距离本项目距离，以及待售项目，一级竞品为**力标城市首府**、**和山步云谷**、**万科翡翠之光二期**、**恒大雅苑二期**
- 二级竞品：各区域目前主力在售项目，**保利堂悦二期**、**中梁观澜壹号院**、**悦泰山里**、**佳兆业悦璟**





核心观点

在售项目减少带来市场机会窗口，
高密度产品成未来供应主力。

竞争市场总体环境

- 01 1、在售项目分布在主城外延区域，未来入市项目2个，目前在售项目将为尾盘
目前主力在售项目8个，待售项目2个（万科翡翠之光二期、恒大雅苑二期），均为后续地块
- 02 2、竞品以高密度产品为主，洋房产品规划较少，存在市场机会
除新机场区域有限高要求，竞品中仅万科翡翠之光有低密度产品
- 03 3、高密度产品两室、低密度产品三室去化表现佳
高密度产品70-80平紧凑两室去化率83%，洋房三室80-100平去化率90%以上，去化情况较好

02市场环境

2.1 城市发展机遇

2.2 市场发展机遇

2.3 竞争环境机遇

2.4 市场启发与警示

▶ 2.4市场启发与警示

核心观点

“ ①抢时间窗口 | ②补低密产品 | ③重居住属性 | ④抓刚需机会 | ⑤迎刚需外溢 ”

观点1：抢时间窗口

金州市场面临机会型窗口期，未来2-3年是新项目入市好时机

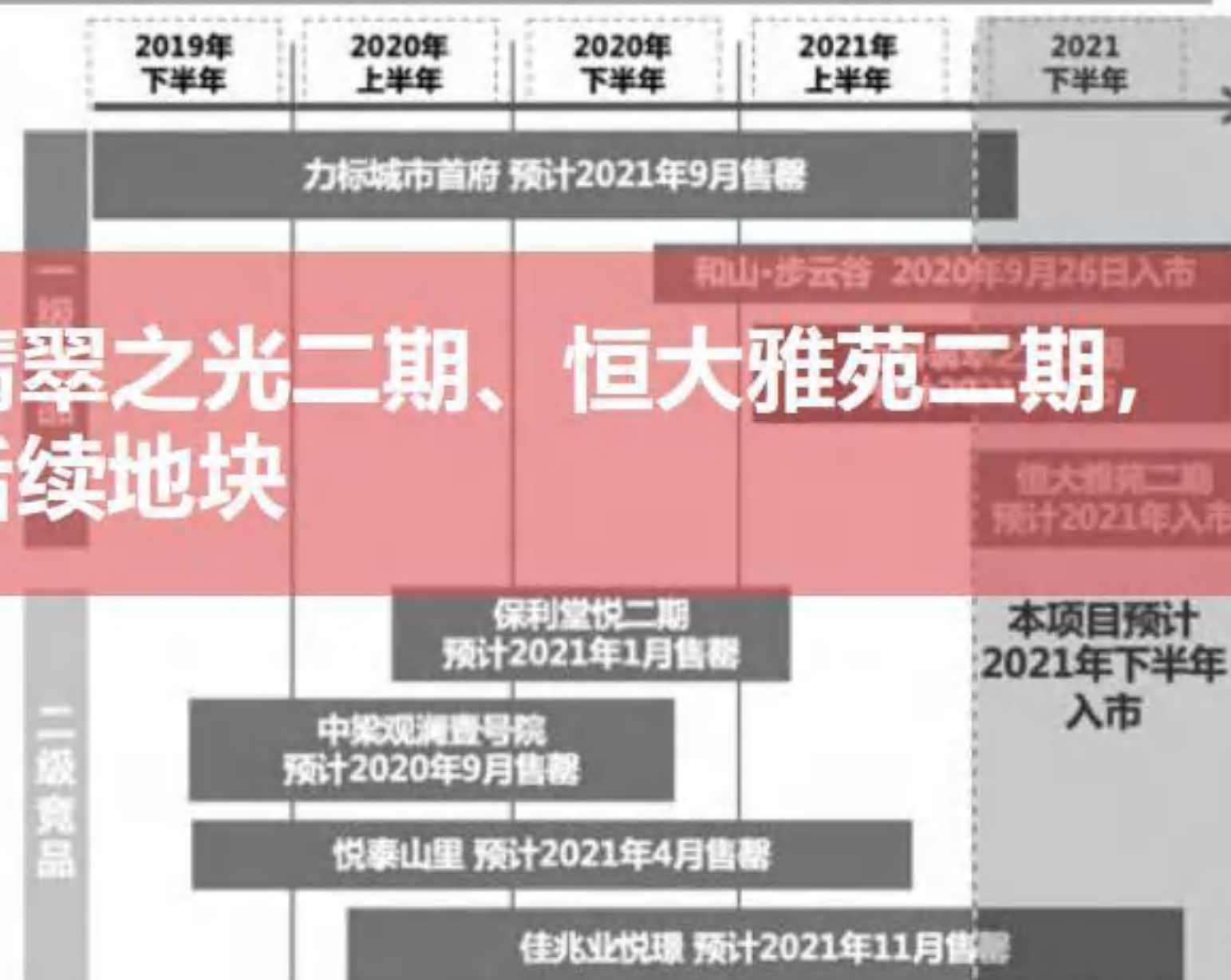
竞品层面

竞争环境>>入市周期

■一级竞品：根据距离本项目距离，以及待售项目，一级竞品为力标城市首府、和山步云谷、万科翡翠之光二期、恒大雅苑二期

■二级竞品：各区域目前主力在售项目，保利堂悦二期、中梁观澜壹号

2021年将入市2个项目万科翡翠之光二期、恒大雅苑二期，均为后续地块



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

金普新区住宅存量层面

二级市场>>住宅

金普新区住宅15-19年成交不断递增，价格呈现上升趋势，年均去化86万m²，当前存量190万m²，预估去化周期2年

2015-2019金普新区住宅供销价分析						
时间	供应套数(套)	供应面积(㎡)	成交套数(套)	成交面积(㎡)	年均去化(㎡)	均价(元/㎡)
2015年	12399	985984.55	3207	284621.48	858543.47	7319
2016年	6330	519753.53	1313	618787.13		6823
2017年	8307	833575.22	8080	726325.48		7437
2018年	11780	1220652.42	10591	998729.64		9754
2019年	20753	1976679.23	16907	1664753.63		10608
当前存量	19760套			1900185.04㎡		

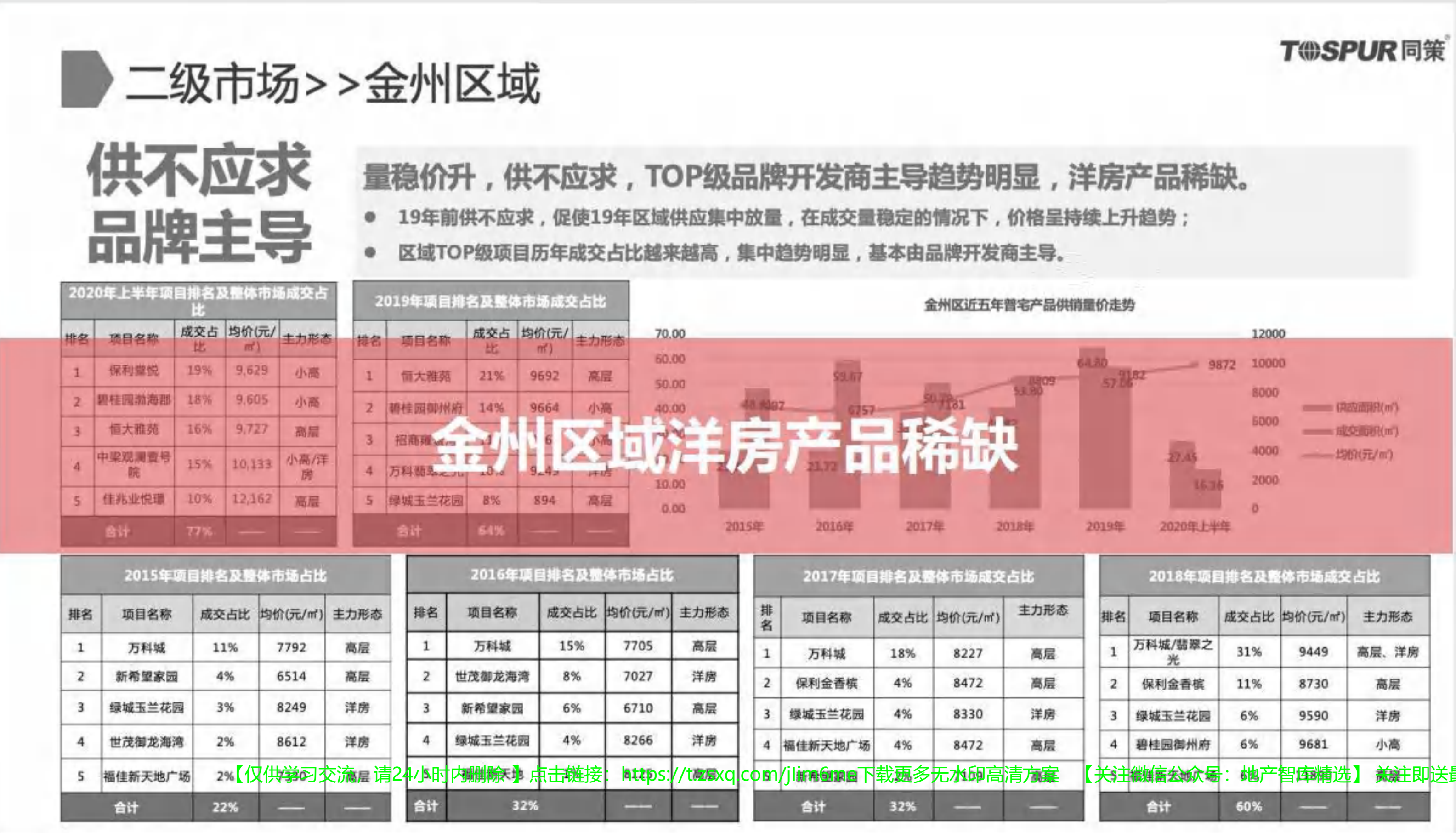
存量去化周期=当前存量/年均去化= 1900185.04 / 858543.47=2年

2.4市场启发与警示

市场启发与警示02

观点2：补低密产品

未来金州市场高密度小高层、高层产品为供应主力，作为品质代名词的低密度洋房产品尤为稀缺



2.4市场启发与警示

市场启发与警示03

观点3：重居住属性

产品结构分化严重，住宅去化较高，商办（公寓去化优于商业）、车位去化难度大

产品去化情况排序



住宅 > 公寓 > 商业 & 车位

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

2.4市场启发与警示

市场启发与警示04

观点4：抓刚需机会

面积结构转变，近些年品牌房企主导，为提升价格供应以刚改产品为主，刚需产品面临市场机会

TSPUR 同策

二级市场>>金州区域

供不应求
品牌主导

量稳价升，供不应求，TOP级品牌开发商主导趋势明显，洋房产品稀缺。

- 19年前供不应求，促使19年区域供应集中放量，在成交量稳定的情况下，价格呈持续上升趋势；
- 区域TOP级项目历年成交占比越来越高，集中趋势明显，基本由品牌开发商主导。

2020年上半年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	保利望悦	19%	9,629	小高
2	碧桂园渤海郡	18%	9,605	小高
3	恒大樾苑	16%	9,727	高层
4	中梁观棠壹号院	15%	10,133	小高/洋房
5	佳兆业悦瑾	10%	12,162	高层
合计		77%	——	——

2019年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	恒大雅苑	21%	9,692	高层
2	碧桂园御州府	14%	9,664	小高
3	万科金樾之光	10%	9,249	洋房
5	绿城玉兰花园	8%	8,94	高层
合计		64%	——	——

金州区近五年普宅产品供销量价走势



品牌开发商主导，价格逐年攀升

2015年项目排名及整体市场占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	11%	7792	高层
2	新希望家园	4%	6514	高层
3	绿城玉兰花园	3%	8249	洋房
4	世茂御龙湾	2%	8612	洋房
5	福佳新天地广场	2%	7000	高层
合计		22%	——	——

2016年项目排名及整体市场占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	15%	7705	高层
2	世茂御龙湾	8%	7027	洋房
3	新希望家园	6%	6710	高层
4	绿城玉兰花园	4%	8266	洋房
合计		32%	——	——

2017年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城	18%	8227	高层
2	保利金樾	4%	8472	高层
3	绿城玉兰花园	4%	8330	洋房
4	福佳新天地广场	4%	8472	高层
合计		32%	——	——

2018年项目排名及整体市场成交占比				
排名	项目名称	成交占比	均价(元/㎡)	主力形态
1	万科城/翡翠之光	31%	9449	高层、洋房
2	保利金樾	11%	8730	高层
3	绿城玉兰花园	6%	9590	洋房
4	碧桂园御州府	6%	9681	小高
合计		60%	——	——

TSPUR 同策

二级市场>>金州区域

主力供销
面积趋大

近五年金州市场产品从2015年50-80㎡一室、两室产品为主力，转向选择80-120㎡的两室、三室产品为主力，成交面积趋大，一室不再成为客户主力产品

2015-2019金州面积段供应成交趋势

时间	50以下		50(含)至70		70(含)至80		80(含)至90		90(含)至100		100(含)至120		120(含)至140		140(含)至160		160(含)以上	
	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)	供应套数(套)	成交套数(套)
2015年	90	24	39	42	267	43	1	106										
2016年	1	61	458	772	830	642	284	1168	777	647	315	485	79	342	0	86	0	83
2017年	0	134	184	666	159	386	887	761	1337	560	296	437	649	486	130	105	177	169
2018年	130	123	951	690	288	135	1410	1492	960	1380	369	668	530	692	78	185	0	111
2019年	35	58	457	214	1066	348	1638	1286	1082	760	1497	1177	911	794	121	149	202	115
合计	256	400	2489	3134	2790	1946	4999	4960	4585	3614	2826	3016	2368	2480	339	568	380	584

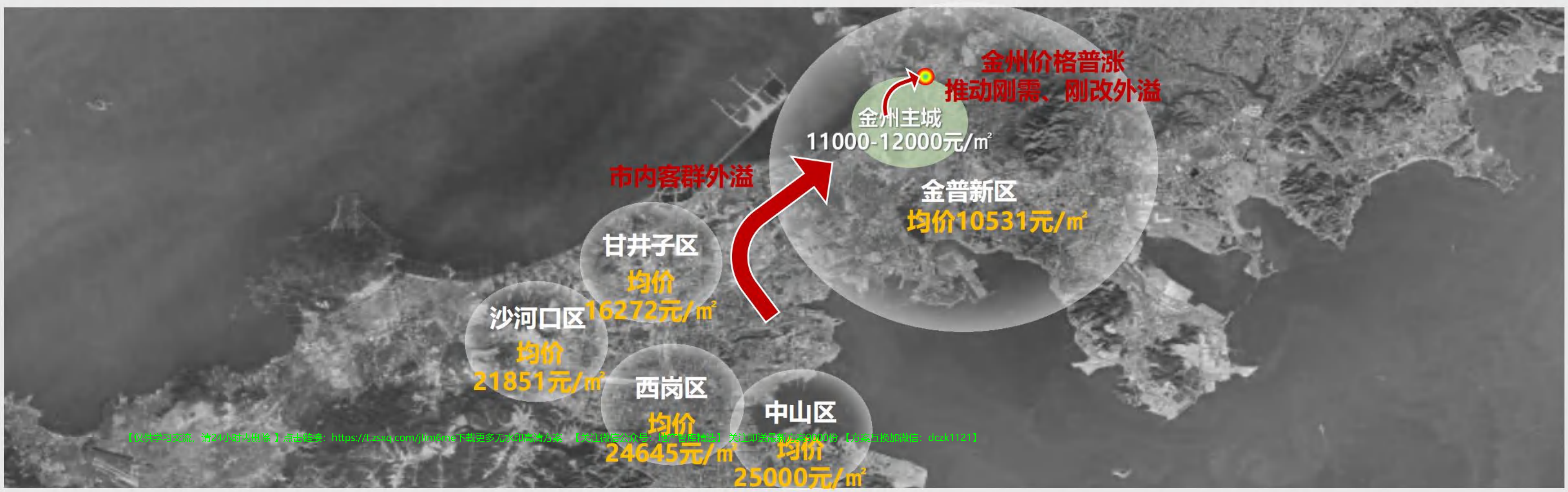
户型面积逐渐增大，刚改趋势明显

2.4市场启发与警示

市场启发与警示05

观点5：迎刚需外溢

在价格传导之下，客户主要向北层层外溢，金州主城区刚需刚改客群在价格普涨下面临向北外溢



项目面临【市场机遇】——机遇

1. 市场进入去库存后期，金州主城项目减少市场存在窗口期
2. 在售项目以小三房刚改产品为主，未来刚需存在市场机会
3. 未来竞品供应以高密度产品为主，低密度产品呈现稀缺性

挑战

项目当下面临【三大挑战】

1. 主要竞品在地理位置认知上均优于本案
2. 项目周边目前生活配套不足，亟需补强
3. 商业类产品所占比重重大，面临去化压力

PART
03.

战略目标

**“传承天下粮仓品质人居标杆与人文关怀标签，创造大连港
置地城市美好生活运营者标识的城市美好生活样板作！”**

核心策略

机遇与挑战并存之下，项目定位需解决的问题

- Q1-全市居住市场格局重新变幻之际，如何差异化定位本案的目标客户？
- Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？
- Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？
- Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？
- Q5-地下物业作为市场长期滞销产品，如何有效对冲其对利润的占用？

Customer strategy

客户策略

Q1-全市居住市场格局重新变幻之际，如何差异化定位本案的目标客户？

<市场背景>价格传导之下，客户向北层层外溢，主城区刚需刚改客户面临向北外溢

核心策略

积极承接主城品质刚需、刚改客户外溢

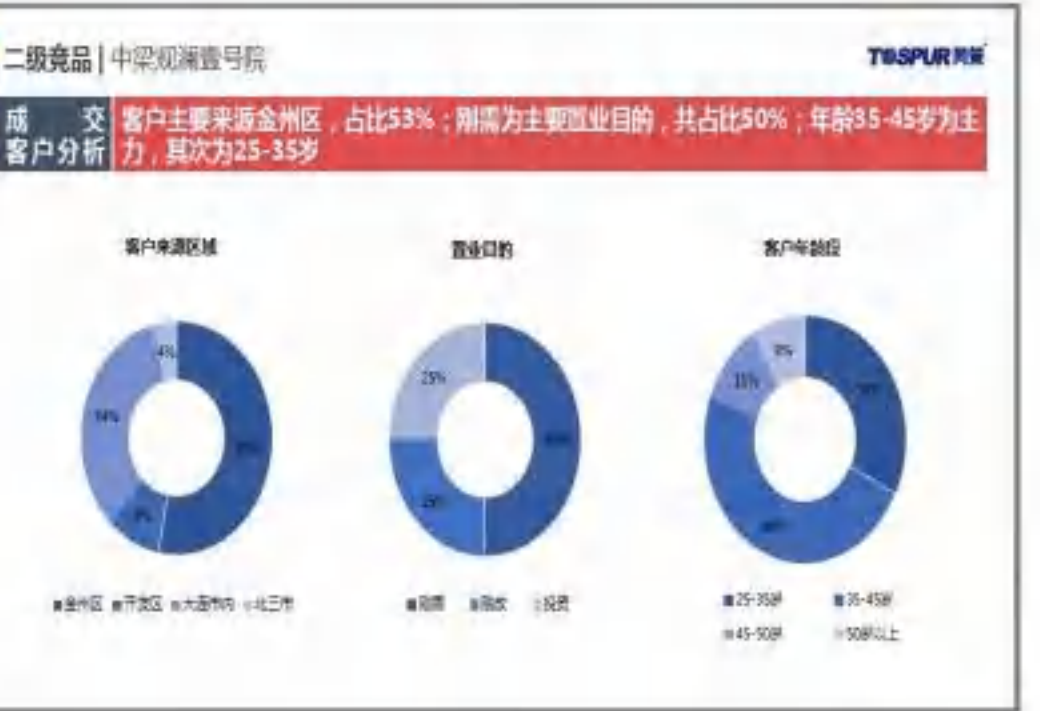
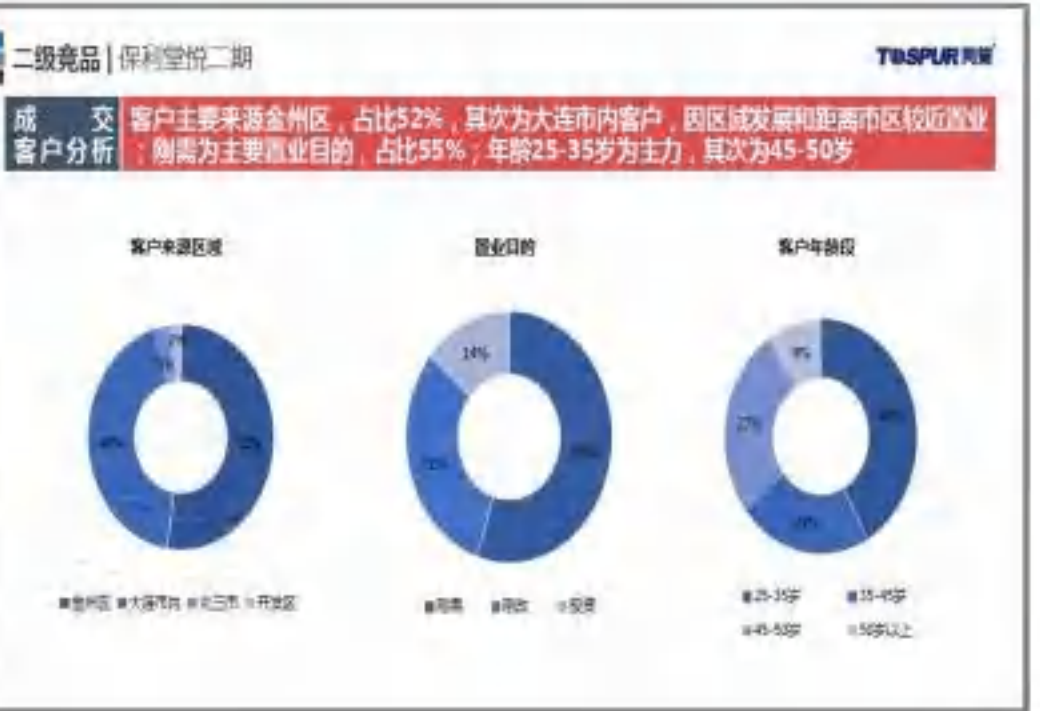
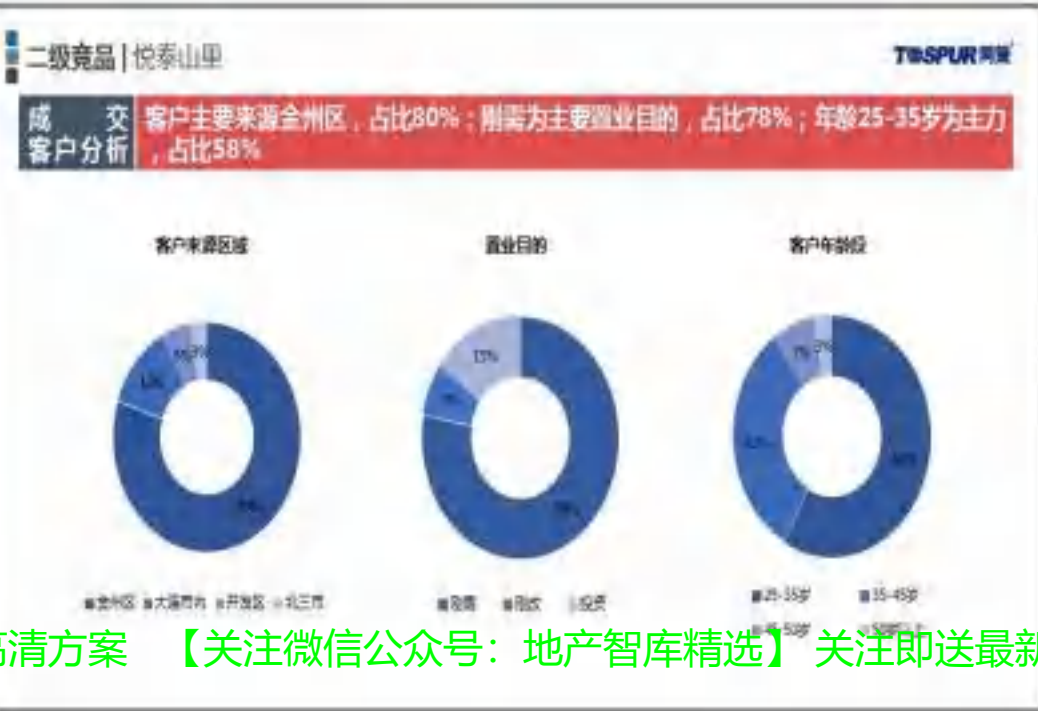
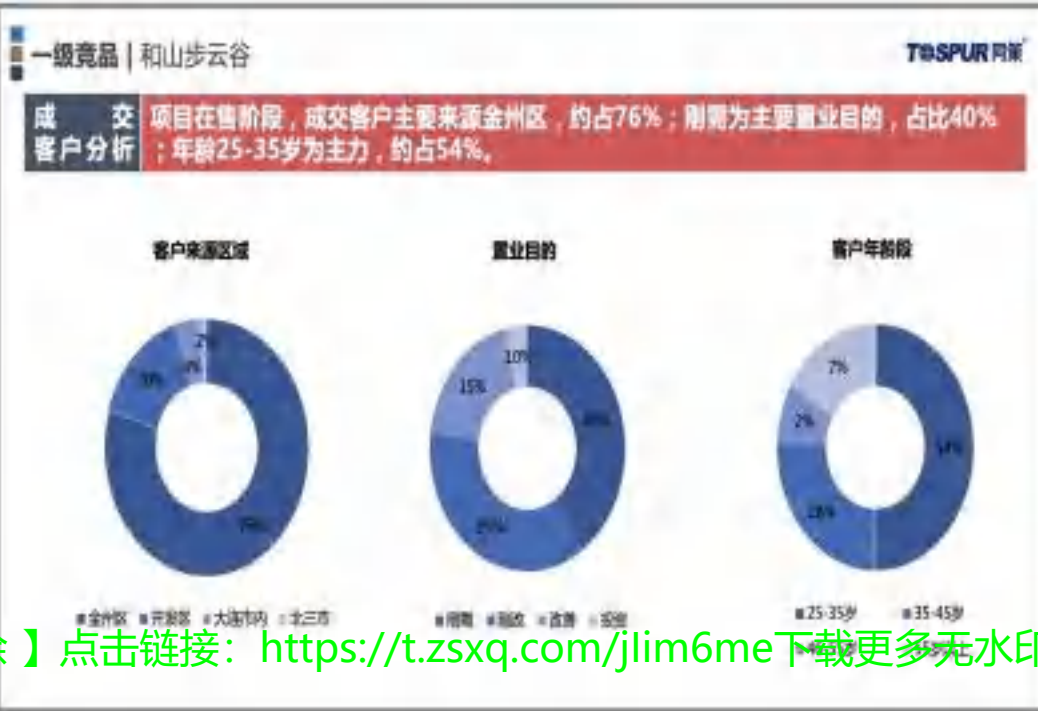
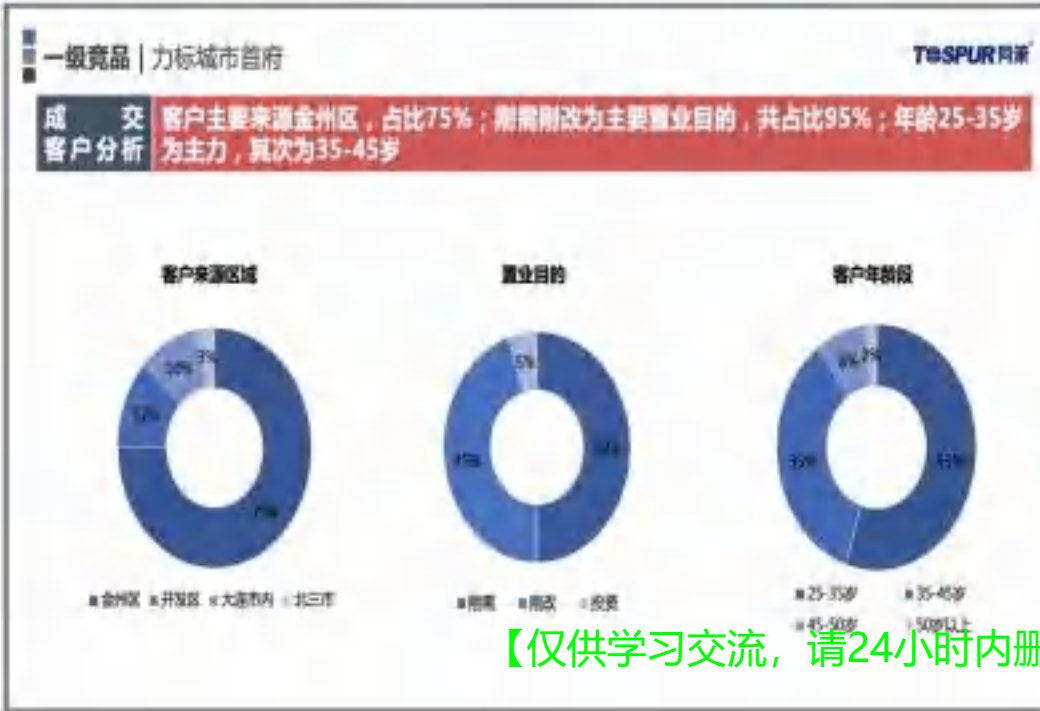
确立主城外溢的品质刚需、刚改为主、周边产业刚需为辅的产品结构



Q1-全市居住市场格局重新变幻之际，如何差异化定位本案的目标客户？

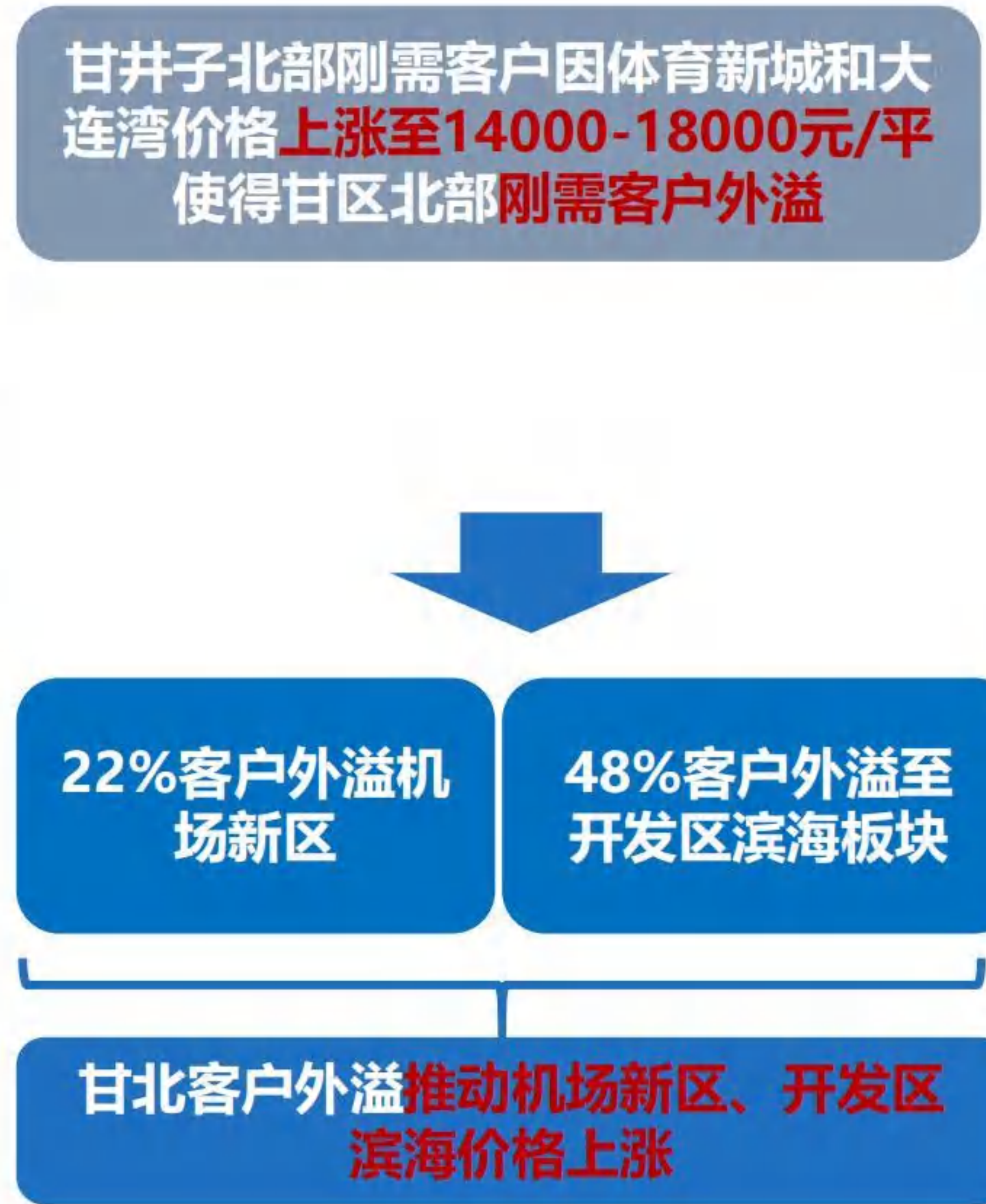
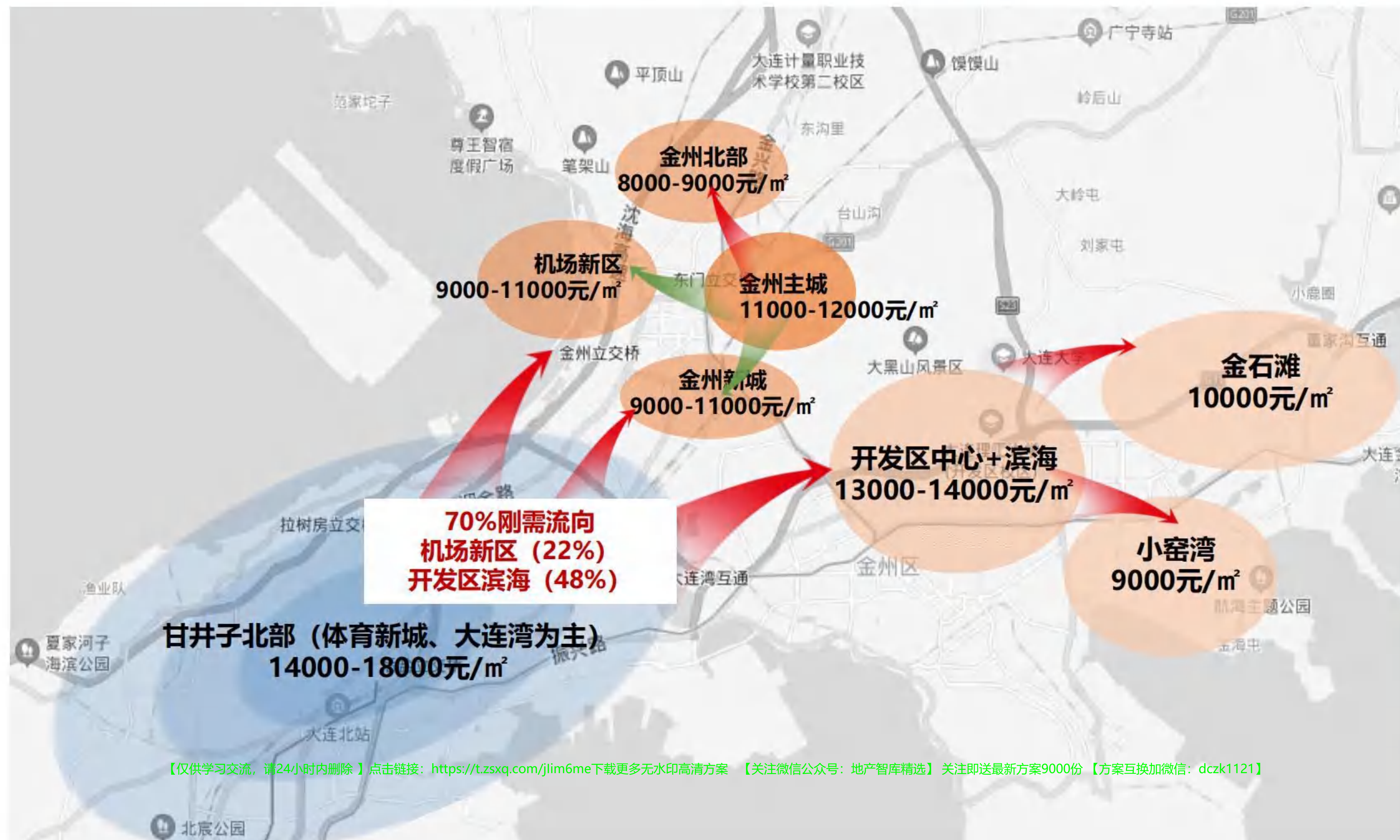
客户占比：根据竞品客户占比判定，主力客群为金州区占比72%；置业目的以刚需、刚改为主占比90%（刚需60%，刚改30%）；年龄主要为25-45岁占比82%（25-35岁48%，35-45岁34%）

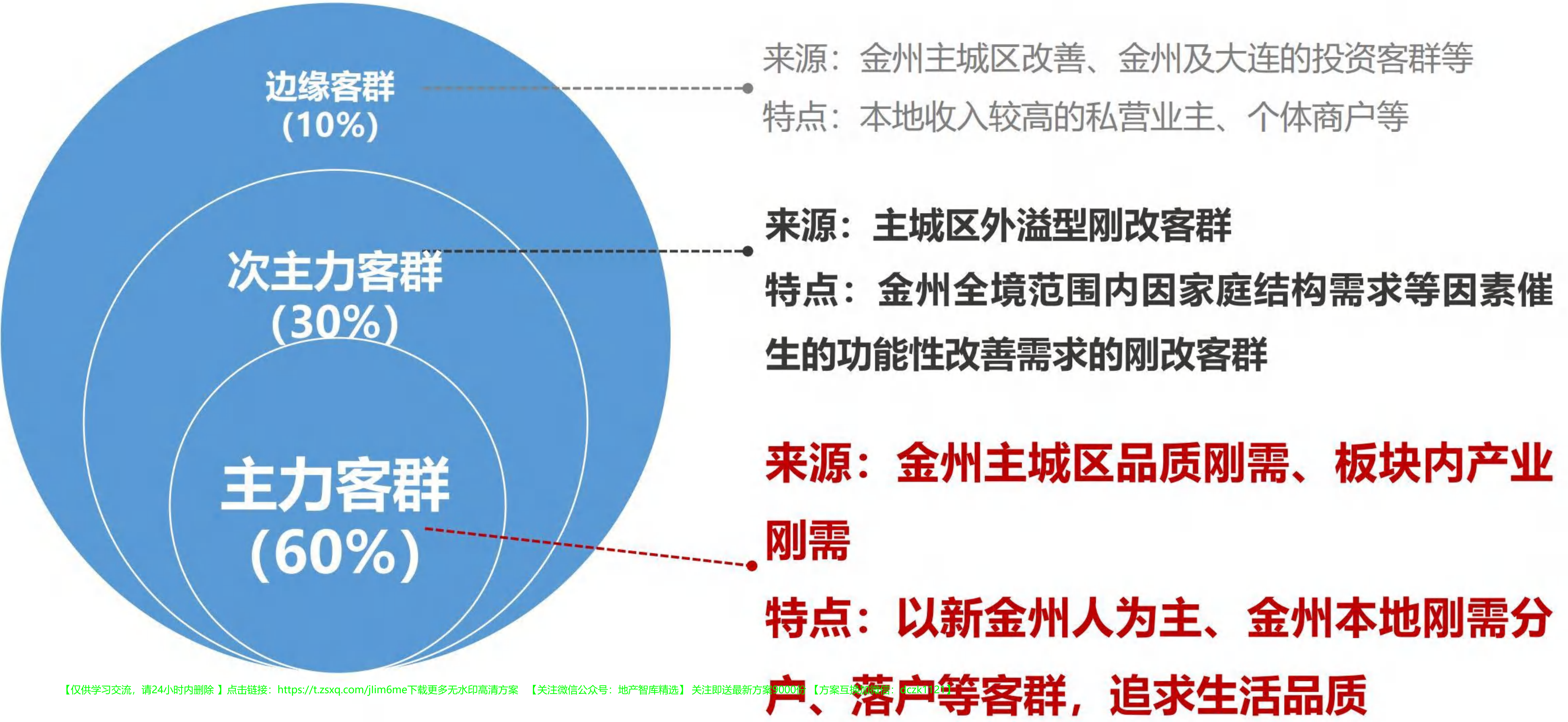
项目名称		权重占比	客户来源占比				置业目的占比				客户年龄占比			
			金州区	大连市内	开发区	北三市	刚需	刚改	投资	改善	25-35	35-45	45-50	50以上
一级竞品	力标城市首府	35%	75%	10%	12%	3%	50%	45%	5%	0%	55%	35%	8%	2%
	和山步云谷	25%	76%	4%	20%	2%	40%	35%	10%	15%	54%	28%	2%	7%
二级竞品	佳兆业悦璟	15%	76%	12%	8%	4%	75%	15%	2%	8%	32%	40%	20%	8%
	保利堂悦二期	10%	52%	43%	2%	3%	55%	31%	14%	0%	42%	22%	27%	9%
	中梁观澜壹号院	10%	53%	34%	9%	4%	50%	25%	25%	0%	32%	48%	11%	9%
	悦泰山里	5%	80%	12%	5%	3%	78%	7%	15%	0%	58%	32%	7%	3%
总计		—	72%	16%	9%	3%	60%	30%	9%	1%	48%	34%	10%	6%



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

甘北客户因甘北价格上涨外溢至机场新区和金州新城，导致两个板块价格快速上涨；原有外溢购买机场新区和金州新城的金州主城刚需刚改客群被迫外溢至北部板块，将成为本案主力客群





产品策略

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

<项目背景>诉求三大品牌标签【品质人居 人文关怀 城市美好生活运营商】但项目**地块分散限制品牌释放**；A区容积率1.49，C区容积率1.89，D区容积率2.79，整体容积率2.18，容积率是否可调待定；

<市场背景>未来以高密度供应为主，**低密度品质产品缺失**；供应偏改善为主，**刚需、刚改类型产品缺失**；

<客户特征>客户看重**户型功能**【全明户型、南北通透、2卫...】、**得房率**。

核心策略01

“**规避红海**”——**寻市场机会面积**

寻找市场缝隙提升小面积产品占比，以规避直面竞争

“ 规避红海 ”—— 寻市场机会面积

寻找市场缝隙提升小面积产品占比，以规避直面竞争

- 根据竞品各户型销售情况以及存量进行分析，本项目规划75㎡两室（市场热销）、89㎡三室（市场稀缺）；95㎡三室（市场主流），110㎡三室（去化合理）

类别		竞品项目												本项目		
户型面积段		力标城市首府			佳兆业悦璟			中梁观澜壹号院			合计			占比销售情况分析	户型配比规划	面积户型
		供应	成交	存量	供应	成交	存量	供应	成交	存量	成交	占比	存量			
两室	70-80	344	296	48				308	301	7	597	31%	55	占比第二，次主力户型，存量少，热销面积段	40%	75m² 两室两厅一卫
两室	80-90				582	167	415	91	88	3	255	13%	418	占比小，存量高，不规划此户型		——
三室								91	88	3	88	5%	3	存量最少，占比小，存在市场机会	20%	89m² 三室两厅1.5卫
三室	90-100	640	326	314	582	167	45	245	203	42	696	36%	401	占比最高，主力面积段，存量高	30%	95m² 三室两厅两卫
三室	100-110							262	212	50	212	11%	50	去化合理，保持此配比	10%	110m² 三室两厅两卫
三室	110-120				254	75	179				75	4%	179	占比小，存量高，去化速度慢，不规划此户型		——
合计		984	622	362	1418	409	639	997	892	105	1923	100%	1106	——	75-110m²	

【仅供学习交流，请24小时内删除】[点击链接 https://t.zsxq.com/jlim6me](https://t.zsxq.com/jlim6me) 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

产品策略

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

<项目背景>诉求三大品牌标签【品质人居 人文关怀 城市美好生活运营商】但项目**地块分散限制品牌释放**；A区容积率1.49，C区容积率1.89，D区容积率2.79，整体容积率2.18，容积率是否可调待定；

<市场背景>未来以高密度供应为主，**低密度品质产品缺失**；供应偏改善为主，**刚需、刚改类型产品缺失**；

<客户特征>客户看重**户型功能**【全明户型、南北通透、2卫...】、**得房率**。

核心策略02

“降维打击”——以产品形态优势，建立强竞争力

11F小面积洋房提品质承接刚改客户适度溢价；

18F小高层对标竞品大高层量价兼顾；25F高层平价入市保证流速。

“降维打击”——以产品形态优势，建立强竞争力

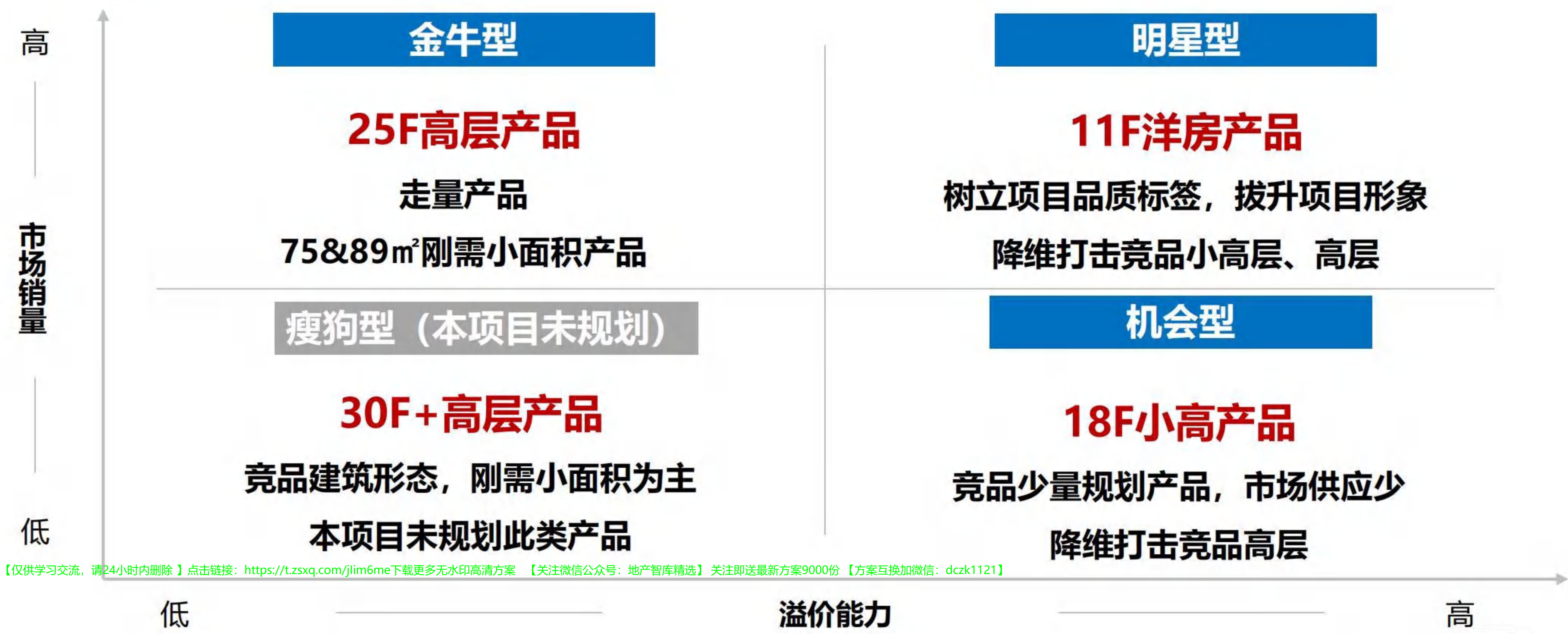
11F小面积洋房提品质承接刚改客户适度溢价；18F小高层对标竞品大高层量价兼顾；25F高层平价入市保证流速。

面积段 (m²)	力标城市首府		和山步云谷		万科翡翠之光		佳兆业悦璟		本案				面积段 (m²)	本案	PK竞品	竞争策略
	面积 (m²)	建筑形态	面积 (m²)	建筑形态	面积 (m²)	建筑形态	面积 (m²)	建筑形态	面积 (m²)	建筑形态	占比	置业目的				
70-80	76	22F/23F高层							75两室两厅一卫	25F高层+18F小高层	40%	刚需60%	70-90	25F高层	22F/23F/31F/34F高层	保证销量
80-90			86	31F高层	83	23F/34F高层	85	高层	89三室两厅1.5卫	25F高层+18F小高层	20%					
90-100	92	22F/23F高层	96	31F高层	96	23F/34F高层			95三室两厅两卫	11F洋房	30%	刚改40%	70-90	18F小高层	22F/23F/31F/34F高层	降维打击
	95	22F/23F高层														
100-110			106	15-17F小高层	105	23F/34F高层			110三室两厅两卫	11F洋房	10%		90-110	11F洋房	22F/23F/31F/34F高层 15F-17F小高层	树立品质降维打击
100-110			106	15-17F小高层	105	23F/34F高层										
110-120			116	15-17F小高层			120	高层								
120-130			125	15-17F小高层	125	5-8F洋房	123	洋房								

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

“降维打击”——以产品形态优势，建立强竞争力

11F小面积洋房提品质承接刚改客户适度溢价；18F小高层对标竞品大高层量价兼顾；25F高层平价入市保证流速。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

产品策略

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

<项目背景>诉求三大品牌标签【品质人居 人文关怀 城市美好生活运营商】但项目**地块分散限制品牌释放**；A区容积率1.49，C区容积率1.89，D区容积率2.79，整体容积率2.18，容积率是否可调待定；

<市场背景>未来以高密度供应为主，**低密度品质产品缺失**；供应偏改善为主，**刚需、刚改类型产品缺失**；

<客户特征>客户看重**户型功能**【全明户型、南北通透、2卫...】、**得房率**。

核心策略03

方案一：“田忌赛马”——集中优势地块打造明星产品，优先推售，突出项目品质形象

【容积率可调情况下】A地块分摊容积率规划25F高层为主，C地块密度最大化下调规划11F洋房和18F小高层作为明星产品树立形象；

方案二：“修炼内功”——依托各地块产品较为均衡的属性，通过强化户型优势突出产品内在优势

【容积率不可调情况下】兼顾均好性，A区延续天下粮仓高层低密，规划18F小高层，C区树立项目品质形象兼顾户型舒适度，规划11F洋房+18F小高层。整体通过18层以下主力产品突出产品优势。

更多方案关注公众号：地产智库精选

知识星球：地产智库

全站120W地产资料每天持续更新中

加入会员下载无水印版PPT方案

—联系VX：dczk1121

TOSPUR同策

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

方案一：基于容积率可调配

“田忌赛马”——集中优势地块打造明星产品，优先推售，突出项目品质形象

- C区价值最高，率先推售，树立项目形象，提升客户认知；A临次主干路、D区规模小，价值其次，后续推出

价值第一梯队

价值第二梯队

价值排序：根据地块位置等实际情况分析，分为两组不同梯队产品。

(按颜色对应依次排序说明)

第一梯队：C区

紧邻永安大街主干路，展示面好，土地规整，价值最高

率先推售，树立项目形象，提升客户认知

第二梯队：A、D区

D区临永安大街主干路，虽展示面好但地块小，无社区规模；A区虽具有社区规模，但未临主干路，价值其次

【仅供学习交流，请24小时内删除】
 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me>
 下载更多无水印高清方案
 【关注微信公众号：地产智库精选】
 关注即送最新方案9000份
 【方案互换加微信：dczk1121】

- 80 -

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

方案一：基于容积率可调配

“田忌赛马”——集中优势地块打造明星产品，优先推售，突出项目品质形象

【容积率可调情况下】A地块分摊容积率规划25F大高层，C地块密度最大化下调规划11F洋房和18F小高层作为明星产品树立形象。



区域	规划产品	户型	规划策略	置业目的
A、D区	25F高层	75平&89平（以75平为主）	分摊容积率	品质刚需
C区	18F小高层	75平+89平（以89平为主）	得房率高于高层	品质刚需、刚改
	11F洋房	95平+110平	洋房树立项目形象，提升项目品质	刚改

方案1面积配比		
建筑形态	面积（m²）	占比
25F高层/18F小高层	75两室两厅一卫	40%
	89三室两厅1.5卫	20%
11F洋房	95三室两厅两卫	30%
	110三室两厅两卫	10%

产品策略

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

<项目背景>诉求三大品牌标签【品质人居 人文关怀 城市美好生活运营商】但项目**地块分散限制品牌释放**；A区容积率1.49，C区容积率1.89，D区容积率2.79，整体容积率2.18，容积率是否可调待定；

<市场背景>未来以高密度供应为主，**低密度品质产品缺失**；供应偏改善为主，**刚需、刚改类型产品缺失**；

<客户特征>客户看重**户型功能**【全明户型、南北通透、2卫...】、**得房率**。

核心策略04

“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆

高于市场标准设计户型，提升户型居住品质。

高层/小高层75m²两室户型建议

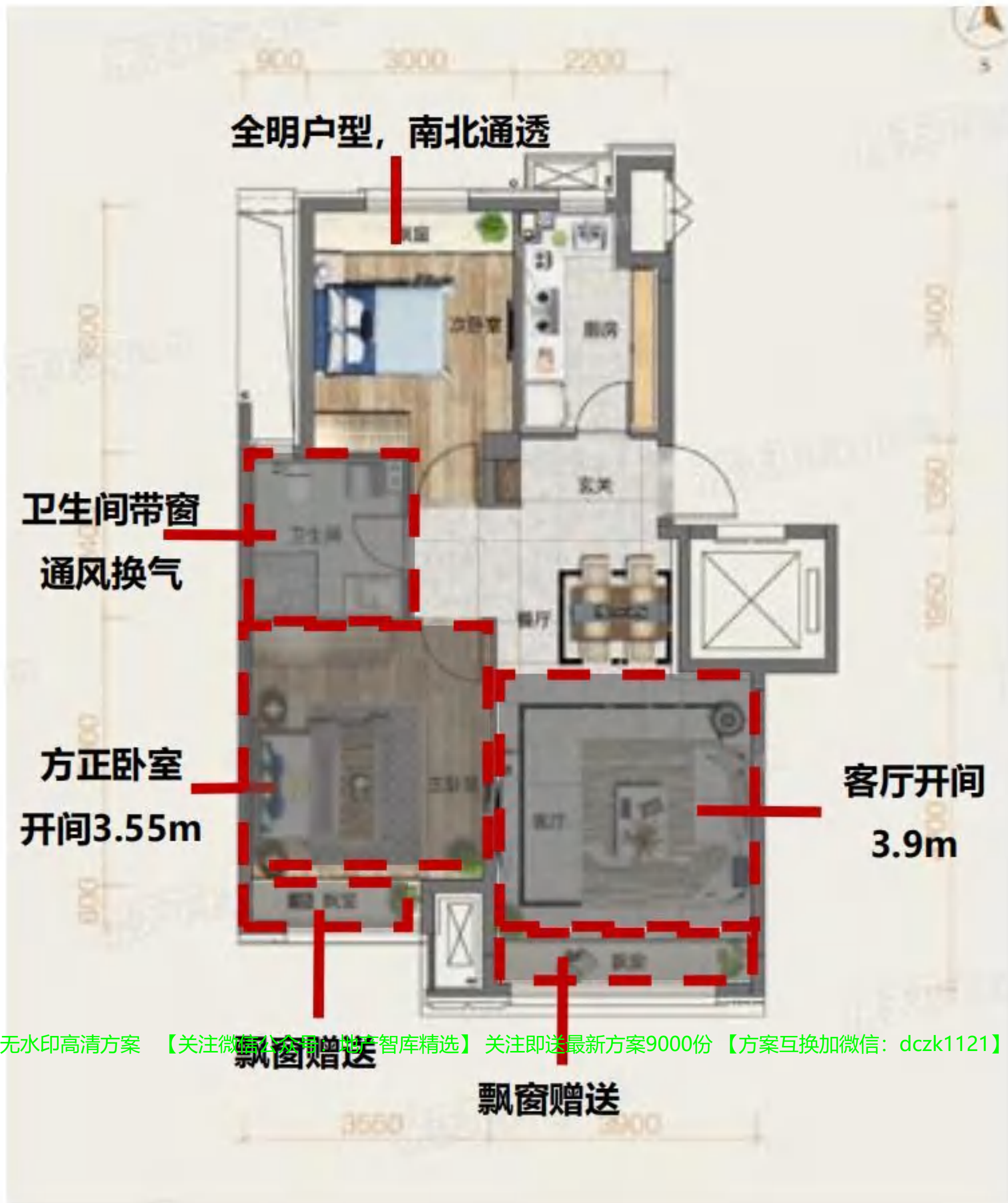
TOSPUR同策®

“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆

高于市场标准提升户型居住品质—高层&小高层75m²2室打造特点：全明户型、南北通透；尺寸建议：主卧开间≥3.3m，次卧开间≥3m，客厅开间≥3.5m；赠送标准：阳台、飘窗

力标城市首府25F高层户型：76m²

保利小高层户型：75m²



参照户型	保利堂悦	力标城市首府
总面积	75m²	76m²
客厅开间	3.9m	3.5m
主卧开间	3.55m	3.4m
卧室数量	2	2
卫生间数量	1	1

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载：<https://jzsq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

高层/小高层89m²小三室户型建议

TOSPUR同策®

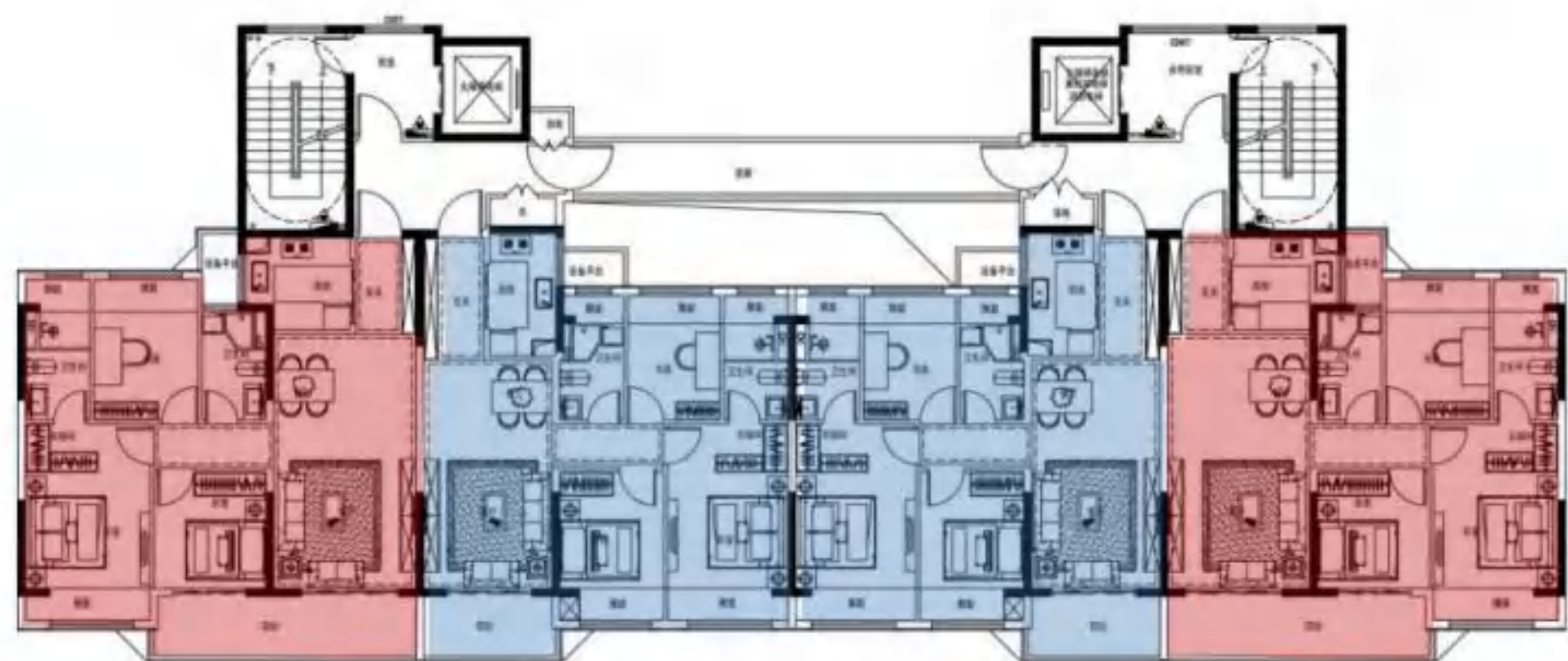
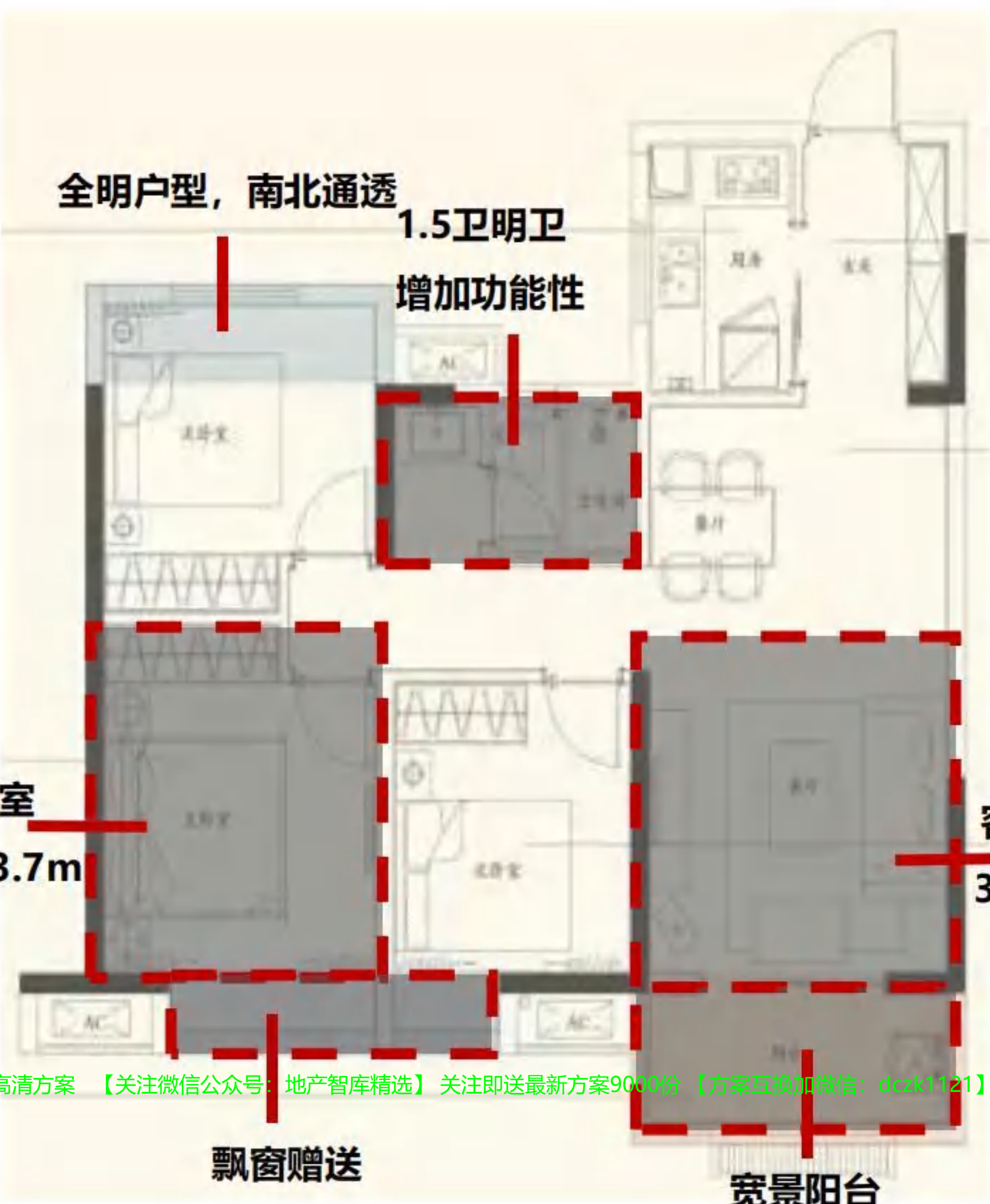
“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆

高于市场标准提升户型居住品质—89m²3室打造特点：全明户型、南北通透、1.5卫（洗手台与马桶/淋浴间分离）；
尺寸建议：主卧开间≥3.3m，次卧开间≥3m，客厅开间≥3.5m；赠送标准：阳台、飘窗

保利小高层户型：86m²



其他高层&小高层户型：89m²



89m²高层平层分布示意

参照户型	参照户型	保利堂悦
总面积	89m²	89m²
客厅开间	>3.6m	4m
主卧开间	>3.3m	3.3m
卧室数量	3	3
卫生间数量	1.5	1.5

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

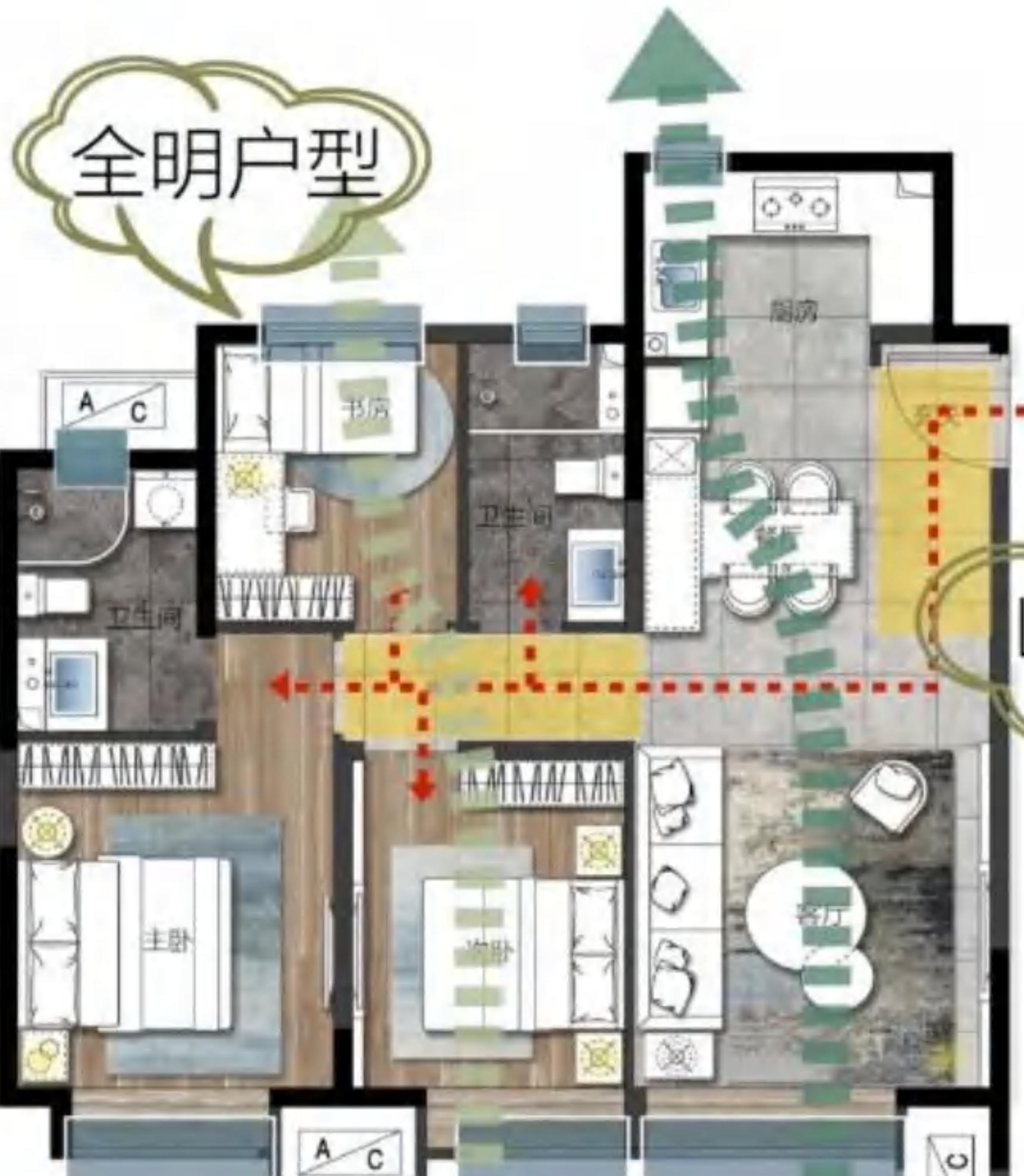
小高层/类洋房95m²小三室户型建议

TOSPUR同策®

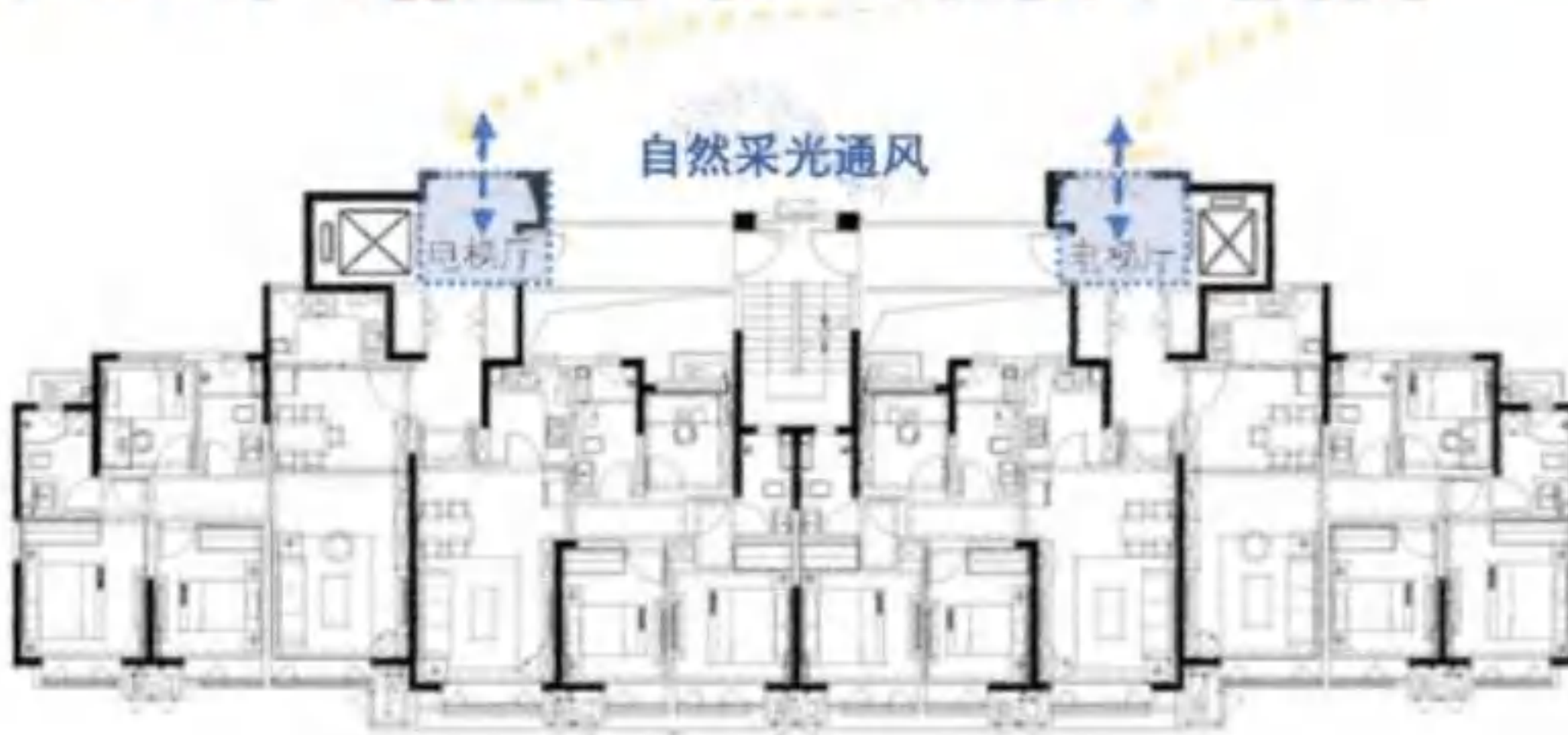
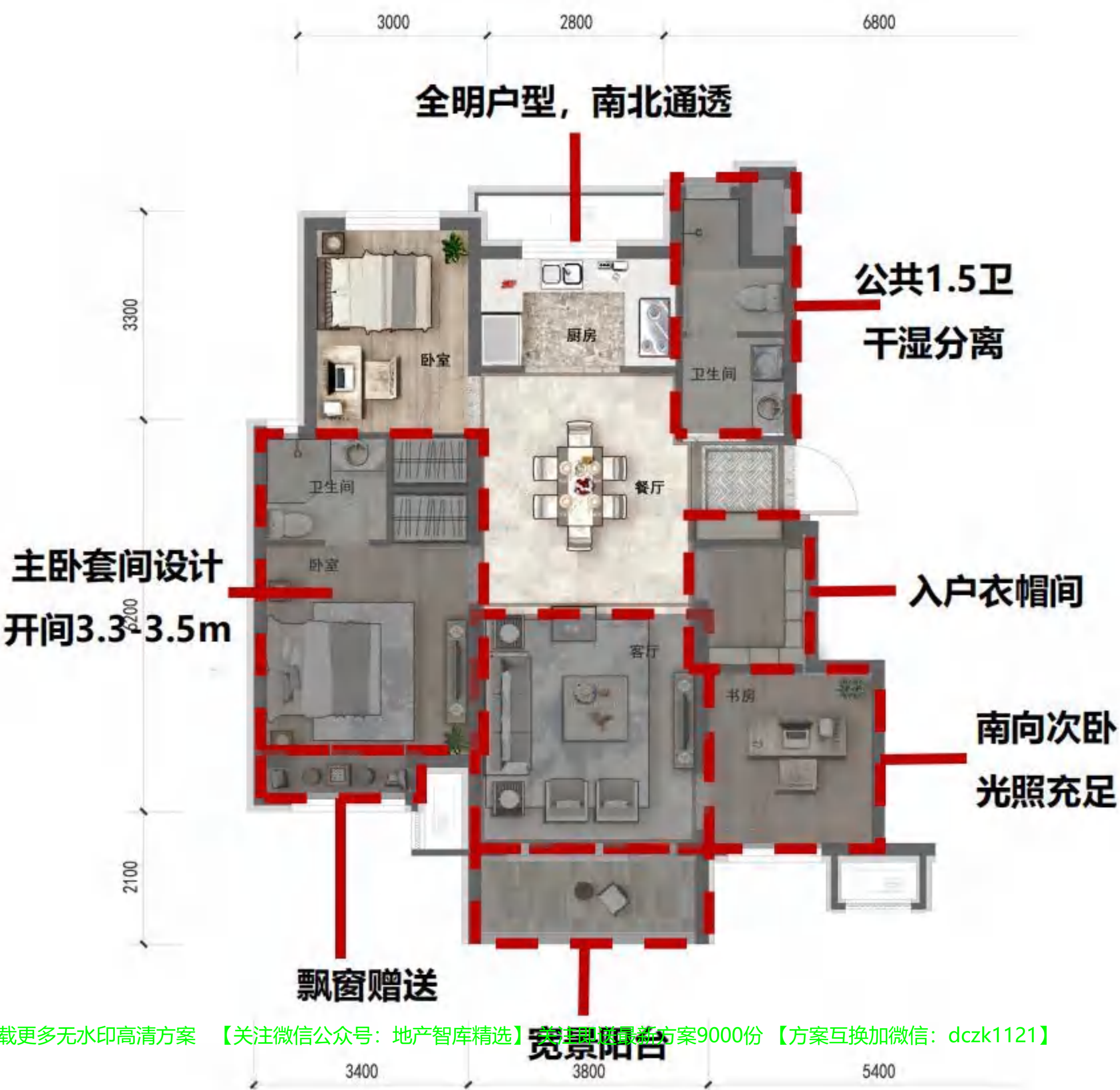
“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆

高于市场标准提升户型居住品质—小高/类洋房95m²3室打造特点：全明户型、南北通透、2卫、主卧套、入户玄关；尺寸建议：主卧开间≥3.4m，次卧开间≥3.2m，客厅开间≥3.8m；赠送标准：阳台、飘窗

保利拾光里户型：95m²



其他户型：95m²



95m²小高层平层分布示意

属性	保利拾光里	其他户型
总面积	95m²	95m²
客厅开间	—	3.8m
主卧开间	—	3.4m
卧室数量	3	3
卫生间数量	2	2.5

类洋房105m²三室户型建议

TOSPUR同策®

“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆

高于市场标准提升户型居住品质—洋房110m²3室打造特点：全明户型、南北通透、2卫、主卧套、入户玄关；尺寸建议：主卧开间≥3.5m，次卧开间≥3.3m，客厅开间≥4m；赠送标准：阳台、飘窗

和山步云谷竞品户型：106m²



其他参照户型：110m²



属性	推荐户型	和山步云谷
总面积	110m²	106m²
客厅开间	4.2m	3m
主卧开间	3.6m	3.1m
卧室数量	3	3
卫生间数量	2	2.5



Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

TOSPUR 同策®

方案二：基于容积率不可调配

“修炼内功”——依托各地块产品均衡的属性，通过强化户型优势突出产品内在优势

方案二：【容积率不可调情况下】兼顾均好性，A区延续天下粮仓高层低密，规划18F小高层，C区树立项目品质形象兼顾户型舒适度，规划11F洋房+18F小高层。



区域	规划产品	户型	规划策略	置业目的
A区	18F高层	75平&89平（以75平为主）	小面积低总款高得房率	品质刚需
D区	住宅：25F高层	75平&89平（以75平为主）	小面积低总款	品质刚需
C区	18F小高层	75平+89平（以89平为主）	高得房率兼顾舒适度	品质刚需、刚改
	11F洋房	95平+110平	洋房树立项目形象，提升项目品质	刚改

方案2面积配比		
建筑形态	面积（m²）	占比
25F高层/18F小高层	75两室两厅一卫	40%
	89三室两厅1.5卫	20%
	95三室两厅两卫	30%
11F洋房	105三室两厅两卫	10%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm5me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

TOSPUR同策

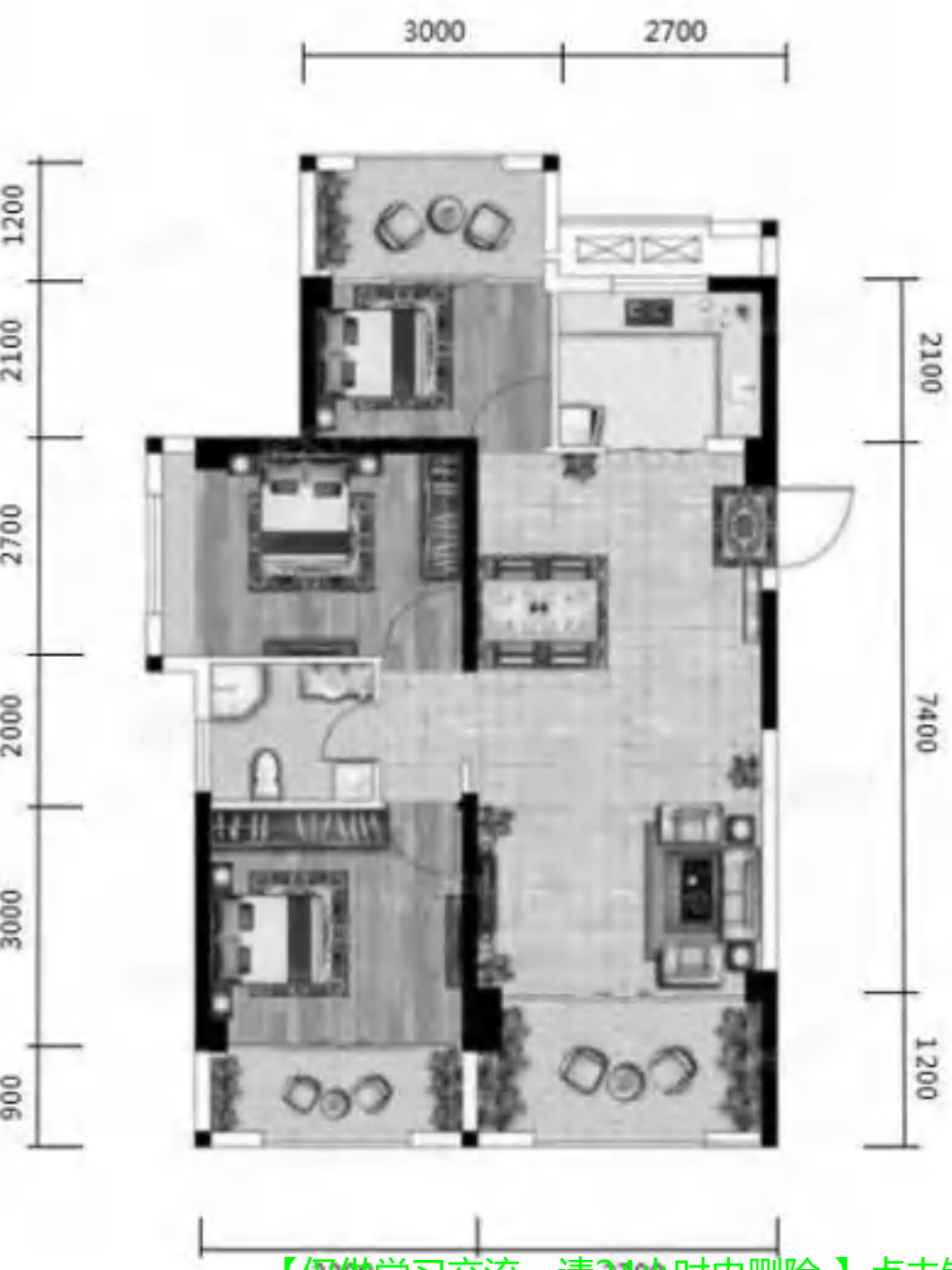
升维思考——提升户型品质，造品质人居标杆
高于市场标准提升户型居住品质—洋房100-110㎡3室打造特点：2卫、主卧套房、入户衣帽间

Q2-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征锁定本案产品？

TOSPUR同策

“升维思考”——提升户型品质，造品质人居标杆
高于市场标准提升户型居住品质—洋房95㎡3室打造特点：2卫、主卧套房、入户衣帽间

力标城市首府竞品户型：95㎡



本案推荐户型：95㎡



- <户型设计原则>
- 全明户型，南北通透
 - 主卧面积>9.9㎡，开间>3.2m
 - 客厅开间>3.5m
 - 飘窗、阳台赠送
 - 双南向卧室，尽享阳光
 - 卫生间干湿分离，增加功能性

属性	推荐户型	力标城市首府
总面积	95㎡	95㎡
客厅开间	3.8m	3.7m
主卧开间	3.4m	3.3m
卧室数量	3	3
卫生间数量	2.5	1

【面积】

鉴于洋房占比下降，占比10%，户型由95㎡、110㎡3室取中，调整为100-110㎡3室；

【户型设计原则】

洋房100-110㎡3室户型推荐
将95㎡3室户型适当放大，
保留2卫、主卧套房、入户衣帽间设计。

价值策略

Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

<项目背景>诉求三大品牌标签【品质人居 人文关怀 城市美好生活运营商】但项目**地块分散限制品牌释放**；

<市场背景>金州竞品项目处于初级水平，**缺乏品质项目**；

<客户特征>客户对**生活配套要求高、需求多**。

核心策略

“以小博大+劣势转化”——小配套构筑品质生活

充分利用社区内部公共空间和商业部分，做“小而全”的品质社区。

形 象 定 位

以人本化、精致化、智能化为核心要素的【未来社区】

SLOGAN | 引领城市居住变革，构建未来美好人居
Science · Humanities · Ecology Model, Healthy Human Settlement of Wisdom and Beauty in the Future

物 理 定 位

金州主城·全维度生活·低密洋房社区

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

构建“精品学习”的未来教育场景

- ✓ 成长中心（幼儿园/售楼处）
- ✓ 春华小学



构建“多元附加”的未来创业场景

- ✓ 共享仓库
- ✓ 共享车位



构建“以人为本”的未来邻里场景

- ✓ 多功能运动场
- ✓ 园区景观会客厅
- ✓ 蒙台梭利全龄儿童老人活动场地



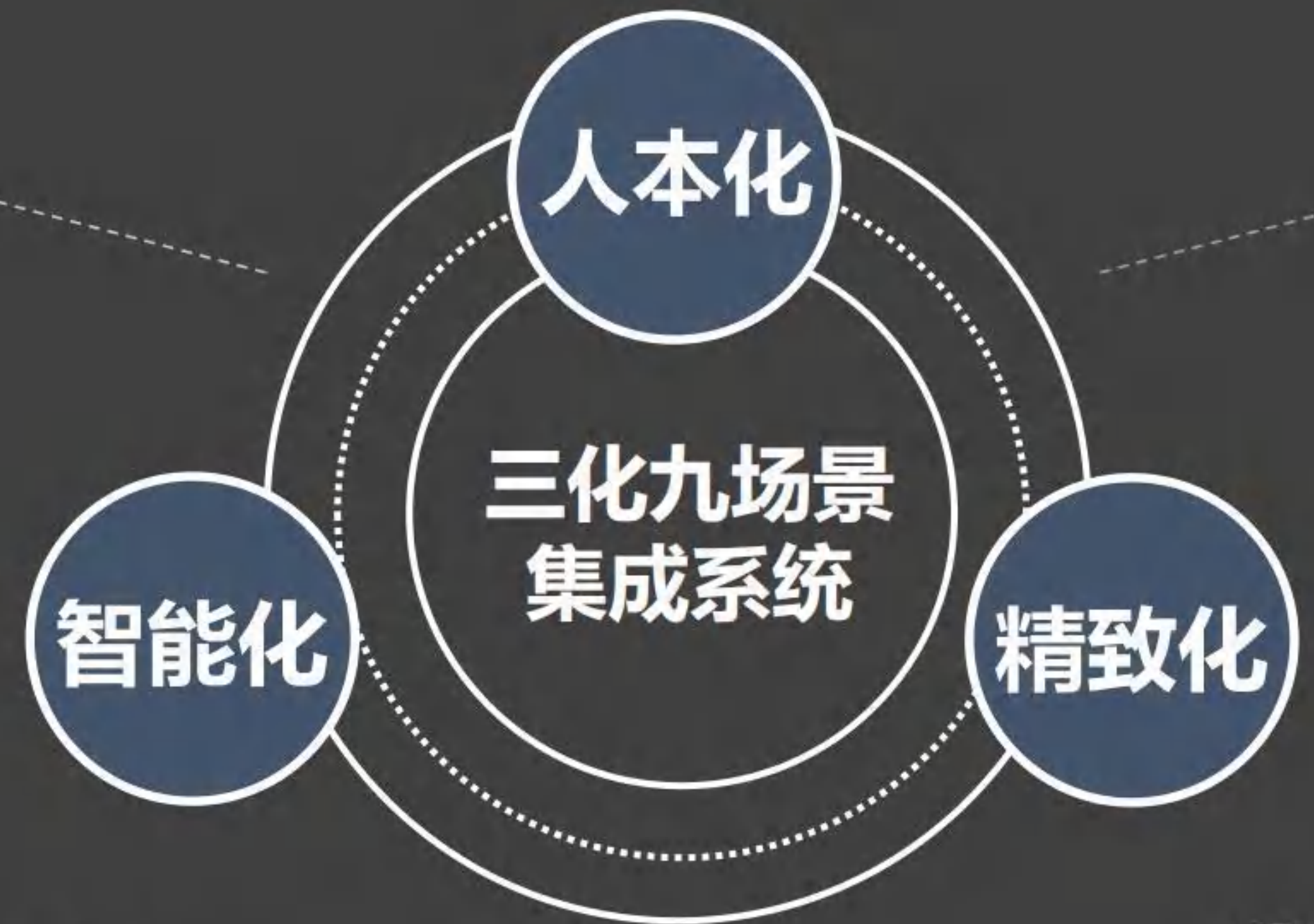
构建“即时消费”的未来生活场景

- ✓ 情景化体验式商业街



构建“无微不至”的未来服务场景

- ✓ 万科物业
- ✓ 党群服务中心



构建“自然相融”的未来建筑场景

- ✓ 稀缺低密洋房
- ✓ 现代建筑风格



构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

- ✓ 星级酒店社区主入口景观
- ✓ 社区入户大堂及对景轴线
- ✓ 单元入户门厅前景观
- ✓ 单元外挂大堂



构建“全民康养”的未来健康场景

- ✓ 智能垃圾分类系统
- ✓ Low-E高效节能玻璃
- ✓ 前置净水系统
- ✓ 抗干扰隔音降噪系统



构建“八重安防”的未来治理场景

- ✓ 周界安防系统
- ✓ 人脸识别系统
- ✓ 智能电子巡更系统
- ✓ 门禁系统
- ✓ 客房安全系统
- ✓ 厨房安全系统
- ✓ 卧室安全系统
- ✓ 系统安全系统



Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

金州首个·全维度未来住区



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

6大重点价值支撑：现代建筑风格——品质人居传承

树立项目品质标签，打造全新生活方式，构建“自然相融”的建筑

【稀缺低密洋房】：低密度建筑带来低密的生活方式，增加居住的舒适度，回归自然。

【现代建筑风格】：通过现代化的手法，追寻时代与潮流，将设计元素、色彩、照明、原材料简化到最少程度，简洁明朗，体现时代特征。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 本文链接：<https://t.zsxq.com/jlin6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

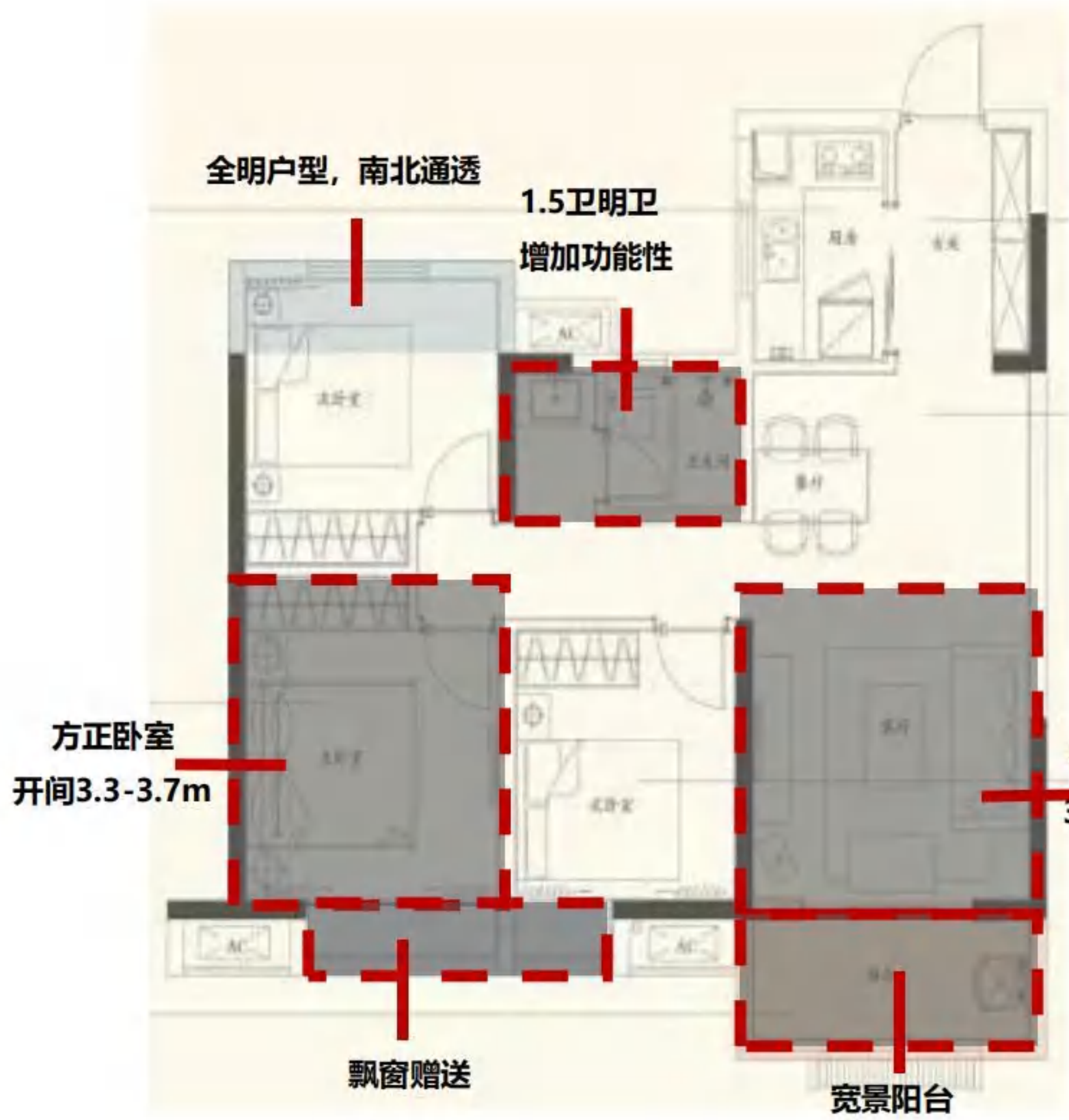
Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

TSPUR 同策®

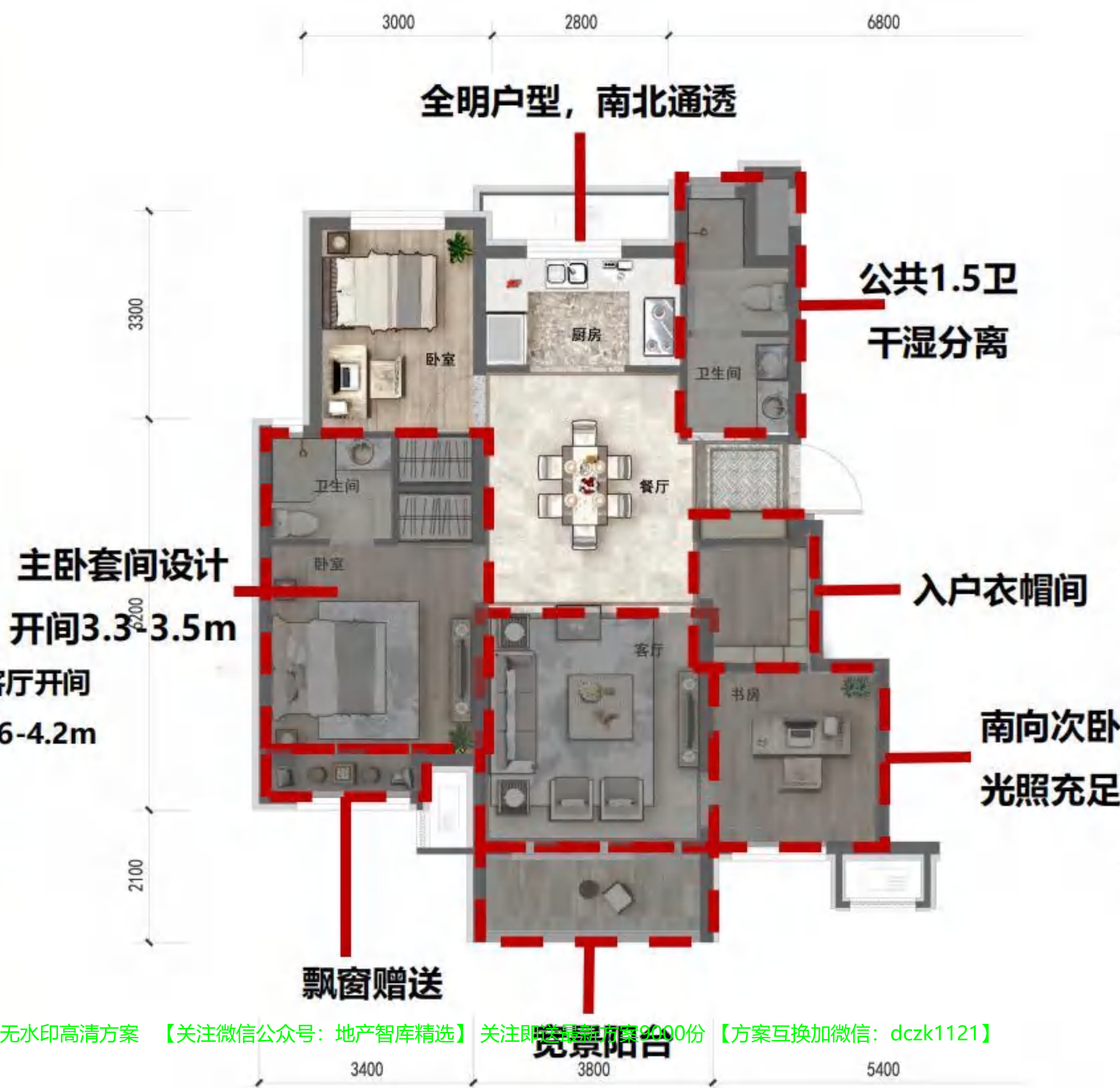
6大重点价值支撑：优质户型升级——品质人居传承

各户型产品相比竞品的明显功能性升级，提升并凸显项目品质

本案推荐户型：89m²



本案推荐户型：95m²



本案推荐户型：110m²



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送地产资料200份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

6大重点价值支撑：幼儿园——人文关怀传承 契合品质刚需客户关注重点教育，服务社区儿童教育需求

【成长中心】约3000平，前期为项目营销中心，后期为幼儿园，将幼儿园置于社区内部之中，使得孩子可以就近上学，服务社区儿童教育需求；
【春华小学】引进学区配套，春华小学为辽宁省双语教学示范校，公立学校。



Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

6大重点价值支撑：邻里园林社区——人文关怀传承
契合品质刚需客户对融入本地生活的需求特点，运用公共空间充分做足邻里功能

【多功能运动场】：充分利用社区公共动线，增强社区的公共空间的功能属性，迎合刚改客户的功能需求，社区内部人车分流



Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

6大重点价值支撑：情景化体验式商业街——创造美好生活运营商标签

履行国企城市美好生活运营商责任，打造完备的社区生活配套

【情景化体验式商业街】：建于C地块商业街区，沿永安大街，打造互动休闲一条街，规划餐厅、咖啡店、无人超市等多业态，为业主提供丰富生活配套支撑。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

6大重点价值支撑：城市青年共享中心——创造美好生活运营商标签
公寓1层运用商业针对蓝领青年打造活力街区，给城市产业人才提供美好生活



万储仓（闲置物品储藏室）



台球室



共享厨房



洗衣房



共享厨房



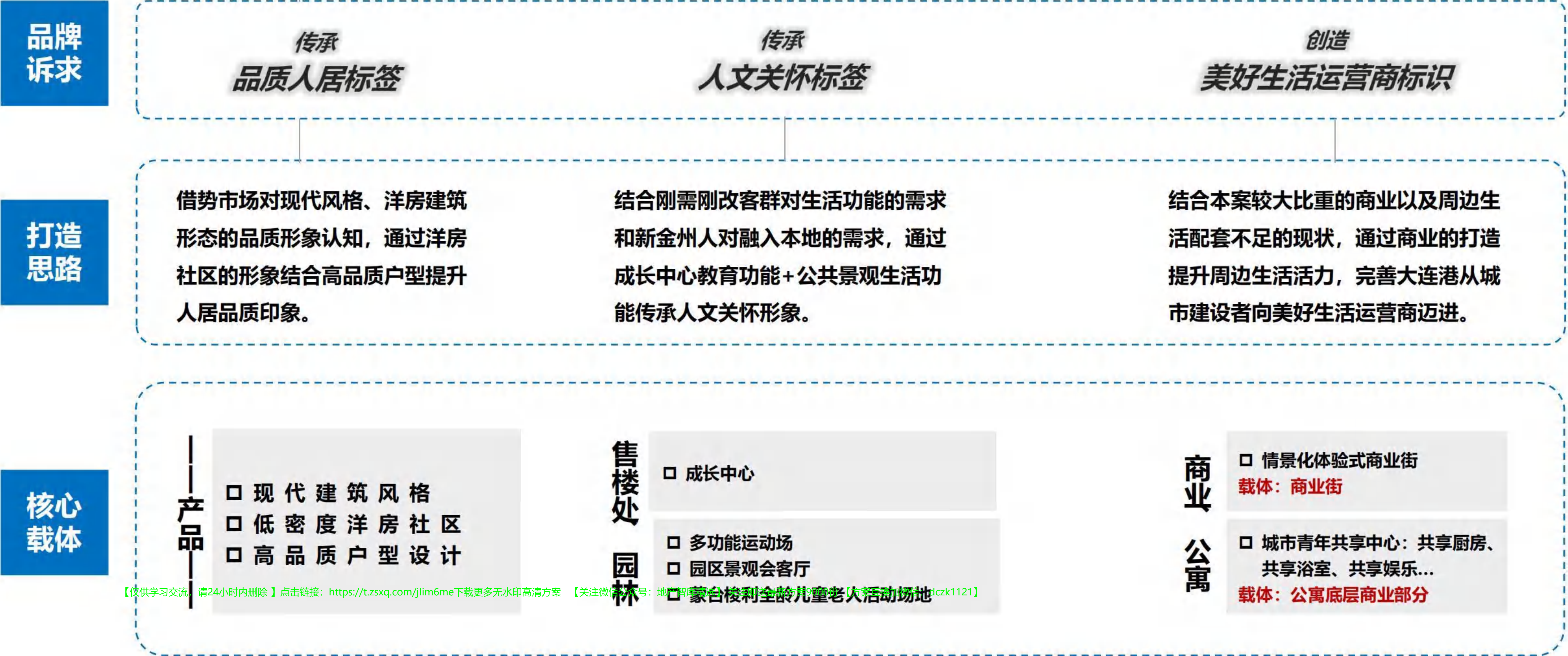
共享浴室

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案

【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

战略目标：传承品质人居、人文关怀标签，创造美好生活运营商标识



Q3-如何结合战略目标、市场环境及目标客户需求特征制定价值体系？

配套功能及投资汇总		
费用项目	配套功能	预估投资(万元)
其他配套	成长中心（幼儿园/售楼处）	1000
基础配套工程费	多功能运动场	增加200元/平
	园区景观会客厅	
	蒙台梭利全龄儿童老人活动场地	
	星级酒店社区主入口景观	
	社区入户大堂及对景轴线	
	单元入户门厅前景观	
建安成本	单元外挂大堂	增加10%
	现代建筑风格	
	8重智能安防系统：周界安防、人脸识别、智能梯控、电子巡更、门厅、客厅、厨房、卧室安全	增加100元/平
	智能垃圾分类系统	
	抗干扰隔音降噪系统	
	前置净水系统	
	Low-E高效节能玻璃	

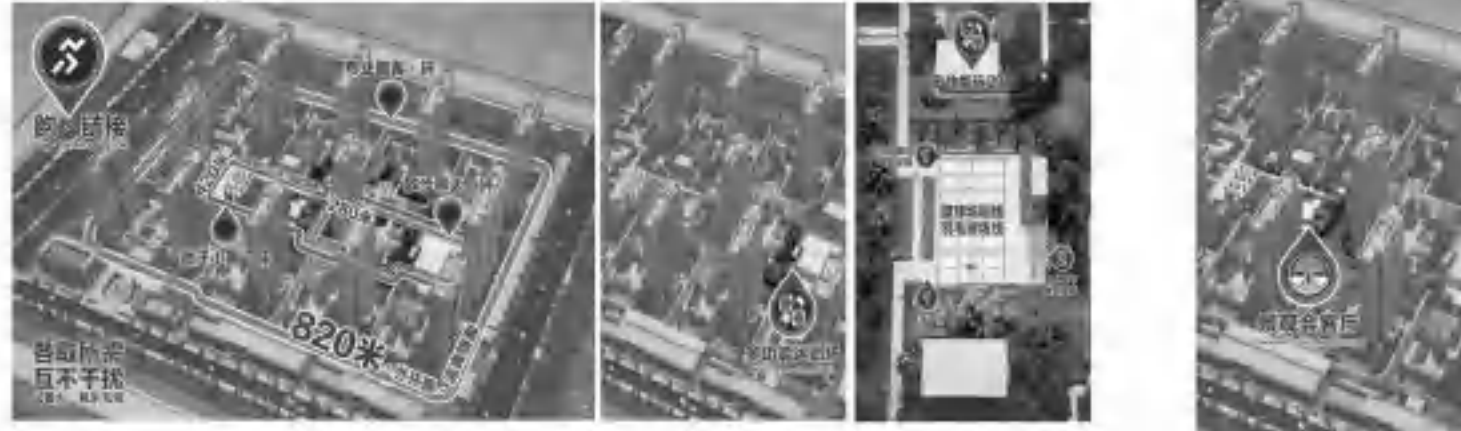
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接 <https://t.cn/R6s4X> 或 扫码下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案1001套 【方案互换加微：dczk1121】

【成长中心】约3000平，前期为项目营销中心，后期为幼儿园，将幼儿园置于社区内部之中，使得孩子可以就近上学，服务社区儿童教育需求；【春华小学】引进学区配套，春华小学为辽宁省双语教学示范校，公立学校。



【多功能运动场】：充分利用社区公共动线，增强社区的公共空间的功能属性，迎合高改善客户的功能需求，社区内部人车分流

【园林景观会客厅】：社区内部



【全新社区主入口景观】：社区入口景观，为业主营造尊贵感和仪式感

【星级酒店级社区主入口景观】：星级酒店级社区主入口景观，为业主营造尊贵感和仪式感

【社区入户大堂及对景轴线】：社区入户大堂及对景轴线，为业主营造尊贵感和仪式感

【单元入户门厅前景观】：单元入户门厅前景观，为业主营造尊贵感和仪式感

【单元外挂大堂】：6m挑高外挂式单元入户大堂，彰显出来尊贵生活，第四重归家礼序，同时不影响得房率；

【现代建筑风格】：低密慢生活率的生活方式，通过现代化的手法，将时代与建筑，将设计元素、色彩、光影、材料精细化到最少程度，简洁明快，体现时代特征。

【八重智能安防系统】：通过多套社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。



【智能垃圾分类系统】：采用“互联网+垃圾分类”的新模式实现智能垃圾分类系统，在机盖上能实现玻璃、塑料、织物及纸类的回收，同时根据投入的数量或重量，得到相应收益。

【Low-E高效节能玻璃】：Low-E玻璃又称低辐射玻璃，是在玻璃表面镀上多层金属或其他化合物组成的膜系产品，其镀膜层具有对可见光高透过及对中远红外线高反射的特性，使其与普通玻璃及传统的建筑用镀膜玻璃相比，具有优异的隔热效果和良好的透光性。

【前置净水系统】：前置过滤器为德国原装进口，不锈钢滤网，优质铜接头，对入户水源进行初步过滤，滤除泥沙、大颗粒等杂质。厨下直饮水机，前置再次过滤，提供直饮级别的纯净安全饮用水。

【抗干扰隔音降噪系统】：同层排水系统是卫生器具排水管不穿楼板，而排水横管在本层与排水立管连接的方式。



◆ 同层排水：排水管道无需穿楼板，无排水噪音干扰。

◆ 静音排水管：排水管材中间是个空心层，内壁设计成三角螺旋水流导向筋，能有效使水流噪音降低至普通排水管的50%。

Business strategy

商业策略

Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

<项目背景>商业指标占比较大（总建面12万 m^2 ，商业2.6万 m^2 ，占比22%），去化风险大；

<市场背景>商业去化表现不佳，区域内公寓项目少供应；

核心策略

合理平衡公寓、商业体量，从购买逻辑出发规划产品，强化公寓、商业价值。



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

地块指标：本案总建筑面积12万㎡，其中住宅面积7.8万㎡，公建面积2.6万㎡，地下车库面积1.6万㎡，住宅体量小，公建和地下车库体量均较大。



A、C、D地块指标

地块		A	C	D	合计
规划总用地（㎡）		21215	23403	10480	55098
总建筑面积（㎡）		35661	52322	32215	120198
其中	住宅面积（㎡）	28371	35272	14464	78107
	公建面积（㎡）	2310	8960	14751	26021
	地下/半地下车库面积（㎡）	4980	8090	3000	16070
居住户数		388户	485户	192户	1065
建筑密度		20%	20%	20%	20%
绿地率		35%	35%	35%	35%
容积率		1.49	1.89	2.79	2.18
停车位		208	297	189	694
规划		住宅5栋，公建1栋，地下车库1栋。	住宅7栋，公建5栋，地下车库1栋。	住宅2栋，公寓1栋，公建2栋，地下车库1栋。	住宅14栋，公寓1栋，公建8栋，地下车库3栋



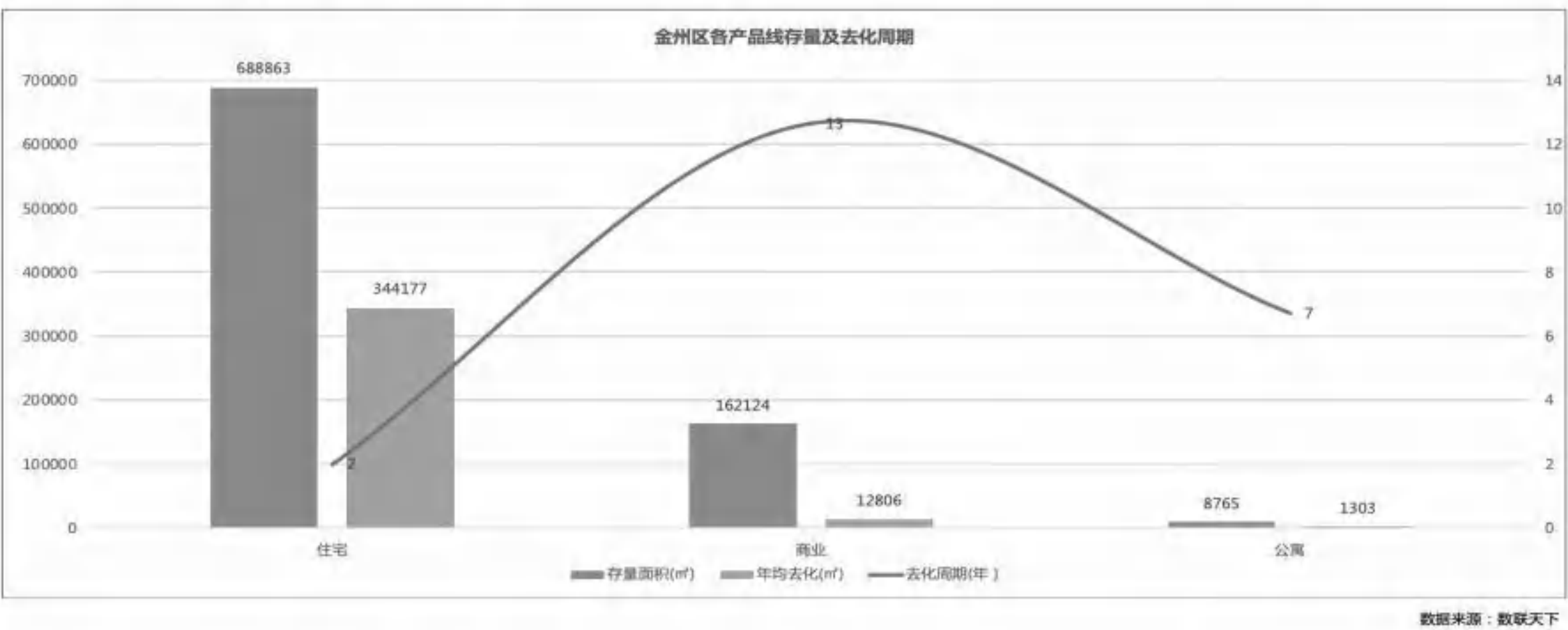
Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

合理平衡公寓、商业体量，从购买逻辑出发规划产品，强化公寓、商业价值。

目前商业投资逻辑较弱，去化周期长，最小化商业，以公寓替代，并通过LOFT产品强化公寓投资逻辑，加速去化

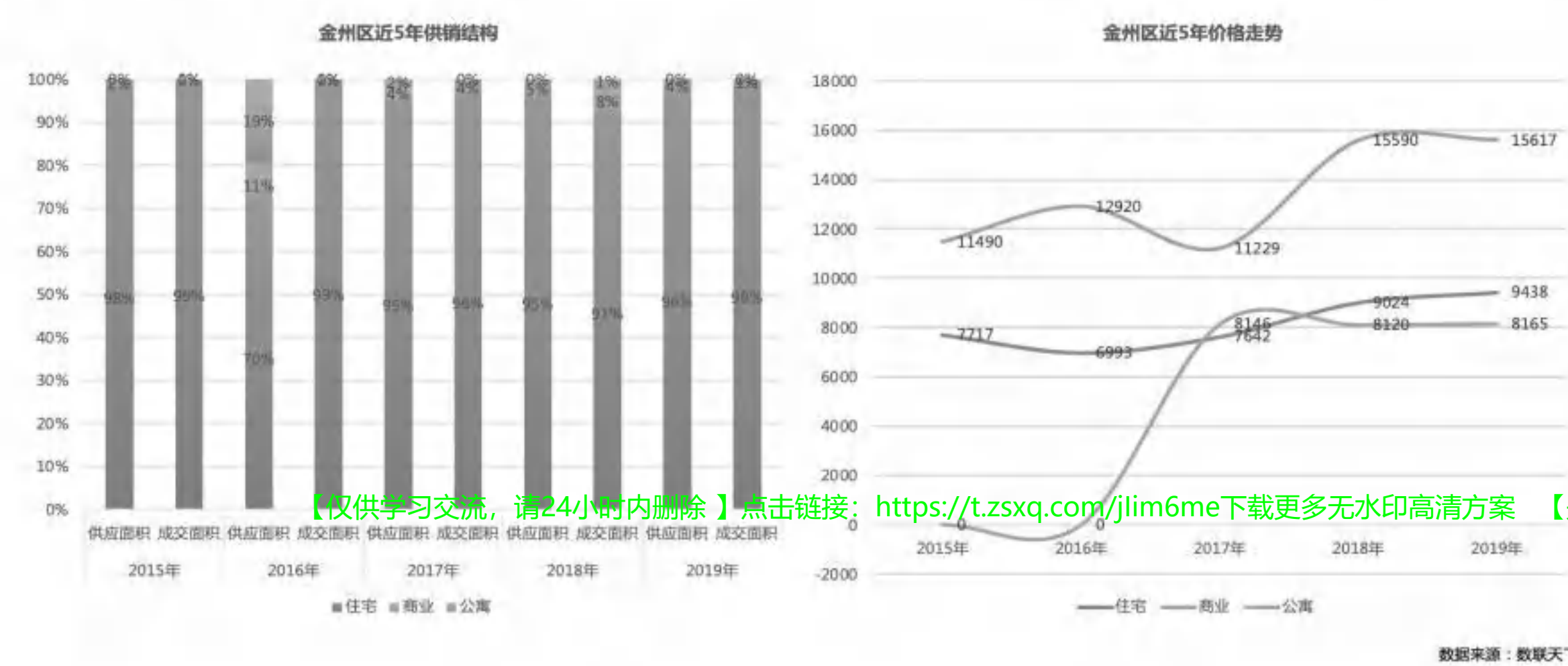
2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

商业公寓 去化周期长 金州区域市场：住宅年均去化量最高，去化周期最短，公寓存量以及去化周期低于商业，商业为难去化滞销产品



2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

住宅主力 量价齐涨 金州区域市场：金州区域供应成交以住宅为主力，商业公寓供应成交占比均较小；住宅价格2016年后平稳上涨。



商业

- 存量高，存量面积16.2万㎡，年均去化1.28万㎡，去化周期13年，去化缓慢；
- 商业以投资型置业为主，本案商业属于内向型商业，周边人口有限，投资逻辑弱；

/商业：体量最小化，满足社区商业即可

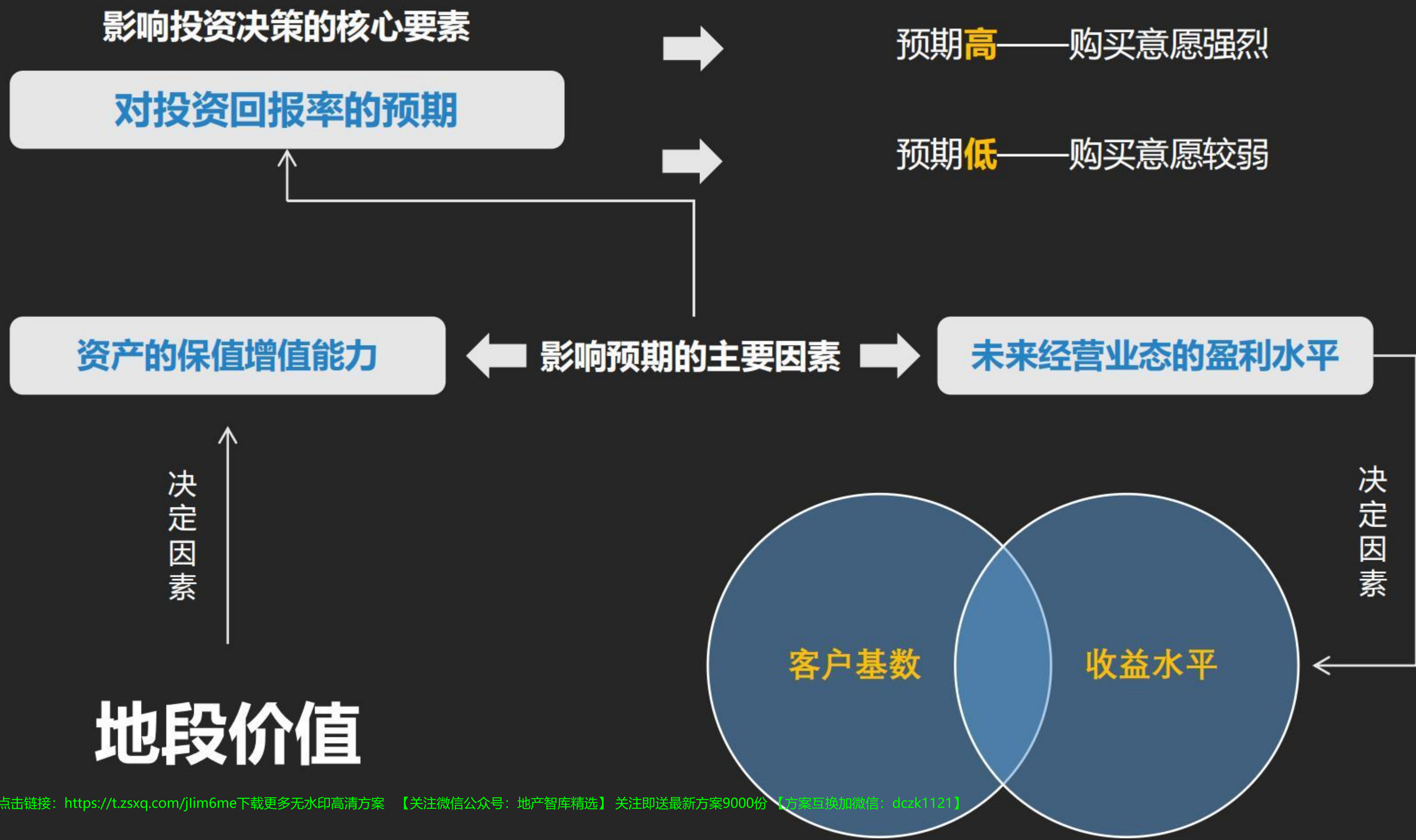
公寓

- 存量低于商业，去化周期7年，低于商业；
- 居住类产品，置业目的以自住、投资为主，客群广泛；

/公寓：强化投资逻辑，以LOFT产品加速去化

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

当前商业客户购买逻辑——回归商业经营本身



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

商业打造原则：从购买逻辑出发，强化商业价值，高附加值
根据面积红线，规划60㎡以下产品，开间5m，进深10-12.5m；单层层高为6米含地上4.8m、地下开挖1.2m。

面积建议

➤ 根据金州商业面积红线，面积规划60㎡以下商业

2.2市场发展机遇 | 市区供应短缺推动楼市热点外溢，金州量价齐升结构机会凸显

商办成交面积趋小 金州区域市场：商业成交主力集中在40-60㎡；金普新区主力成交30-40㎡和40-50㎡，40-50㎡有价有量，大面积产品去化难度大。



开间进深比原则

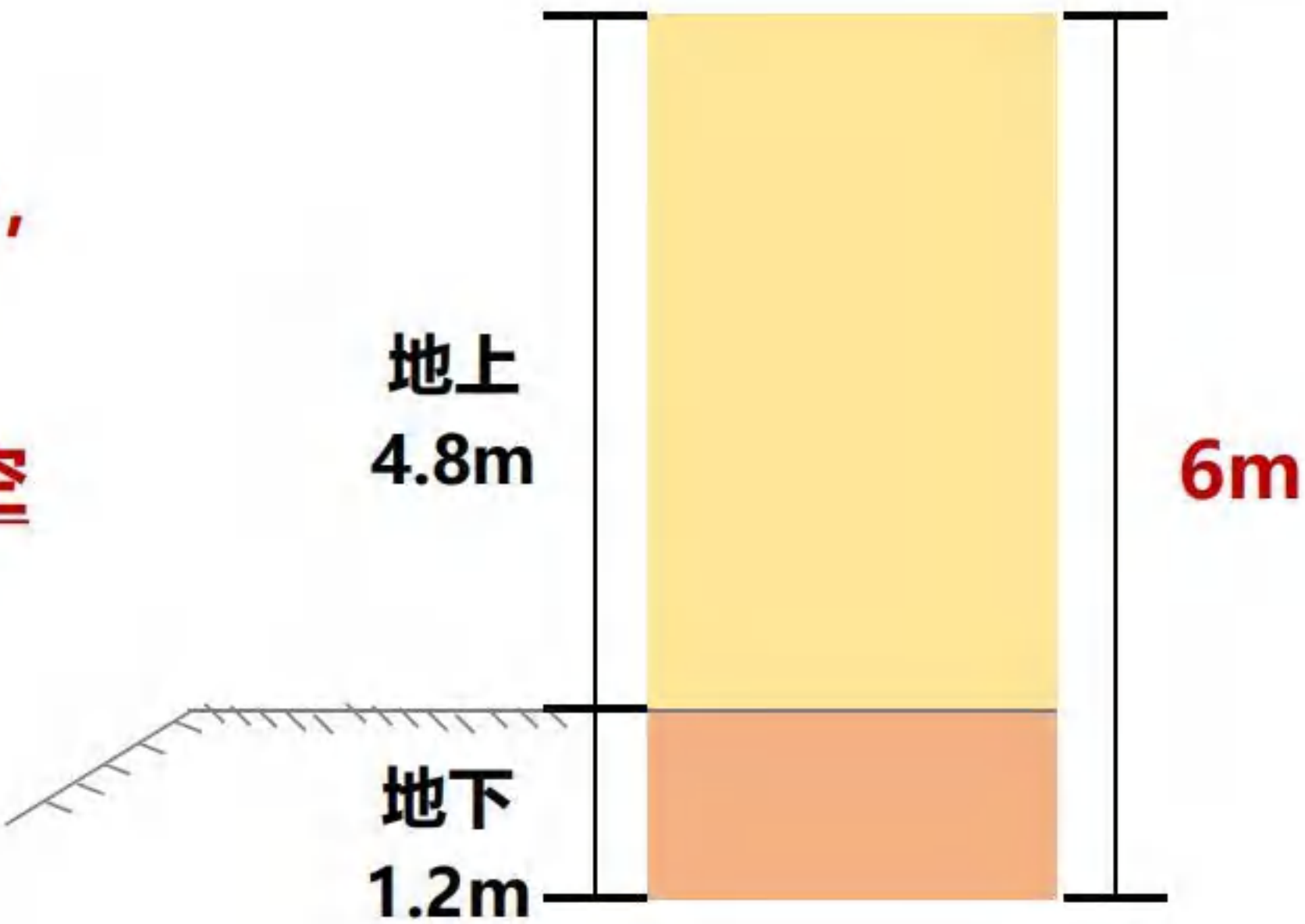
- 常规情况下，开间进深比在1:2.0-1:2.5之间是合理区间，对于一般零售业态，1:2的开间进深比例是有利于经营的，对于餐饮类业态，开间进深比往往要达到1:2.5，有利于规划经营动线。
- ① 开间进深比合理区间为1:2.0-1:2.5；
- ② 一般情况下进深最大不要超过15m。

本案开间进深比建议

➤ 本案60㎡以下商业开间进深5m×10-12.5m

本案层高建议

层高方案：单层商业，层高6m，地上4.8m，地下1.2m
可自行改造成两层使用，经营空间更加灵活。



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？



根据商业产品规划原则、市场情况以及本案沿街昭示性，本项目C区沿永安大街规划商业18套，约为1000 m²，规划幼儿园3000 m²（即售楼处），剩余公建指标以公寓替代，约为22000 m²

商业产品排布图



公建指标分配

商业规划原则：最小化

最小化规划商业产品，满足社区商业即可，公寓产品进行补充

商业产品：60 m² & 开间5m

规划60 m² 以下产品，开间5 m，进深10-12.5 m

商业体量：18套 & 1000 m²

C区临永安大街长120m，幼儿园开间30m，商业街长度90m，规划18套商业，单个面积60 m²，总面积约1080 m²

公寓体量：22000 m²

根据公建面积26021 m²，扣除商业1000 m²和3000 m² 幼儿园外，剩余面积规划公寓产品，约为22000 m²

Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

购买公寓客群以投资为主，自住为辅，主力客群为金州本地人和新金州人



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

对于投资客群，按双钥匙月租金1600-2000元（年收1.9-2.4万）计算，租金收益可覆盖按揭月供（1600元/月），首付15万当房东，年收益率7-8%，为高收益保值理财产品

公寓投资收益

公寓总价：29万

面积42㎡*单价6800元/㎡≈29万

公寓首付&月供：15万
&1600元/月

首付：总价29万*50%≈15万 / 月供：贷款10年≈1600元/月

租金：1600-2000元/月

根据周边二手房租金，一室700-1400元/月，两室1000-2000元/月，鉴于本项目为新项目，预估一室租金为800-1000元/月，双钥匙每套租金1600-2000元/月

收益率：6.62%-8.28%

【仅供学习交流，请24小时内删除】
年收益1.9万-2.4万，年收益率6.62%-8.28%

股票
本案公寓

8%

7%

6%

长期
国债

5%

短期
国债

4%

理财产品	年收益率
短期国债	4.2%
长期国债	5.1%
股票	8.1%

项目名称	项目年份	类型	出租面积	套租金 (元/月)	平米租金 (元/月/㎡)	出租套数
大港永安四季	2012年	一室	50-52㎡	1300-1400	26-27	2套
		二室	52-86㎡	1400-1600	18-27	11套
伟桥金北嘉园	2012年	一室	54㎡	700	13	1套
		二室	71-78㎡	1100-1700	16-22	3套
悦泰山里	2013年	一室	65㎡	1200	19	1套
		二室	70-119㎡	1500-2000	17-22	12套
胜利路小区	1998年	一室	40-60㎡	1100-1400	23-28	3套
		二室	51-56㎡	1000-1200	20-22	3套
柳岸新筑	2004年	二室	70㎡	1350	19	1套
十九局家属楼	2005年	二室	70㎡	2000	28	1套
憬园河畔三期上河雲珠	2015年	二室	77-79㎡	1500-2000	20-25	2套
憬园河畔 天鸿1.7英里	2009年	二室	60-87㎡	1300-1800	21-22	12套
	2012年	二室	90㎡	1500	17	1套



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

对于自住客群来说，周边二手房环境差，装修老旧，缺乏生活品质；本项目公寓为全新、独立生活空间，大连港作为美好生活运营商，为金州年轻人、经济实力有限群体带来全新生活方式

周边二手房



憬园河畔【2009年】



伟桥金北嘉园【2012年】

公寓生活



全新、独立生活空间

Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？

公寓配套建议：1层针对蓝领青年打造活力街区，内部规划5大功能：万储仓、洗衣房、台球室、共享厨房、共享浴室，智能无人服务



Q4-本案商业比重较大，如何充分化解风险并提升商业对本案的贡献？



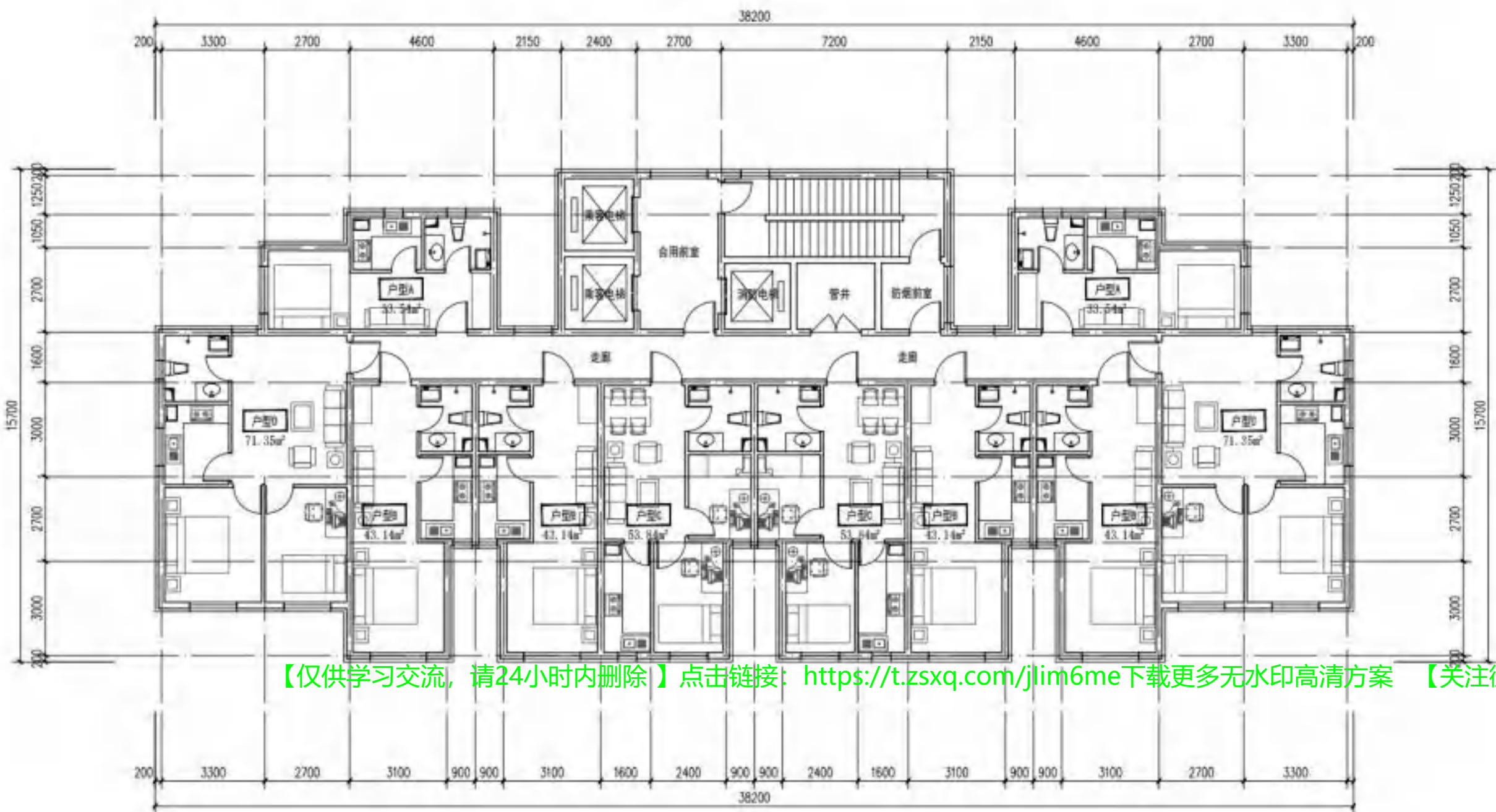
公寓打造原则：因投资客户占比较大，从购买逻辑出发，纯南向4.8mLOFT 一层改两层，强化公寓投资回报率。公寓位于D区，从市场表现看，LOFT公寓的市场接受度更高，投资回报率更高；建议4.8m高42㎡双钥匙户型，可租2户，收2份租金，投资回报率高。公寓产品排布建议采用板式排布，减少产品的朝向抗性。



C公馆三维装修示意图

——推荐理由——

- 4.8m层高，LOFT公寓，可分上下两层
- 南北通透，纯南向户型，契合金州客群需求
- 双钥匙产品，独立入户，可租2户，投资回报率双倍
- 3.6米面宽，8.4米进深，功能布局分明，独立储藏间



【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me>下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

- 纯南向
- 南北通透
- LOFT公寓
- 双钥匙

一层



二层



Garage strategy

车库 策略

Q5-地下物业作为市场长期滞销产品，如何有效对冲其对利润的占用？

<项目背景>车库指标占比较大（总建面12万 m^2 ，地下车库1.6万 m^2 ，占比13%）；
<市场背景>车位产品自身去化难度大；
<客群特征>品质刚需客群定位之下汽车保有量少。

核心策略

最大化压缩地下停车面积，通过机械车位报建、地上生态车位实现，减少前期建设成本，缓解后期销售压力。

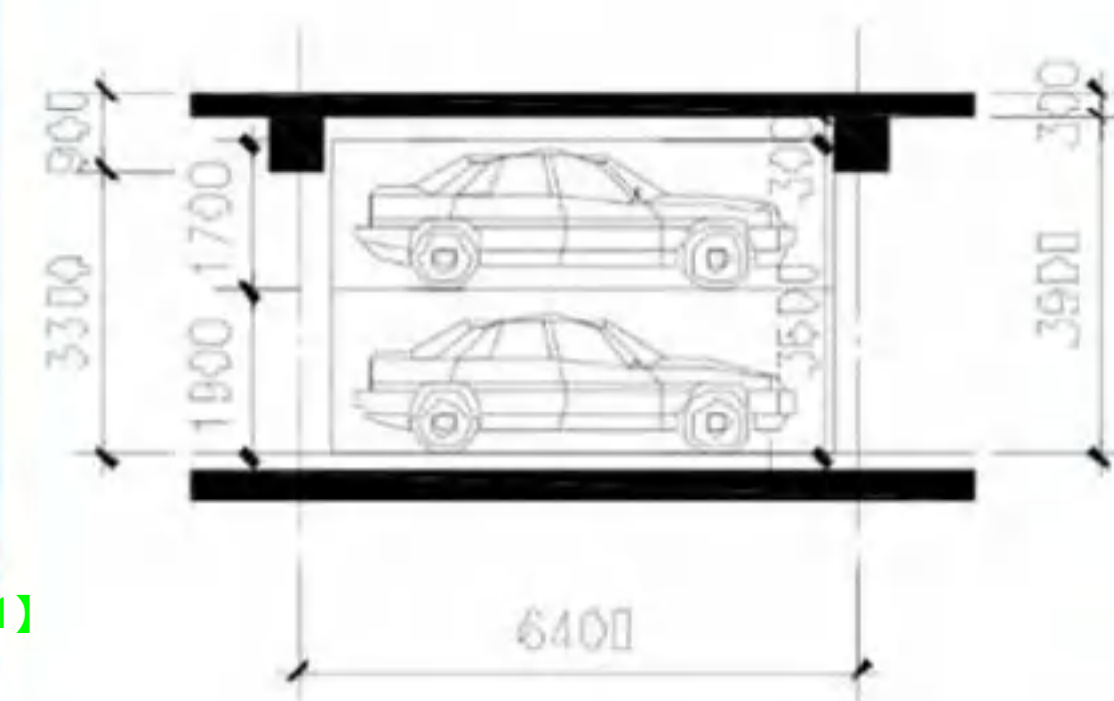
Q5-地下物业作为市场长期滞销产品，如何有效对冲其对利润的占用？

机械车位报建，极限缩小地下面积，将地下停车位数量缩小至0.5-0.8:1，按业主停车需求用立体机械停车位调整车位数量，满足项目停车需求目的，利于前期减少建设成本，缓解后期销售压力，但对项目整体货值贡献低



优点：

- ◆ 形式多种多样，规模可大可小，对场地的适应性，可根据入住后业主要求调整车位数量，避免资源闲置；
- ◆ 造价低，机械式停车设备每个车位投资约 2-12 万元，而建筑自走式停车库每个车位造价约为 10 多万元以上；
- ◆ 有效提升单个车位面积溢价。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlmome> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Q5-地下物业作为市场长期滞销产品，如何有效对冲其对利润的占用？

生态停车位，将绿化带、邻路停车位和商业街等地上停车位算入项目总体停车位数量，进而缩减地下停车位数量，实际交付时是景观或人行道，利于前期减少建设成本，缓解后期销售压力，同时不至于损失过多项目整体货值

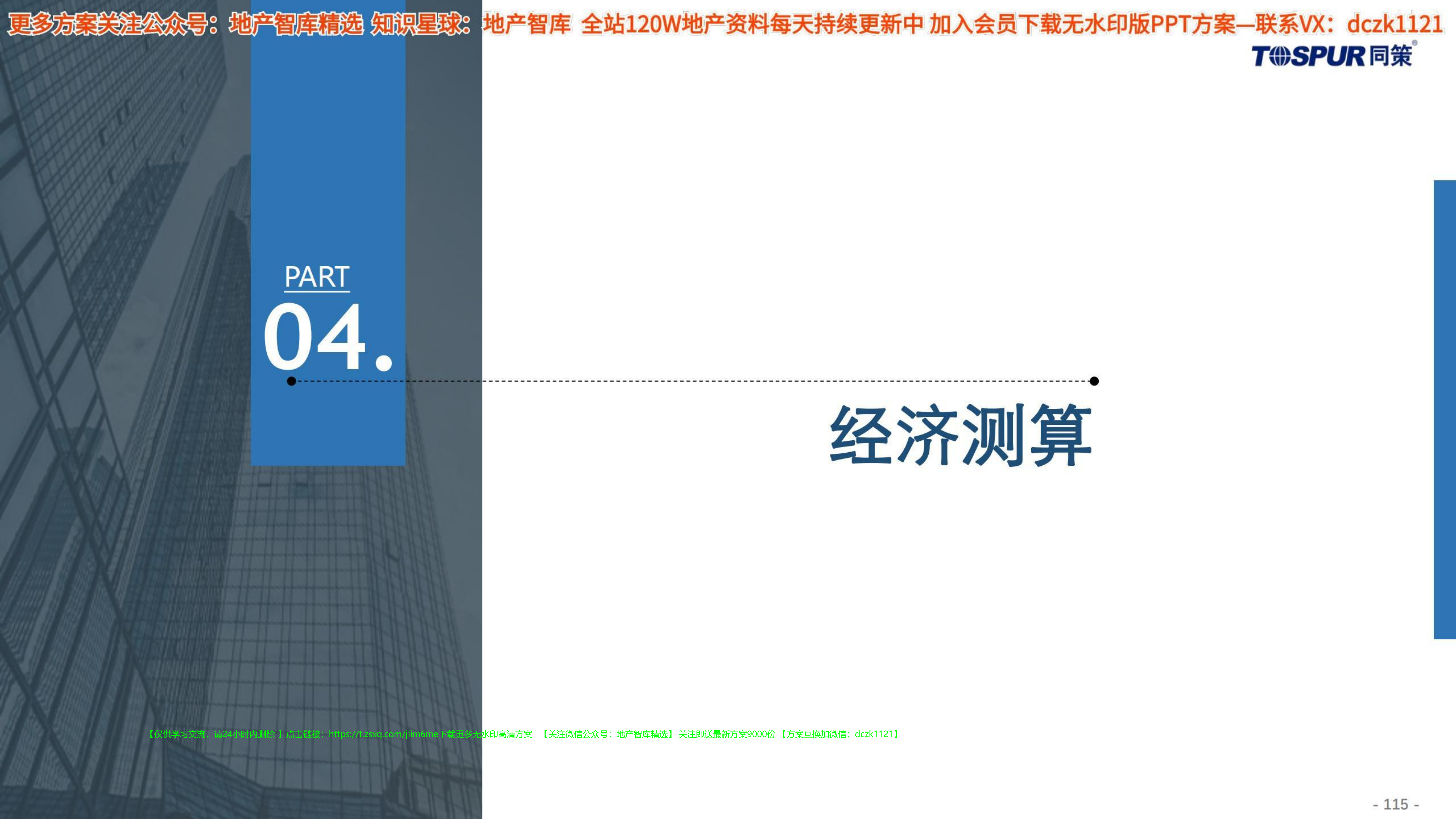


优点：

- ◆ 没有损失过多货值，有利于收益核算；
- ◆ 车位位置可作为景观或人行道使用，提升业主居住感受；
- ◆ 减少地下车位数量，降低建设成本，缓解后期销售压力。



【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



PART
04.

经济测算

经济测算-开发节奏



2021年四季度项目入市，率先推售C地块，树立项目形象，再推售D地块，最后推售A区



经济测算-住宅均价

项目入市时间点25F高层及18F小高层整体均价9900元/㎡，洋房均价11400元/㎡

项目名称		大港永安四季	力标城市首府	和山步云谷
对比项	权重	评分	评分	评分
位置交通	15%	1	1	1.1
配套设施	20%	0.8	1	1.2
景观资源	25%	0.8	1.1	1.1
项目规划	15%	0.8	1.1	1.1
建筑形态	10%	0.8	0.8	0.9
开发商品牌	15%	1	0.75	0.65
总评分	100%	0.86	0.98	1.03
参照项目高层均价 (元/㎡)		7700	9200	8300
参照权重		40%	40%	20%
权重价格		3581	3746	1608
本案均价约 (元/㎡)		8935		

建筑形态	面积占比	均价 (元/㎡)	整盘高密度产品均价 (元/㎡)
25F高层	70%	8800	8900
18F小高层	30%	9200	

项目名称	佳兆业悦璟	中梁观澜壹号院
高密度高层/小高单价 (元/㎡)	10800 (精装)	9800 (精装)
低密度洋房单价 (元/㎡)	12700 (精装)	11000 (精装)
价差	1.18	1.12
高层/小高与洋房产品价格关系≈1.15倍		



洋房价格=9900*1.15≈11400 (元/㎡)

项目2021四季度入市，随着金科、金地九里项目入市，未来价格预计9900 元/㎡

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

经济测算-商业 公寓 车位均价

根据竞品同类型产品与住宅价格关系预估，商业均价13500元/m²，LOFT公寓均价6800元/m²，车位均价5万/个

项目名称	中梁观澜壹号院	保利堂悦
商业均价 (元/m²)	16100	15100
住宅均价 (元/m²)	10100	10500
价差	1.59	1.44
商业与住宅价格关系：商业/住宅（本案住宅均价8900元/m²）≈1.52倍		

商业均价约13500元/m²

项目名称	中海万锦公馆	保利天禧
公寓均价 (元/m²)	9500	14700
高层均价 (元/m²)	15000	23000
价差	0.63	0.64
公寓与高层价格关系：公寓/高层≈0.64倍		
LOFT公寓与平层公寓的价差关系：LOFT：平层≈1.2倍		

LOFT公寓均价6800元/m²

项目名称	中梁观澜壹号院	本项目
高密度产品单价 (元/m²)	9800	8900
车位	5.5万/个	5万/个

车位均价5万/个

经济测算



容积率可调情况下

按规划1064m²商业+22647m²公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.79亿，净利1.51亿

销售净收益率15.12%

产品类别	面积	可售单价 (元/平)	销售收入 (元)
高层&小高层	59447	9900	588525300
洋房	18660	11400	212724000
公寓	22647	6800	153999600
公建	1064	13500	14364000
地下室	17745	1667	29575000
成长中心 (幼儿园/售楼处)	2310	0	0
合计	121873	8357	999187900

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me>下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】关注即送最新方案9000份，179方案白换加微信：dczk1121。

序号	项目	工程量 (建筑面积)	单价 (元/平)	总价 (元)	备注
1	开发成本		5999	624617442	1.1+...1.8
1.1	土地成本	104128	1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2940	306131200	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	59447	2500	148617500	——
1.32	公寓	22647	2000	45294000	——
1.33	洋房	18660	2200	41052000	——
1.34	公建	3374	3000	10122000	——
1.35	地下室	17745	3000	53235000	——
1.36	其他	78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费		800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门厅前景观、单元外挂大堂，增加200元/平
1.5	公共配套设施费	104128	300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——	29	3061858	(1.1+1.2+...+1.5) *5%。
1.7	工程不可预见费	——	88	9183936	建安成本*3%
1.8	其他配套	——	0	0	——
2	财务费用	——	305	31762038	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6246174	开发成本*1%
4	营销费用	——	384	39967516	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	145480647	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	69730137	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本		848073817		1+2+3+4+5
7	销售总收入		999187900		
8	毛利		278920549		销售收入-总销售成本
9	净利		151114083		销售收入-总成本
10	收益率		15.12%		净利/销售收入

经济测算



容积率不可调情况下

按规划1000m²商业+22000m²公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.72亿，净利1.47亿

销售净收益率14.86%

产品类别	面积	可售单价 (元/平)	销售收入 (元)
高层&小高层	60312	9900	597088800
洋房	17600	11400	200640000
公寓	22000	6800	149600000
公建	1000	13500	13500000
地下室	16070	1667	26783333
成长中心（幼儿园/售楼处）	3000	0	0
合计	119982	8442	987612133

序号	项目	工程量（建筑面积）		单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本			5953	619845575	1.1+...1.8
1.1	土地成本	104128		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用			200	20825600	——
1.3	建安成本			2896	301520700	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	119982	60312	2500	150780000	——
1.32	公寓		22000	2000	44000000	——
1.33	洋房		17600	2200	38720000	——
1.34	公建		4000	3000	12000000	——
1.35	地下室		16070	3000	48210000	——
1.36	其他		78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费	104128		800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门厅前景观、单元外挂大堂，增加200元/平
1.5	公共配套设施费			300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——		29	3038806	(1.1+1.2+...+1.5) *5%
1.7	工程不可预见费	——		87	9045621	建安成本*3%
1.8	其他配套	——		0	0	
2	财务费用	——		302	31428007	见财务费用测算表
3	管理费用	——		60	6198456	开发成本*1%
4	营销费用	——		379	39504485	销售收入的4%-6%
5	税费	——		——	143875109	——
5.1	增值税	——		——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——		——	68124600	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——		——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本			840851632		1+2+3+4+5
7	销售总收入			987612133		
8	毛利			272498399		销售收入-总销售成本
9	净利			146760502		销售收入-总成本
10	收益率			14.86%		净利/销售收入

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://tjzsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案900份，179套合集加微信：dczk1121】

经济测算

TSPUR同策®

经济测算

容积率可调情况下

按规划1064㎡商业+22647㎡公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.79亿，净利1.51亿

销售净收益率15.12%

产品类别	面积	可售单价（元/平）	销售收入（元）
高层&小高层	59447	9900	588525300
洋房	18660	11400	212724000
公寓	22647	6800	153999600
公建	1064	13500	14364000
地下室	17745	1667	29575000
成长中心（幼儿园/售楼处）	2310	0	0
合计	121873	8357	999187900

序号	项目	工程量（建筑面积）	单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本	104128	5999	624617442	1.1+ 1.8
1.1	土地成本		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2940	306131200	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	59447	2500	148617500	——
1.32	公寓	22647	2000	45294000	——
1.33	洋房	18660	2200	41052000	——
1.34	公建	3374	3000	10122000	——
1.35	地下室	17745	3000	53235000	——
1.36	其他	78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费	104128	800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门口前景观、单元外排大堂，增加200元/平。
1.5	公共配套设施费		300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——	29	3061858	(1.1+1.2+...+1.5) *5‰
1.7	工程不可预见费	——	88	9183936	建安成本*3%
1.8	其他配套	——	0	0	——
2	财务费用	——	305	31762038	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6246174	开发成本*1%
4	营销费用	——	384	39967516	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	145480647	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	69730137	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本	——	848073817	——	1+2+3+4+5
7	销售总收入	——	999187900	——	——
8	毛利	——	278920549	——	销售收入-总销售成本
9	净利	——	151114083	——	销售收入-总成本
10	收益率	——	15.12%	——	净利/销售收入

*注：①财务费用中去化周期按2.25年计算 118 -

经济测算

容积率不可调情况下

按规划1000㎡商业+22000㎡公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.72亿，净利1.47亿

销售净收益率14.86%

产品类别	面积	可售单价（元/平）	销售收入（元）
高层&小高层	60312	9900	597088800
洋房	17600	11400	200640000
公寓	22000	6800	149600000
公建	1000	13500	13500000
地下室	16070	1667	26783333
成长中心（幼儿园/售楼处）	3000	0	0
合计	119982	8442	987612133

容积率不调情况下

- 明星产品（洋房）体量减少，地下室面积少，整体风险可控；不需要同政府沟通，入市速度快；

- 毛利2.72亿，净利1.47亿，销售净收益率14.86%，低于容积率可调版本。

TSPUR同策®

序号	项目	工程量（建筑面积）	单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本	104128	5953	619845575	1.1+ 1.8
1.1	土地成本		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2896	301520700	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	60312	2500	150780000	——
1.32	公寓	22000	2000	44000000	——
1.33	洋房	17600	2200	38720000	——
1.34	公建	4000	3000	12000000	——
1.35	地下室	16070	3000	48210000	——
1.36	其他	78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费	104128	800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门口前景观、单元外排大堂，增加200元/平。
1.5	公共配套设施费		300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——	29	3038806	(1.1+1.2+...+1.5) *5‰
1.7	工程不可预见费	——	87	9045621	建安成本*3%
1.8	其他配套	——	0	0	——
2	财务费用	——	302	31428007	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6198456	开发成本*1%
4	营销费用	——	379	39504485	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	143875109	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	68124600	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本	——	840851632	——	1+2+3+4+5
7	销售总收入	——	987612133	——	——
8	毛利	——	272498399	——	销售收入-总销售成本
9	净利	——	146760502	——	销售收入-总成本
10	收益率	——	14.86%	——	净利/销售收入

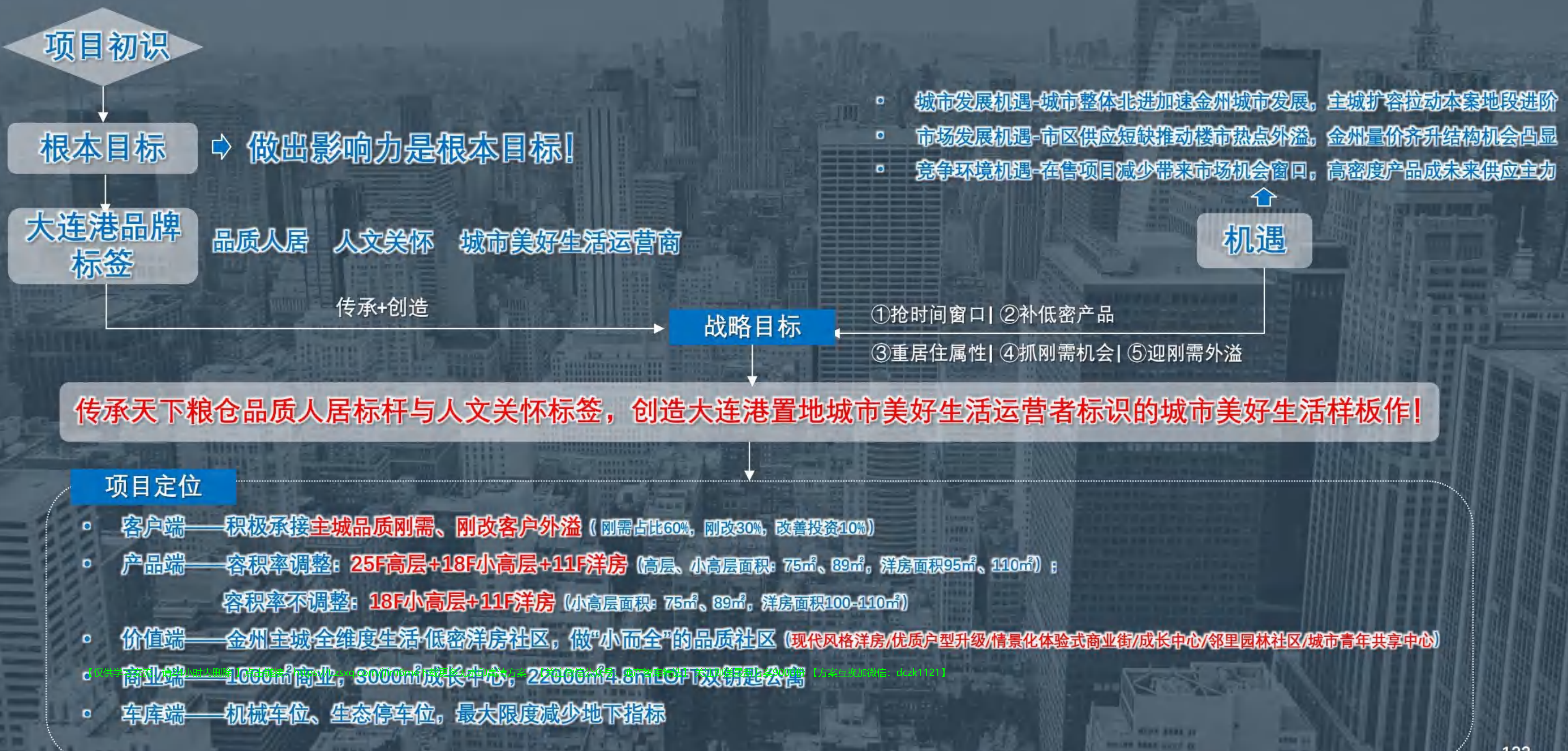
*注：①财务费用中去化周期按2.25年计算 119 -

容积率可调情况下

- 毛利2.79亿，净利1.51亿，销售净收益率15.12%，明星产品（洋房）体量增多，总货值高；
- 地下室面积增加1675平；需要同政府沟通，会影响项目入市时间。

【仅供内部交流，请勿外传时删除】 网站链接：<http://t.zsxq.com/mmsm> 下载更多无水印高清图案 【公众号地产智库】 关注即送最新方案9000份 【5家互推加微信：dczk1121】

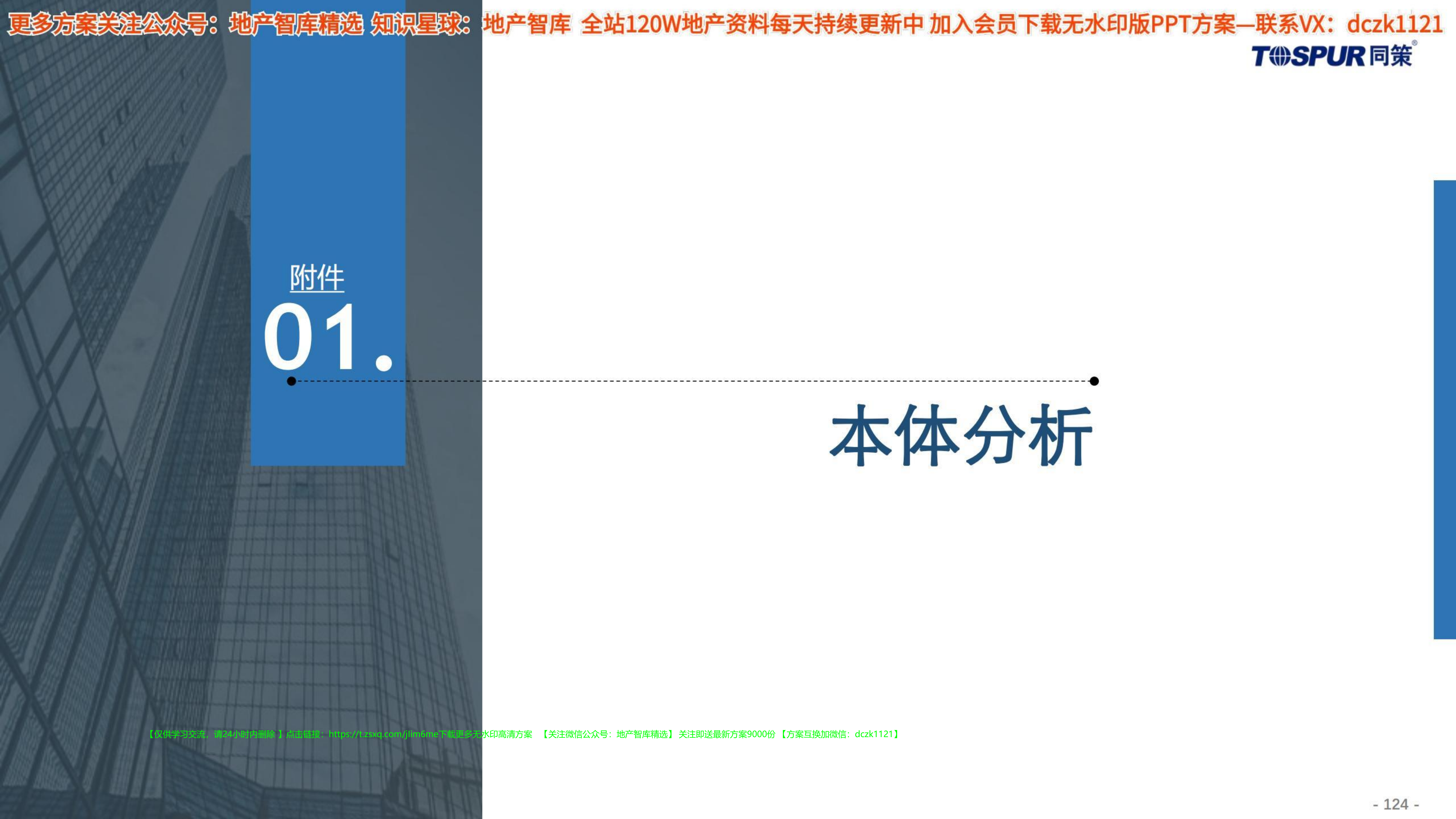
整体回顾





The End. 正文完

注：后文为附件部分



附件
01.

本体分析

■ 本体分析

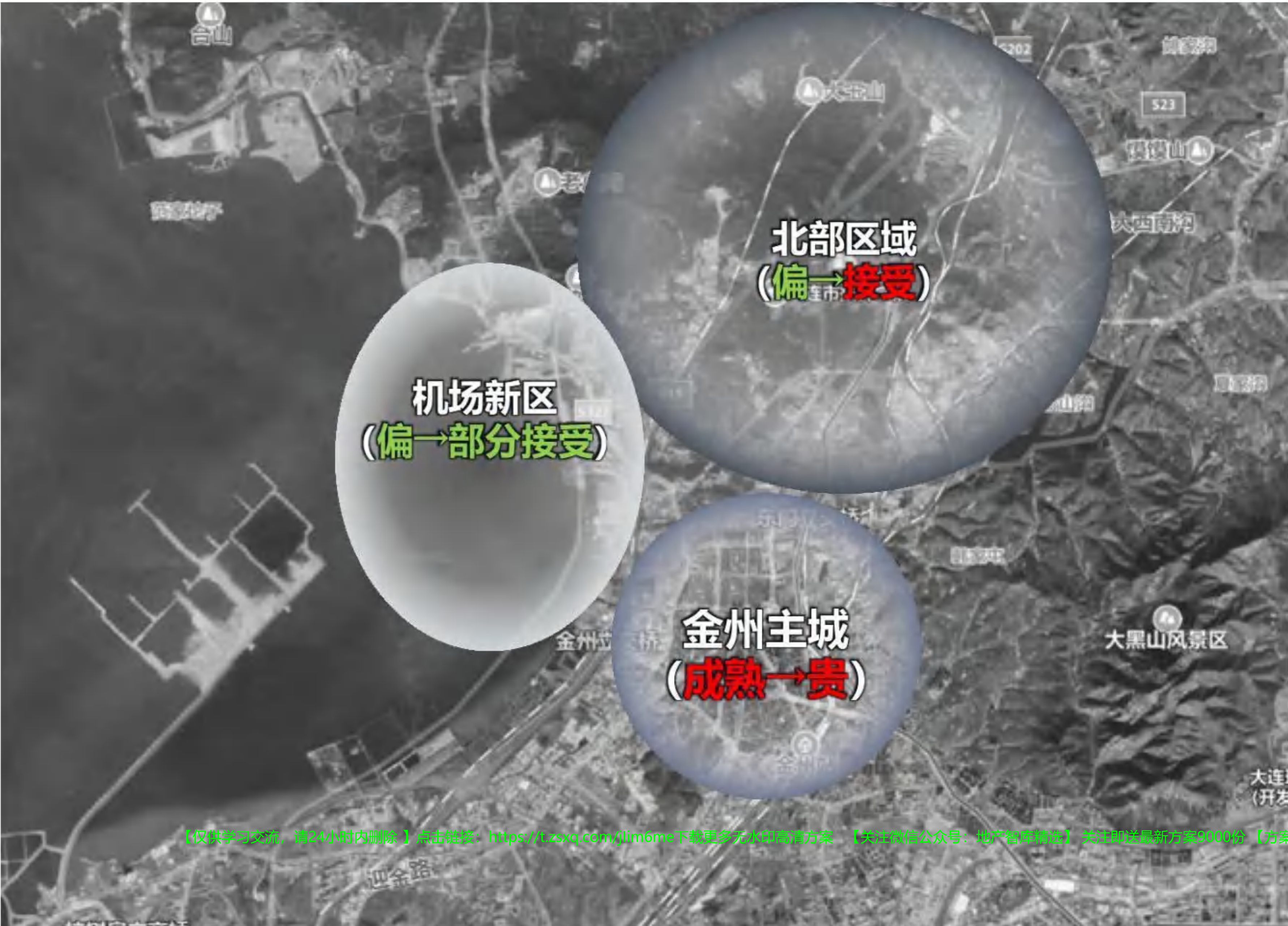
金州北部
主城边陲

区位条件：本案位于金州北部板块，金州主城区北部，距离金州中心3.5公里，地处主城区与北部城区交界带。



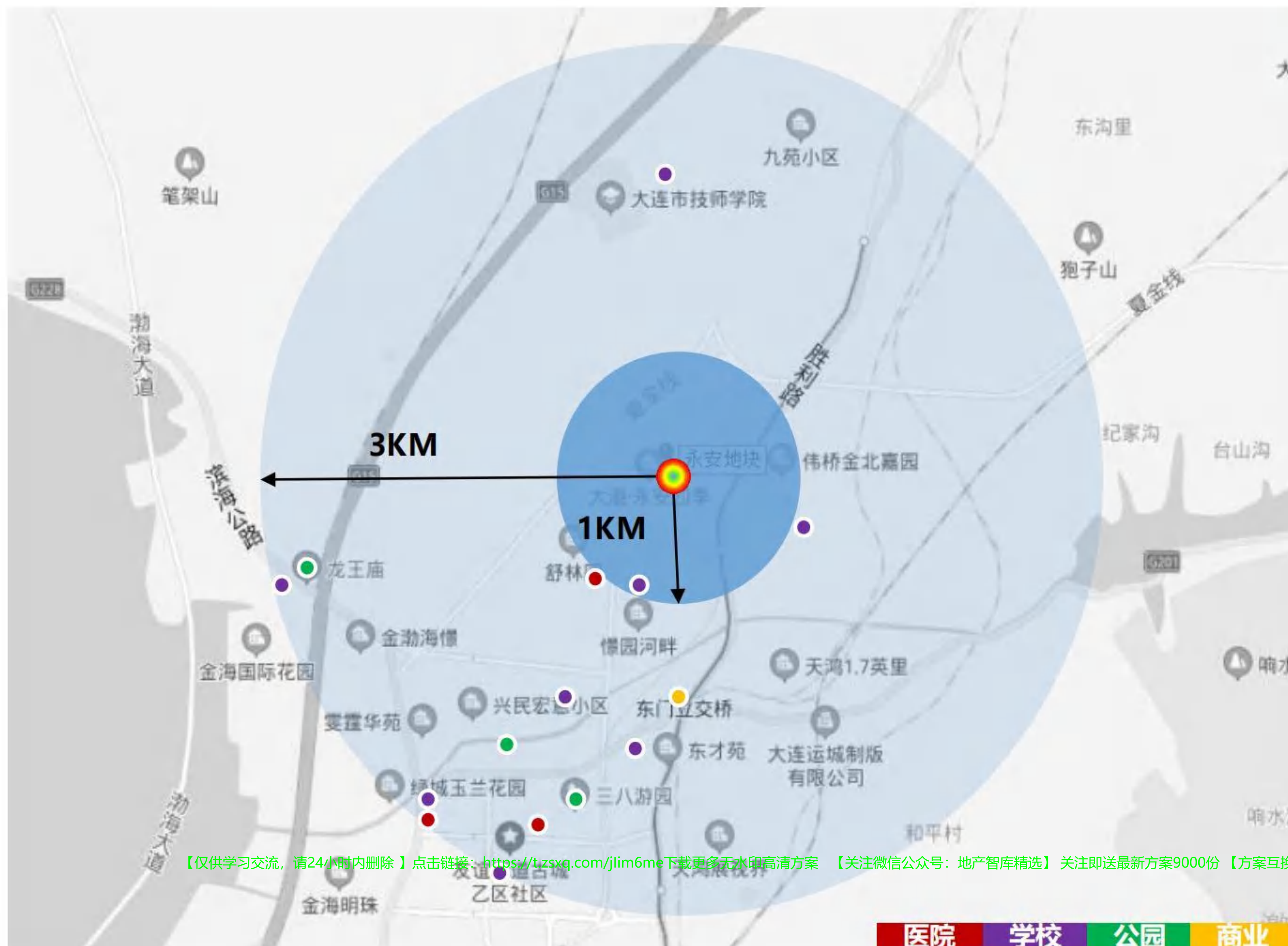
需求外溢
认知修复

由于金州市场相对内向，市场认知偏见较强，因此除主城区以外，其余区域在金州人认知中固有印象都是“偏”，但因主城价格日渐增长，主城刚需及部分刚改客群日渐外溢到北部板块，北部区域的价值认知在日益提升



- 01 | 金州主城（贵）- 核心主城无新住宅项目，万科、佳兆业支撑泛主城板块，区位认可、价格偏高；
- 02 | 机场新区（偏）- 随着新机场规划，客户比较认可投资价值，承载主城和大连外溢客群，但因地块填海属性，部分金州人抗性较大；
- 03 | 北部区域（偏）- 刚需、刚改外溢聚集地，位置较偏，周边配套不成熟。

项目1KM范围内仅有1所学校，周边缺乏配套；3KM范围内仅有1个商业配套，尤其缺乏商业配套



配套类别	名称
医院配套	大连金普新区妇幼保健院 博琪正济医院 金州区中医院
学校配套	龙王小学 红塔小学 城内小学 金州新区爱民小学 大连市108中学 大连市112中学 大连市109中学 大连市金州高级中学
公园配套	龙王庙 三八游园 金州北大河公园
商业配套	大连金普新区三里桥农副产品综合批发市场

本体分析

交通便利
出行方便

地块距离轻轨3号线十九局站直线距离仅600米，距金州新区中心汽车站1.3公里。地块周边1KM范围内公交站点9个，涉及公交线路共7条，交通情况较好



公交线路	路线
103路	大港永安四季——金州火车站
103路加车	九苑小区——金州火车站
102	伟桥金北嘉园——金州火车站
102路加车	青山村——金州火车站
113	九里村——苏家村
115	元宝沟——金州火车站
一方天鹅湖-金州火车站	一方天鹅湖——金州火车站

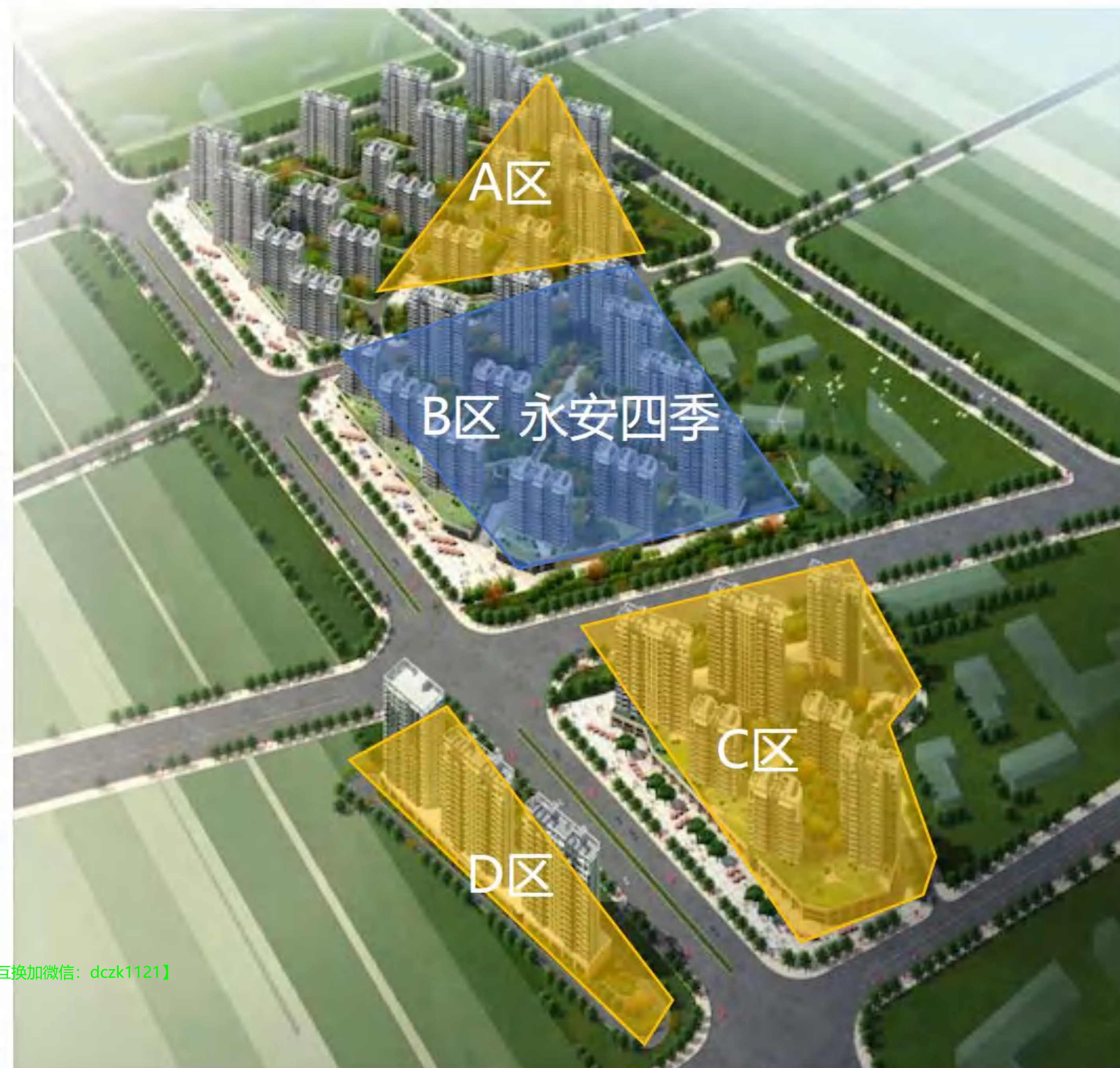
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

本体分析

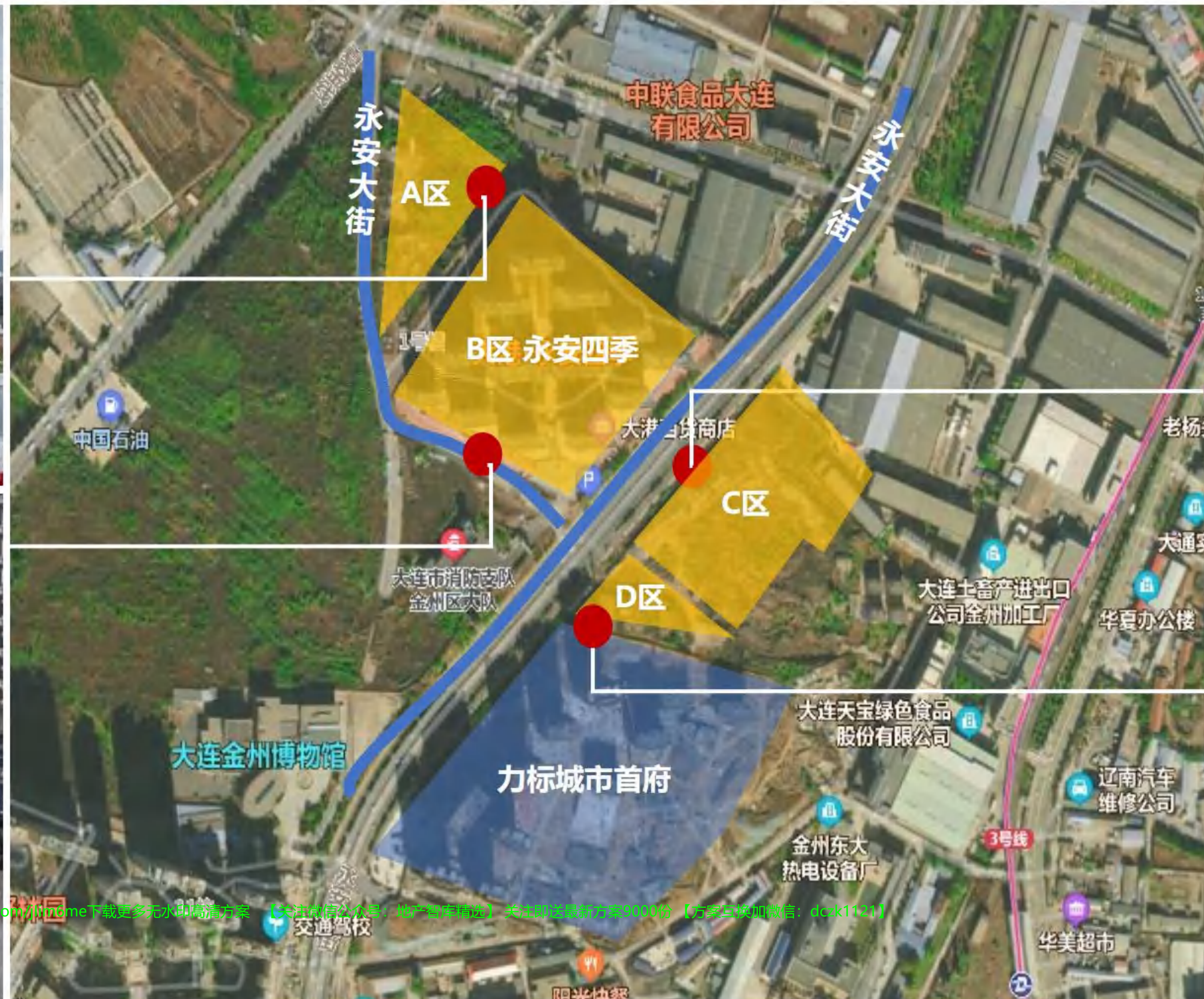
地块分散
形象不佳

本地块为前期开发项目后续地块，体量较小，分3个地块较为分散

B地块大港·永安四季已开发，共1082户，客群为30岁左右纯刚需客户，产品一居室52-53m²，二居室76-89m²，三居室95-96平m²；
后续A、C、D3个地块，原定规划10-12F、18F小高层产品。



项目A B C D区被永安大街分割，A B地块北侧为工厂，南侧为永安大街，中间有一条道路；C D地块北侧为工厂，西侧为永安大街，南侧为在售项目力标城市首府



附件
02.

竞品个案

■ 一级竞品：

力标城市首府； 和山步云谷； 万科翡翠之光

■ 二级竞品：

佳兆业悦璟； 悦泰山里； 保利堂悦二期； 中梁观澜壹号院

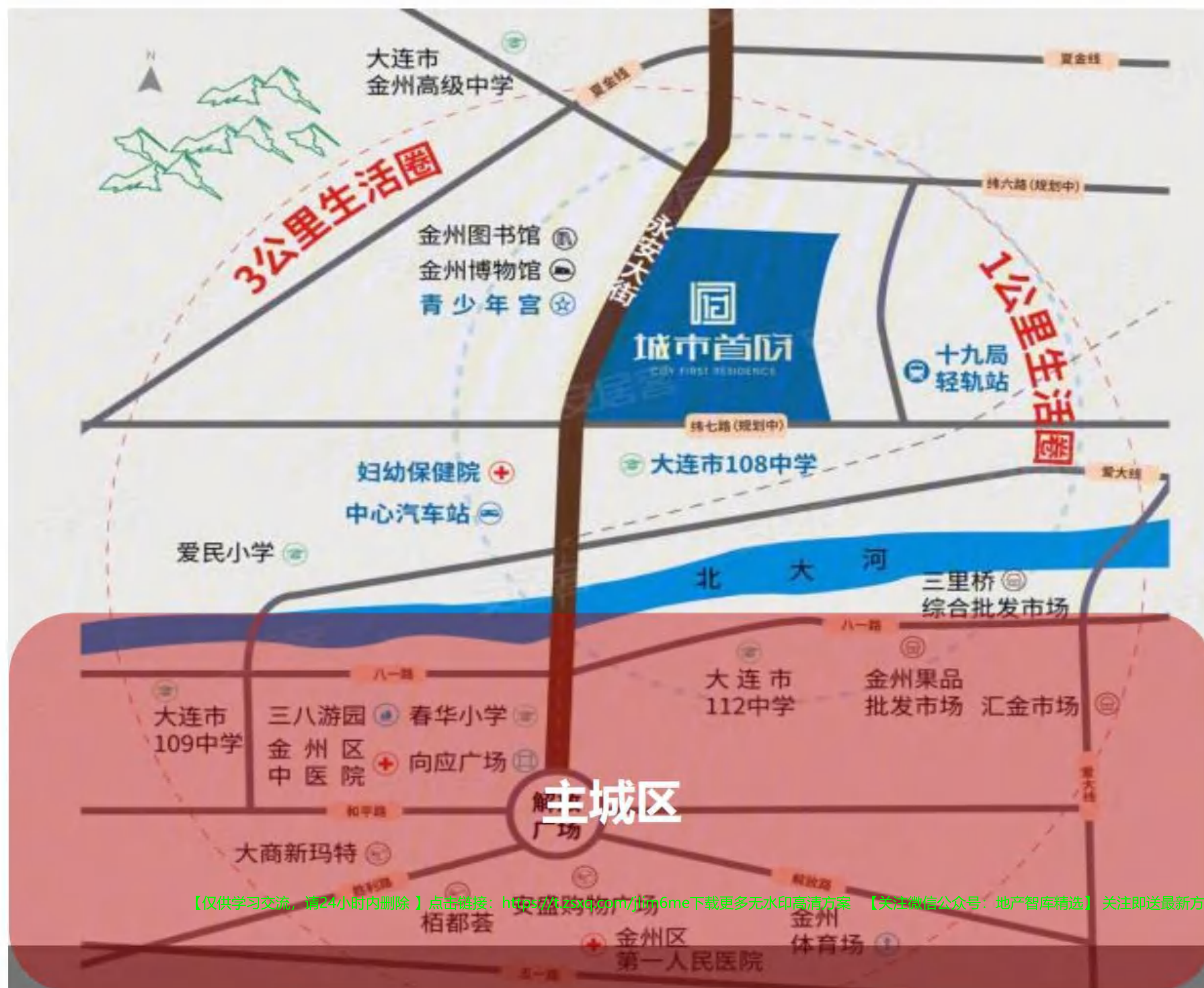
基本信息

项目共规划15栋22-23层高层住宅，1栋16层公寓。产品面积76-95㎡，容积率2.27



开发商	大连力标房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	7.3万㎡	物业公司	自持物业
建筑面积	20万㎡	物业费	2.2元/㎡·月
总户数	1466户	车位配比	1:0.9
产权年限	70年	开盘时间	2019年7月28日
容积率	2.27	交房时间	2021年10月底
绿化率	35%	面积区间	76㎡、92㎡、95㎡
物业类型	15栋22-23层住宅、1栋16层公寓	装修情况	毛坯
销售均价	76㎡ 9200元/㎡ 92㎡ 8500元/㎡ 95㎡ 9500元/㎡	建筑风格	现代

项目东侧临近十九局轻轨站，南侧临大连市108中学，项目所依附生活配套距离较远



配套设施	交通	轻轨3号线十九局站 周边公交：103路、115路、112路、805路、2004路、2005路等
	教育	小区自建幼儿园、阳光天使幼儿园、六合苑幼儿园、爱民小学、春华小学、112中学、大连市金州高级中学、大连市第108中学
	医疗	金州区妇幼保健院、金州区中医院、大连金州区第一人民医院
	商业	安盛购物广场、新玛特购物广场、三里桥市场、汇金市场

一级竞品 | 力标城市首府

TOSPUR同策®

产品配比

主力3室产品92-95㎡，共占比77%，2室去化情况较好，但产品较少，仅占比23%，无100㎡以上3室刚改产品

76平 2室2厅1卫



92平 3室2厅1卫



95平 3室2厅1卫



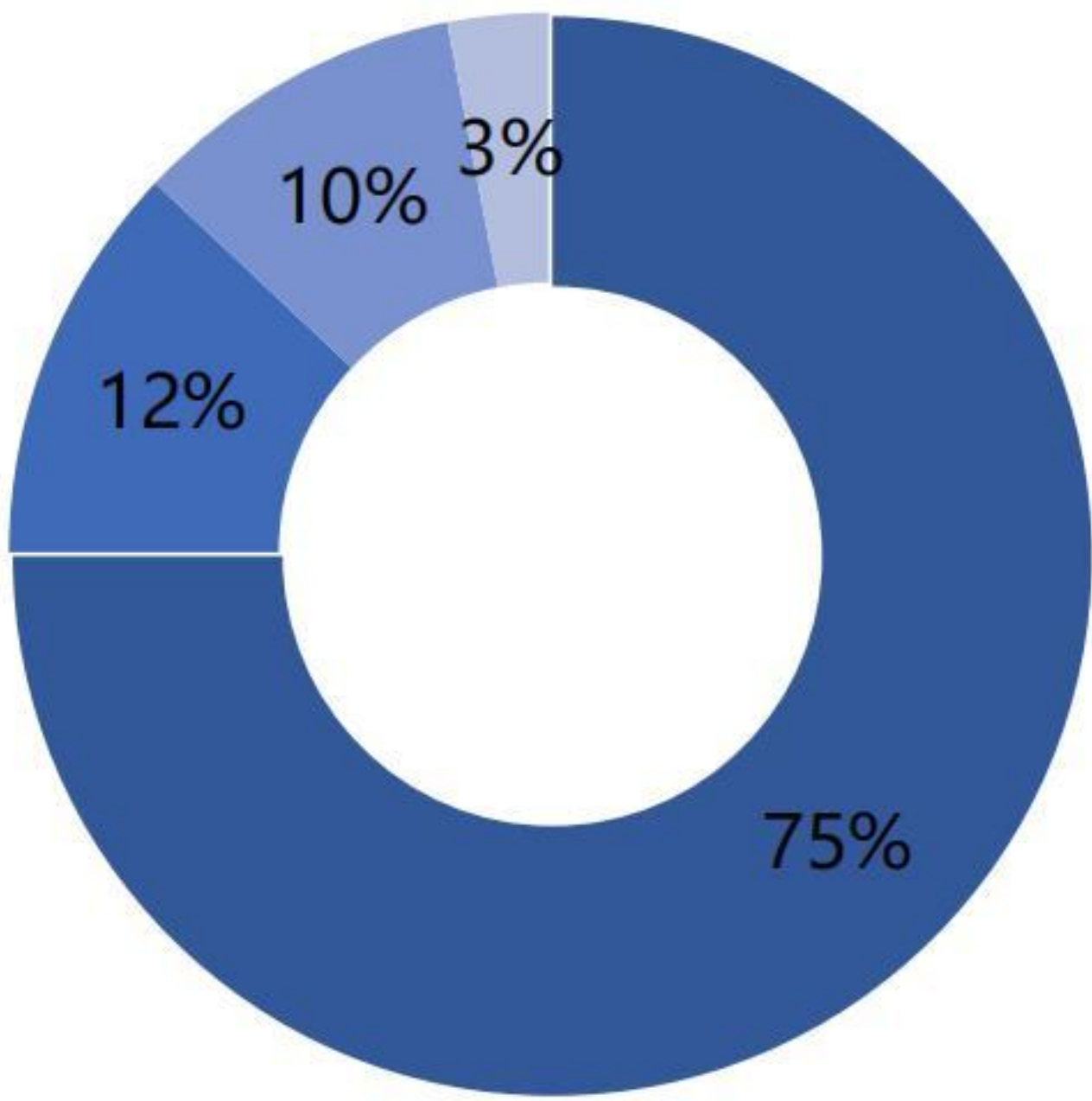
项目名称	建筑形态	户型	面积（㎡）	套数	占比	均价	月均去化	去化率
力标城市首府	高层	二室二厅一卫	76	344	23%	9200元/㎡	18	86%
		三室二厅一卫	92	482	33%	8500元/㎡	8	21%
			95	640	44%	9500元/㎡	27	51%
	住宅合计（不包含公寓）			1466	100%	8500-9500元/㎡	53	53%
	【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jlim6me 下载更多无水印高清图案【关注微信公众号：地产智库精选】关注即送最新方案9000份【方案互换加微信：dczk1121】							

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

成交客户分析

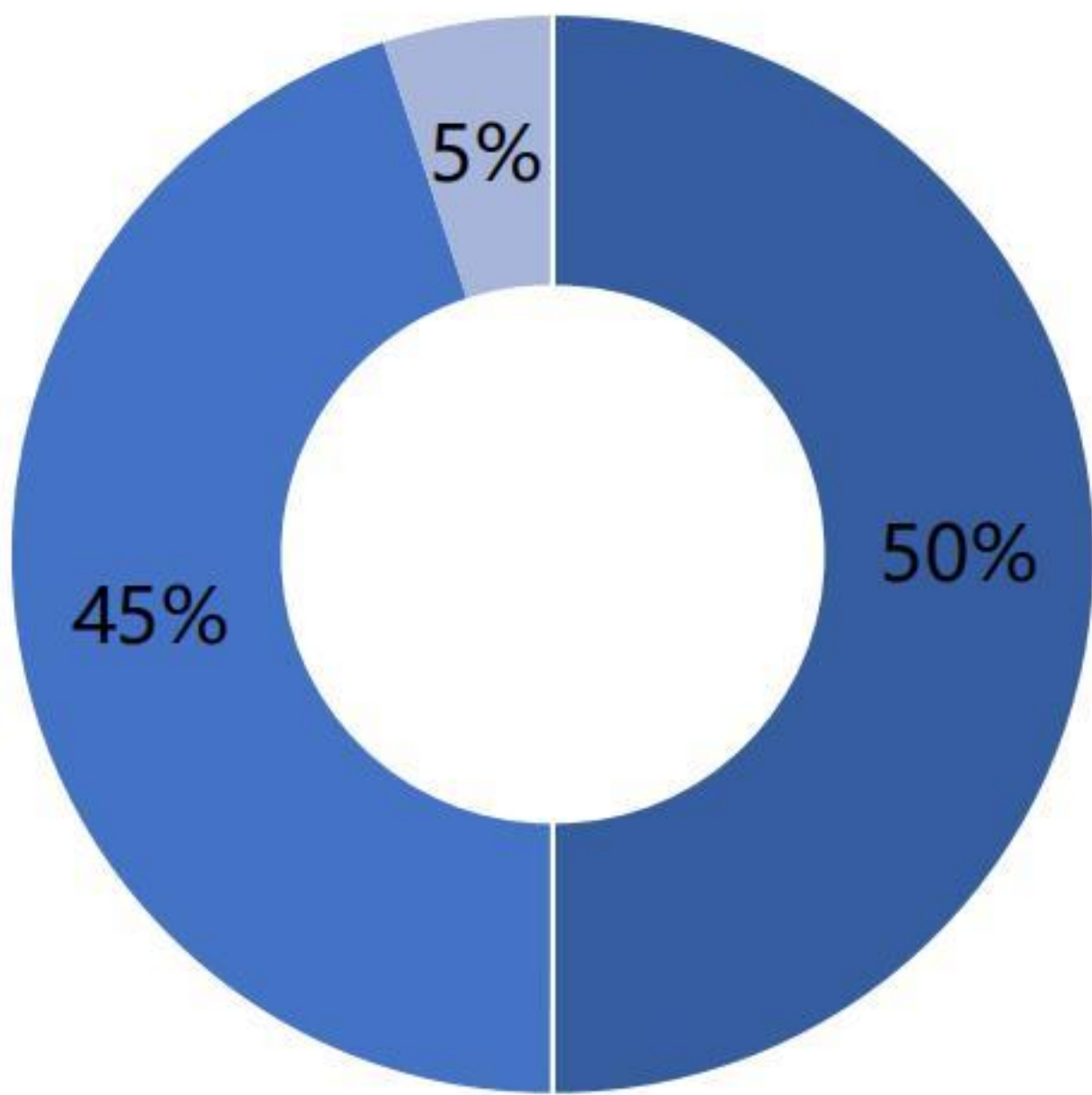
客户主要来源金州区，占比75%；刚需刚改为主要置业目的，共占比95%；年龄25-35岁为主力，其次为35-45岁

客户来源区域



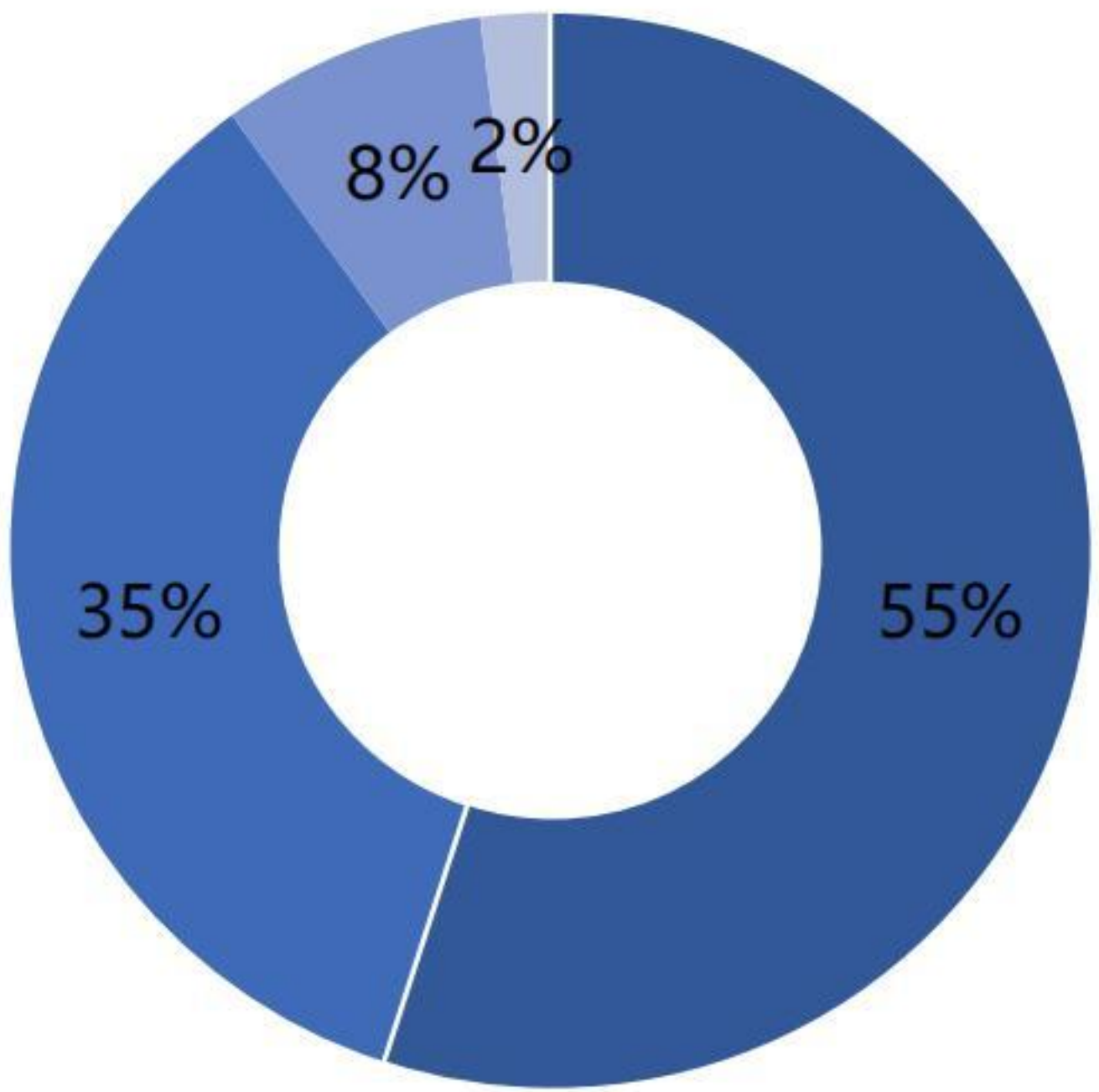
■ 金州区 ■ 开发区 ■ 大连市内 ■ 北三市

置业目的



■ 刚需 ■ 刚改 ■ 投资

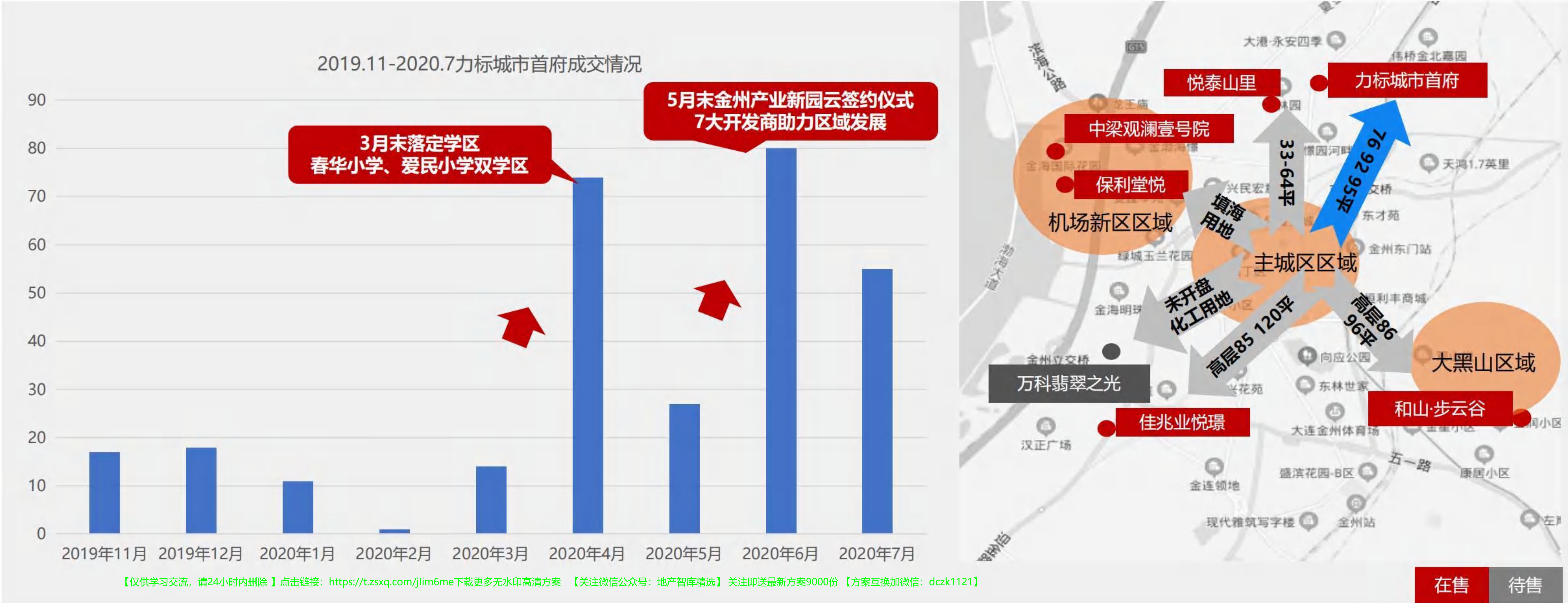
客户年龄段



■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 45-50岁 ■ 50岁以上

销售情况

项目2020年出现2次成交量攀升，分别是4月、6月，主要由于引进双学区配套、产业新园规划；同时为金州非沿海区域唯一在售70平2室&90平3室产品，产品稀缺



数据来源：数联天下

核
价
值
心
点

项目主诉学区和区域发展优势，春华、爱民小学双学区配套，产业新园规划带动区域发展

核芯地
优配全方位

千年文化传承，金州也将迎来新的发力时刻。7大上市公司携总投资406亿元项目进驻，打造落座于永安大街旁的产业新园。擎领区域发展，未来利好可鉴。项目执掌永安大街核心脉络。快轨3号线、R4线（规划中），为美好提速；三里桥商圈、安盛、新玛特，繁华环伺；醇熟生活，一站尽揽。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案1000份 【方案互换加微信：dczk1121】

CITY FIRST RESIDENCE
美好安家

— 城市首府万元盛惠以待 —

家，是我们内心最深的牵挂
疫情当下，城市首府致敬抗疫英雄
以暖心之举助力幸福安家
项目与【春华|爱民】小学为邻
书香涵养卓越成长
轻轨3号线、地铁R4线（在建）举步即达
便享生活
全龄配套环伺，家人尽享美满



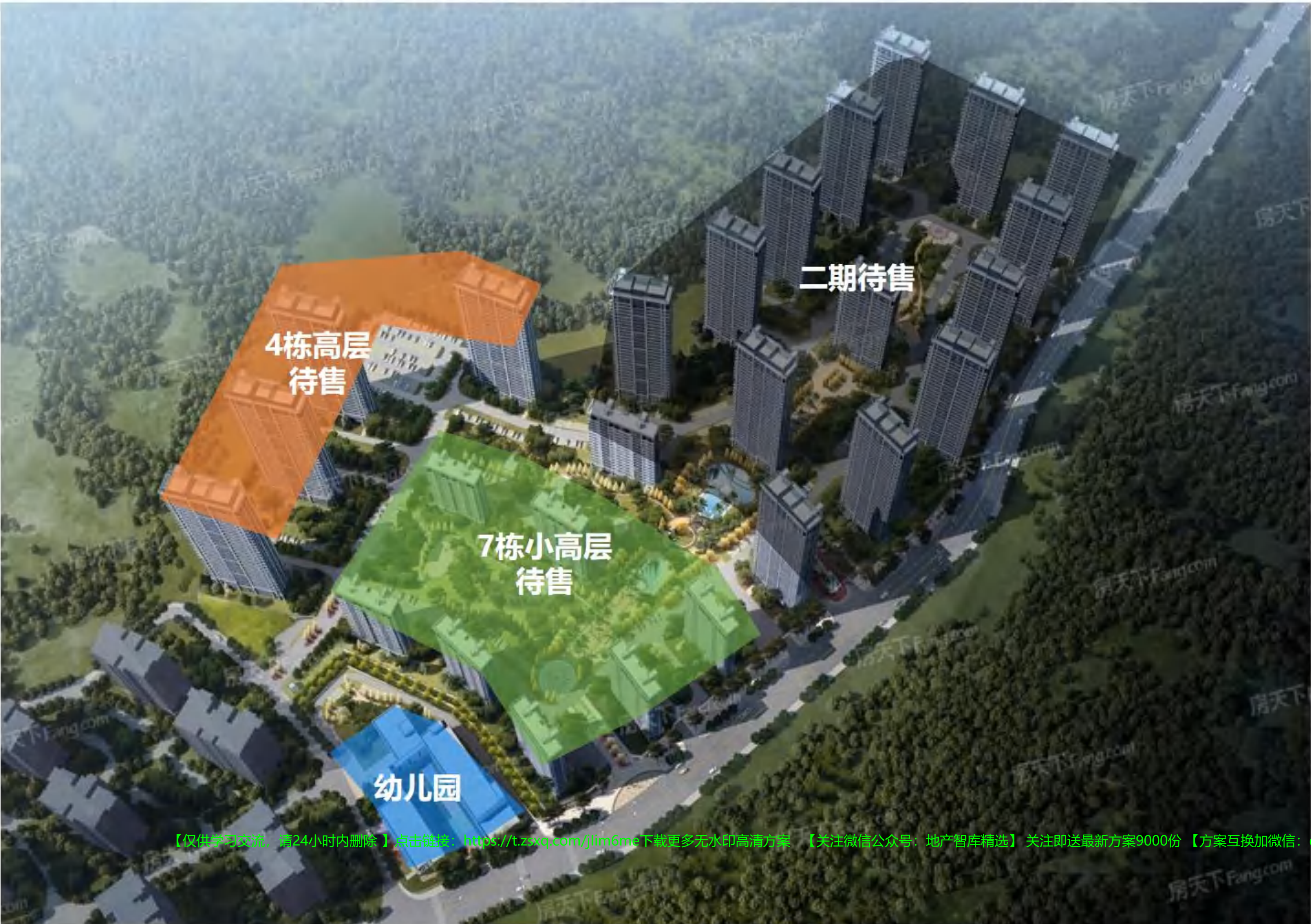
406亿红利 鼎沸一城



2020年，重磅利好再次聚焦金州
7大上市公司携总投资406亿的7大项目进驻
打造落座于永安大街旁的产业新园
内部将规划建设金牌教育园区、率先实现5G通信覆盖……
公共服务资源更加优质
区域生活品质越级而上

基本信息

项目为自然天城后续地块，共规划4栋31层高层住宅，7栋15-17层小高层，产品面积86-125m²，容积率3.7，2020年9月26日开盘。



开发商	大连中连房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	17.4万㎡	物业公司	大连万科物业服务 有限公司
建筑面积	64.4万㎡	物业费	2.5/㎡·月
总户数	1494户（一期）	车位配比	1:1
产权年限	70年	开盘时间	2020年9月26日
容积率	3.7	交房时间	2023年6月
绿化率	35%	面积区间	86㎡、96㎡、106㎡ 115㎡、125㎡
物业类型	4栋31层高层、7栋 15-17层小高层	装修情况	毛坯
销售均价	高层 8300元/㎡ 小高层 9300元/㎡	建筑风格	现代

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

一级竞品 | 和山步云谷



配套分析

项目南侧临近轻轨3号线、金州区主干路五一路，生活配套集中分布五一路与主城区之间



配套	交通	轻轨3号线东山路站、鸿玮澜山站 周边公交：109路、108路、105路、116路、117路及昌赫6条城际公交线路等
	教育	小区自建幼儿园、爱儿堡幼儿园、新华小学、阳光小学、金润小学、先进小学、实验小学、中长小学、民和小学、118中学、117中学
	医疗	金州区第一人民医院、解放路医院、金州区中医院
	商业	安盛购物广场、大商新玛特、福佳新天地

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 关注微信公众号：地产智库精选 关注即送最新方案9000份 方案互换加微信：dczk1121

一级竞品 | 和山步云谷

TOSPUR同策®

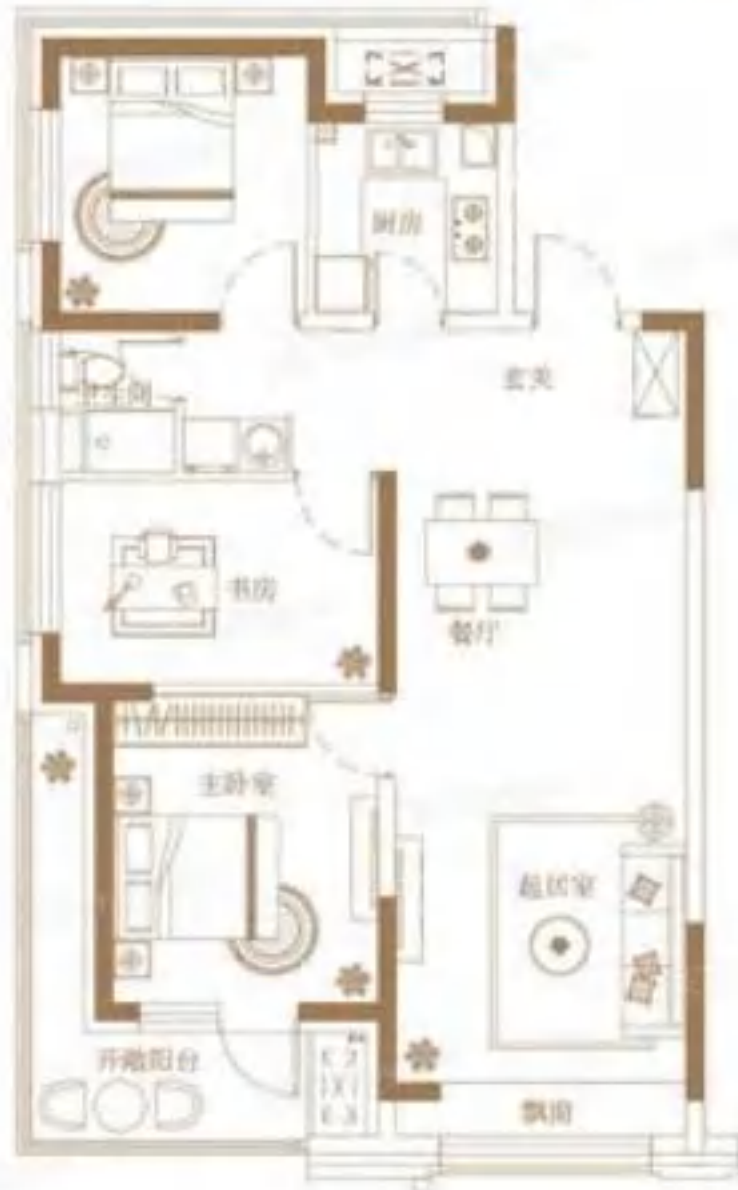
产品配比

主力产品为86m²二室，占比50%；三室共4种户型96-125m²，其中96m²在三室户型中占比最高

86平 2室2厅1卫



96平 3室2厅1卫



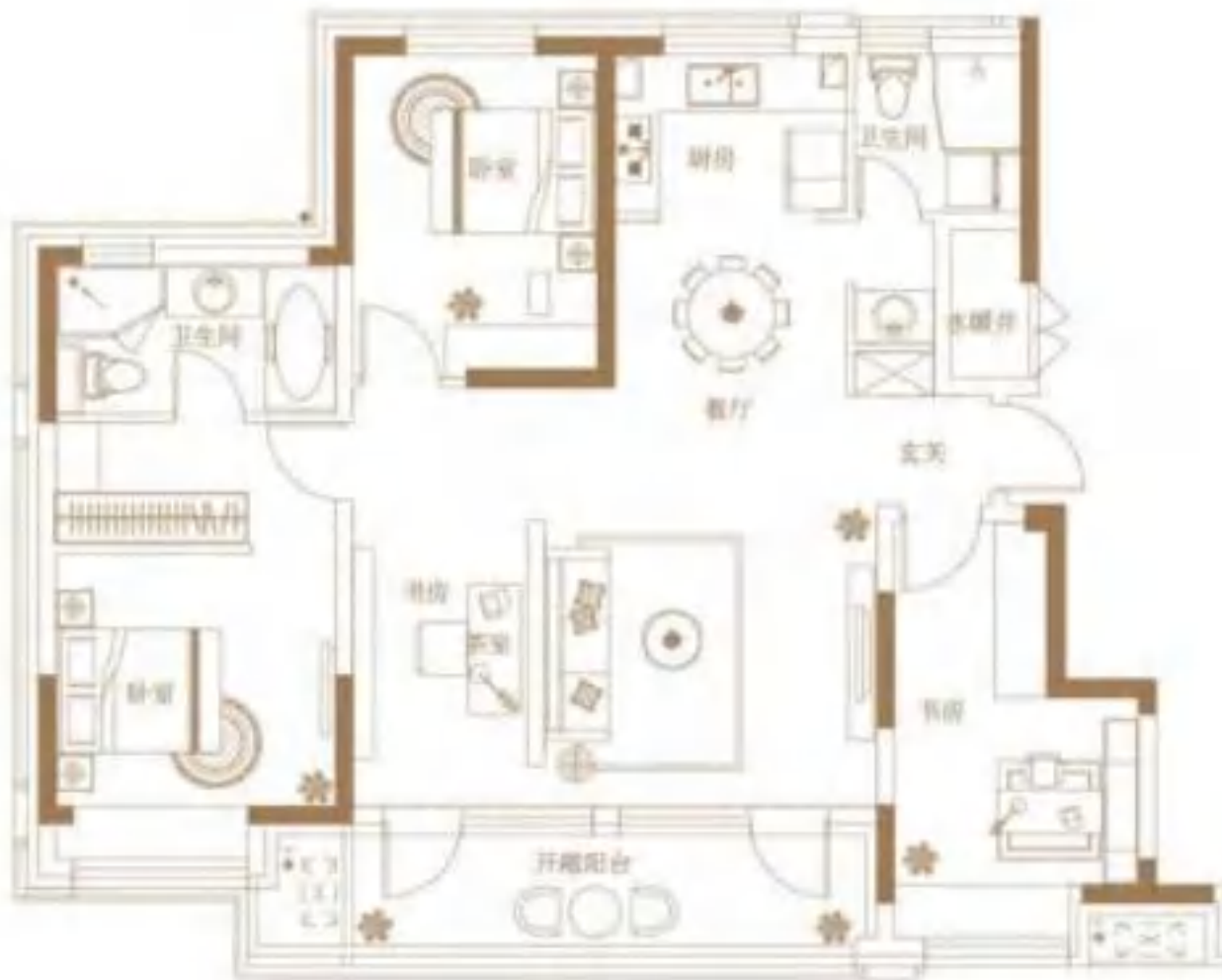
106平 3室2厅2卫



116平 3室2厅2卫



125平 3室2厅2卫



项目名称	建筑形态	户型	面积（㎡）	套数	占比	均价
和山·步云谷	高层	二室二厅一卫	86	754	50%	8300元/㎡
		三室二厅一卫	96	268	18%	8300元/㎡
	小高	三室二厅二卫	106	204	14%	9300元/㎡
			116	198	13%	9300元/㎡
			125	70	5%	9300元/㎡
	合计			1494	100%	8300-9300元/㎡

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

两期产品
配比对比

项目二期相对一期产品变化为：1.无45-80m²小面积纯刚需产品规划；2.控制大户型面积，最高上限125m²，无196m²大面积产品规划；3.刚需仍为主力，升级为86m²2室品质刚需；4.增加100-120m²面积段3室产品

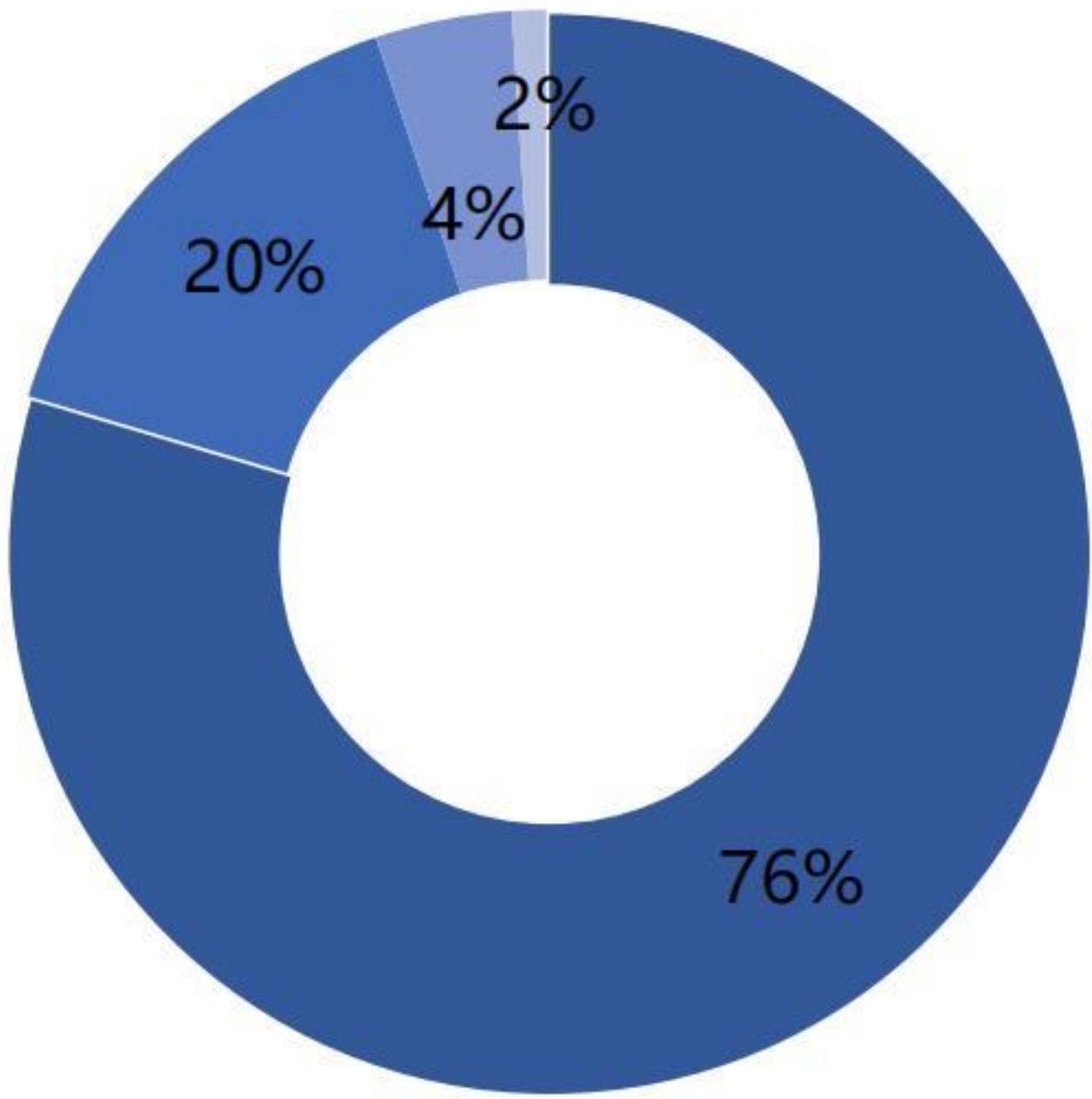
自然天城一期				自然天城二期					
户型	面积段	套数	占比	户型	面积段	套数	占比	对比分析	
一室一厅一卫	45-50m²	980	14%	二期无45-80m²规划				无纯刚需	
二室一厅一卫	50-70m²	1890	27%						
三室一厅一卫									
二室二厅一卫	70-80m²	2450	35%						
三室二厅一卫	80-90m²	980	14%	二室二厅一卫	86m²	754	50%	品质刚需、刚改为 主力	
三室二厅二卫	90-100m²	280	4%	三室二厅一卫	96m²	268	18%		
一期无106-116m²三室产品规划				三室二厅二卫	106m²	204	14%		
					116m²	198	13%		
三室三厅三卫/ 四室二厅三卫	125-196m²	420	6%		125m²	70	5%	控制大面积产品	
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接： https://t.zsxq.com/jlim6me 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份【方案互换加微信：dczk1121】									
合计		7000	100%	合计			1494	100%	——

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

成交客户分析

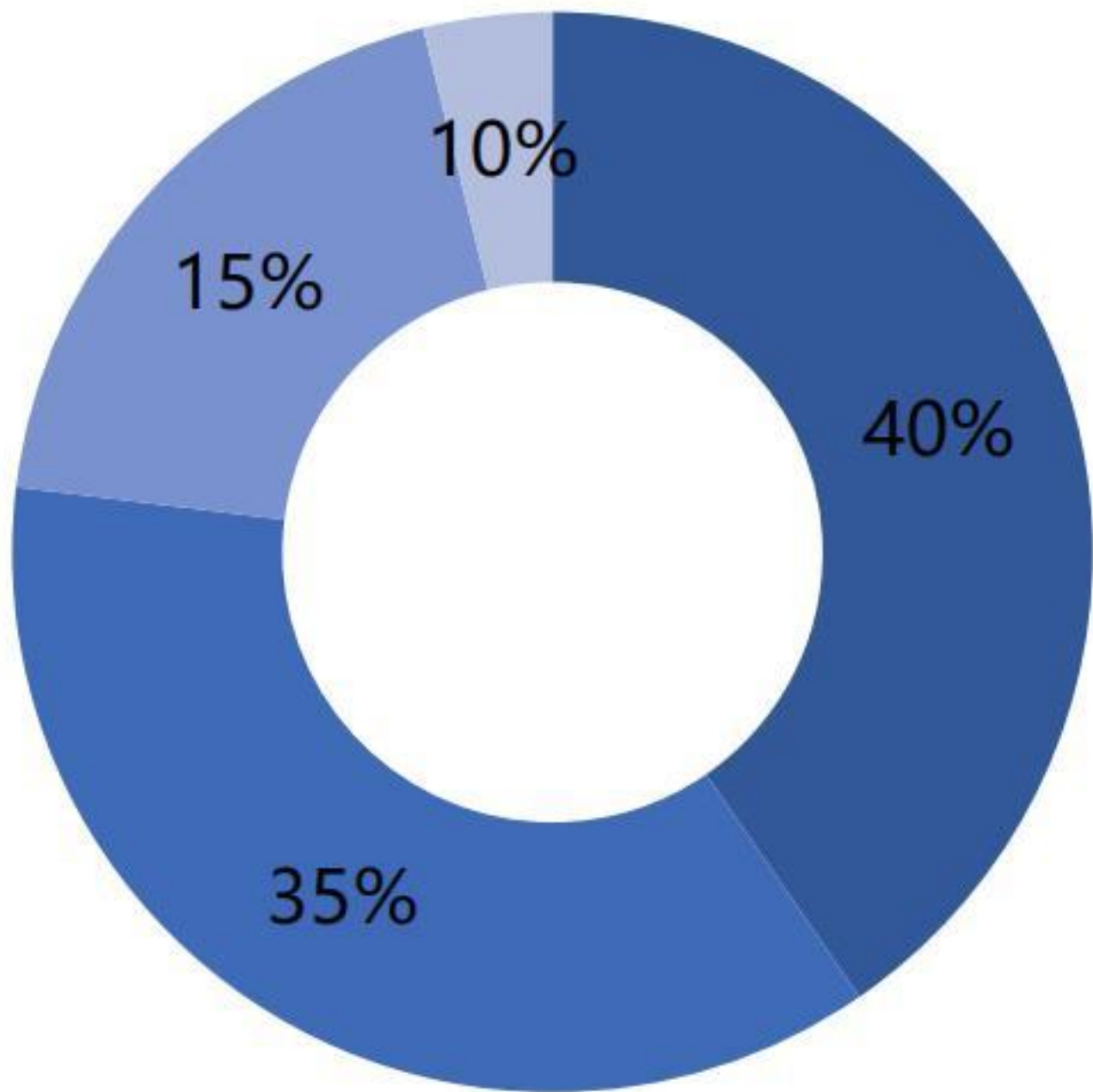
项目在售阶段，成交客户主要来源金州区，约占76%；刚需为主要置业目的，占比40%；年龄25-35岁为主力，约占54%。

客户来源区域



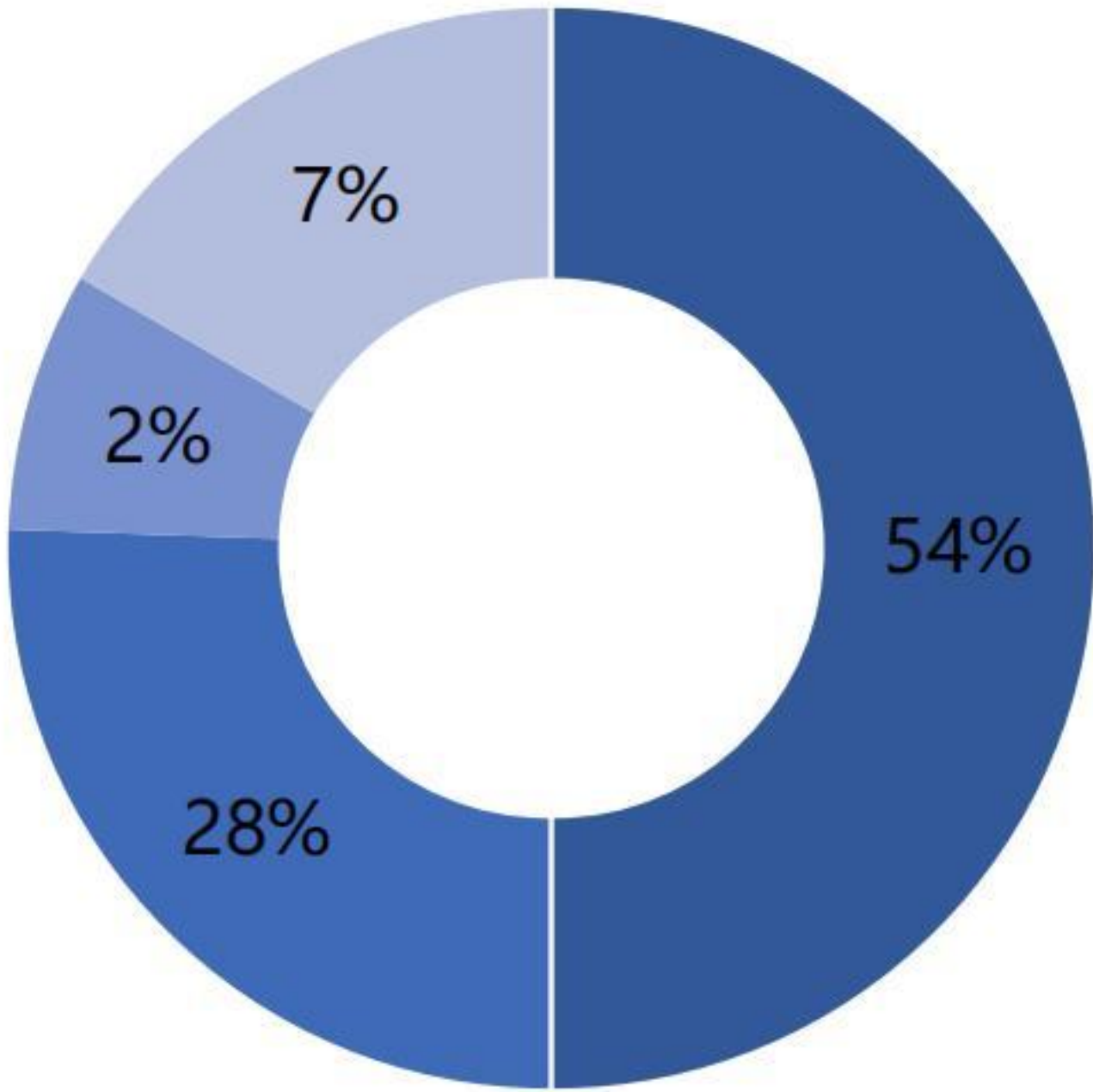
■ 金州区 ■ 开发区 ■ 大连市内 ■ 北三市

置业目的



■ 刚需 ■ 刚改 ■ 改善 ■ 投资

客户年龄段



■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 46-55岁 ■ 55岁以上

一级竞品 | 和山步云谷

TSPUR 同策

核 心
价 值 点

小品牌开发商打造，因一期内部规划未兑现，市场口碑差，二期更名为“和山·步云谷”
总体量50万方，以主城地段、教育配套资源、环境资源优势以及万科物业为核心价值支撑

和山步云谷
SUNNY LAND

50万方
主城光合美学住区

8.24 / 8.26
金州、开发区安盛购物广场

外展厅 耀目开启
欢迎「光」临

117
中学

12年制
优教
EDUCATION

新华
小学

双语
幼儿园

12年制优教，照耀成长之路

住区近享新华小学，
及教学质量与学风口碑兼优的117中学，
同时，住区自拥一所6000余平双语幼儿园，
一贯制教育，点亮智慧之光。

270°宽景阳台，
户户飘窗，乐享阳光满屋

全功能五明户型，户户飘窗，270°环幕景观阳台，
让房间各处都萦绕阳光的香气，超高得房率，
令居家每一刻都倍感从容舒心。

携手大连万科物业，
点亮知性社区

携手大连万科品牌物业，打造品质与知性完美融合的
社区文化与服务。无微不至专侍业主生活，
不止是尊重，更是感动。

vanke SERVICE
万科物业

和山步云谷
SUNNY LAND

欢迎光临

金州、开发区安盛购物广场
双外展厅 恭迎品鉴

转身繁华处 山的灵气自东而来

大黑山下
呼吸森居【好空气】

Sunny land

86-125㎡光感两居 / 三居 向阳而生

0411 3920 7777

大连市金州区
五一七路七里公园北行800米

和山步云谷
SUNNY LAND

50万方 主城光合美学作品

86-125㎡光感两居 / 三居 向阳而生

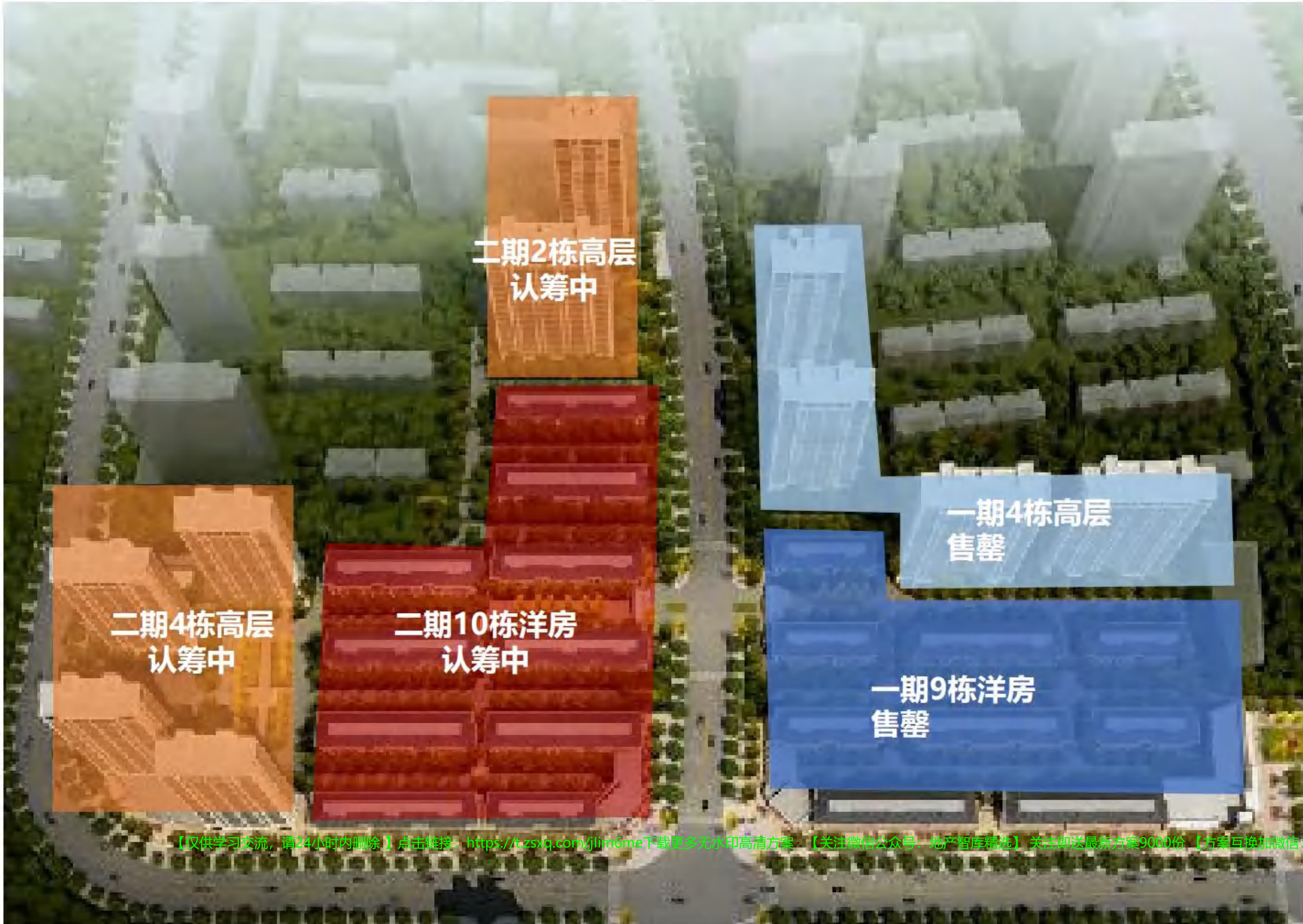
【仅供学习交流，请24小时内删除】
【点击查看：https://t.cn/R...】
【关注微信公号：地产智库精选】
关注即送最新方案9000份【方案互换加微信：dczk1121】

一级竞品 | 万科翡翠之光



基本信息

项目共规划6栋23-34层高层，10栋5-8层洋房。产品面积83-125㎡，容积率2.93。东侧一期已售罄，西侧二期预计2021年入市



开发商	大连万科房地产开发有限公司	销售状态	待售
占地面积	8.3万㎡	物业公司	大连万科物业服务 有限公司
建筑面积	29.7万㎡	物业费	2.85-2.98元/㎡/月
总户数	1214户	车位配比	配置车库
产权年限	70年	开盘时间	预计2021年入市
容积率	2.93	交房时间	—
绿化率	35%	面积区间	83㎡、96㎡、105㎡、 125㎡
物业类型	6栋23-34层高层、10栋 5-8层洋房	装修情况	精装修：高层 800元/㎡ 洋房 1200元/㎡
销售均价	高层 9500元/㎡ 洋房12500元/㎡（一期）	建筑风格	新中式

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

一级竞品 | 万科翡翠之光



配套分析

项目东侧紧邻国防路，南行300米为金州区主干路五一路；生活配套集中在与主城区交界处



配套	交通	轻轨3号线和平路站 周边公交：105路、106路、111路、113路、201路、2004路
	教育	治平小学、南山小学、红旗小学、101中学、109中学
	医疗	金州区第一人民医院、金州中医院、光明街道卫生服务中心
	商业	安盛购物广场、大商新玛特、福佳新天地、西河商场、柏都荟购物广场

一级竞品 | 万科翡翠之光

TOSPUR同策®

二期
产品配比

主力3室产品96-105㎡，共占比61%，四室125㎡产品占比28%，二室产品仅占11%，
户型以刚改为主

86平 2室2厅1卫



96平 3室2厅1卫



105平 3室2厅2卫



125平 4室2厅2卫



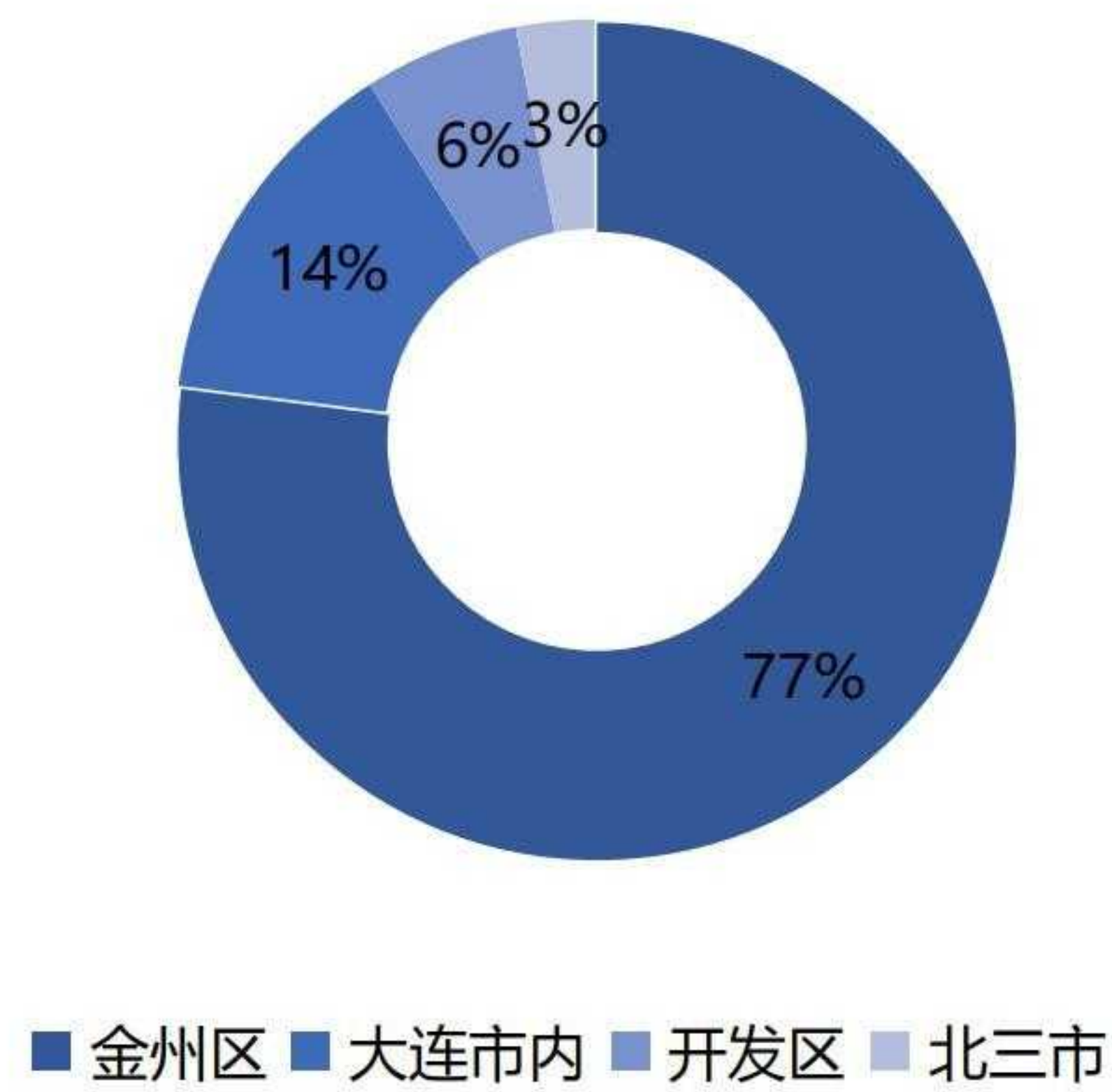
项目名称	建筑形态	户型	面积 (㎡)	套数	占比
万科翡翠之光	高层	二室二厅一卫	83	134	11%
		三室二厅一卫	96	338	28%
		三室二厅二卫	105	406	33%
	洋房	四室二厅二卫	125	336	28%
		合计		1214	100%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

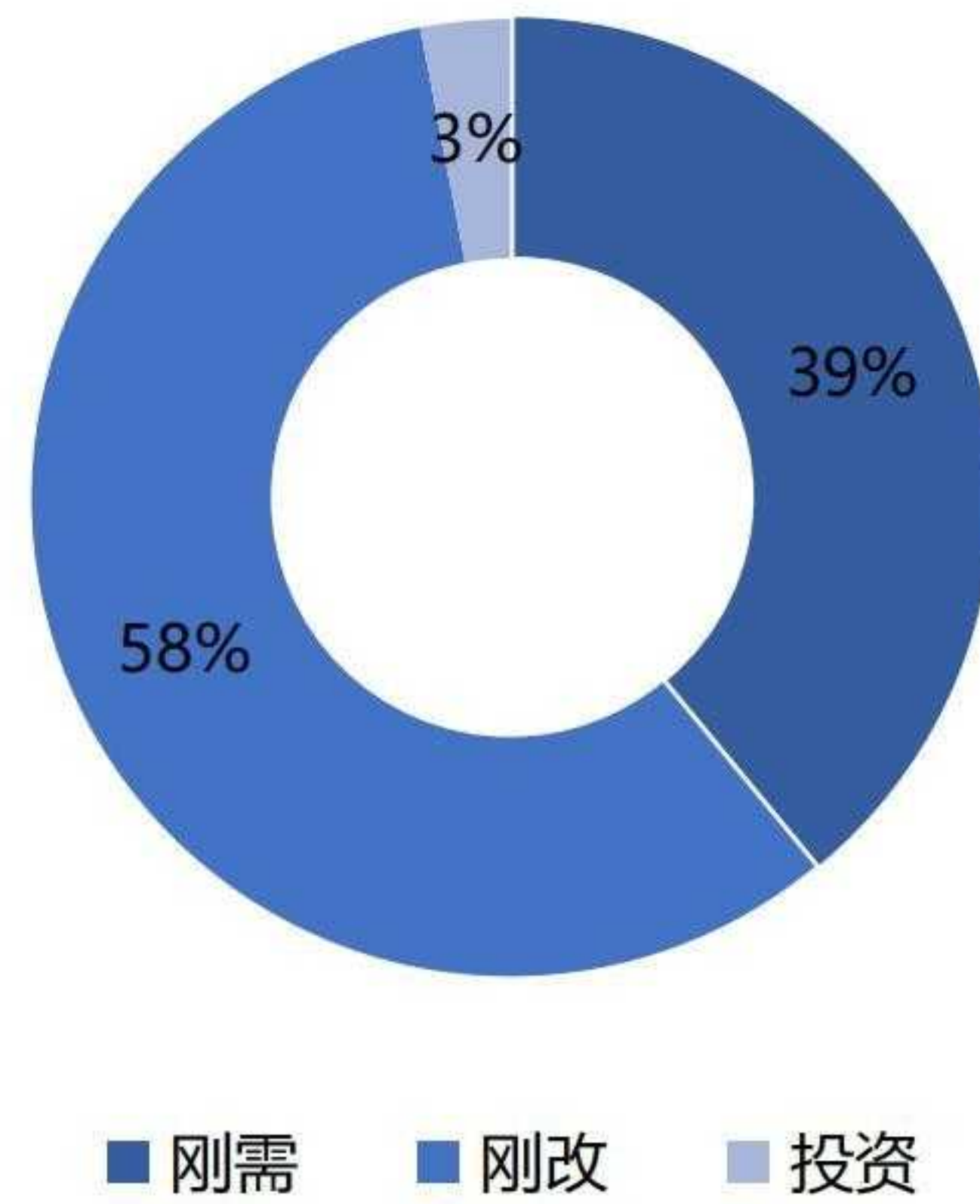
二期认筹客户分析

认筹客户主要来源金州区，占比77%；刚改为主要置业目的，共占比58%；年龄以30-40岁为主力，占比54%，其次为20-30岁，占比29%

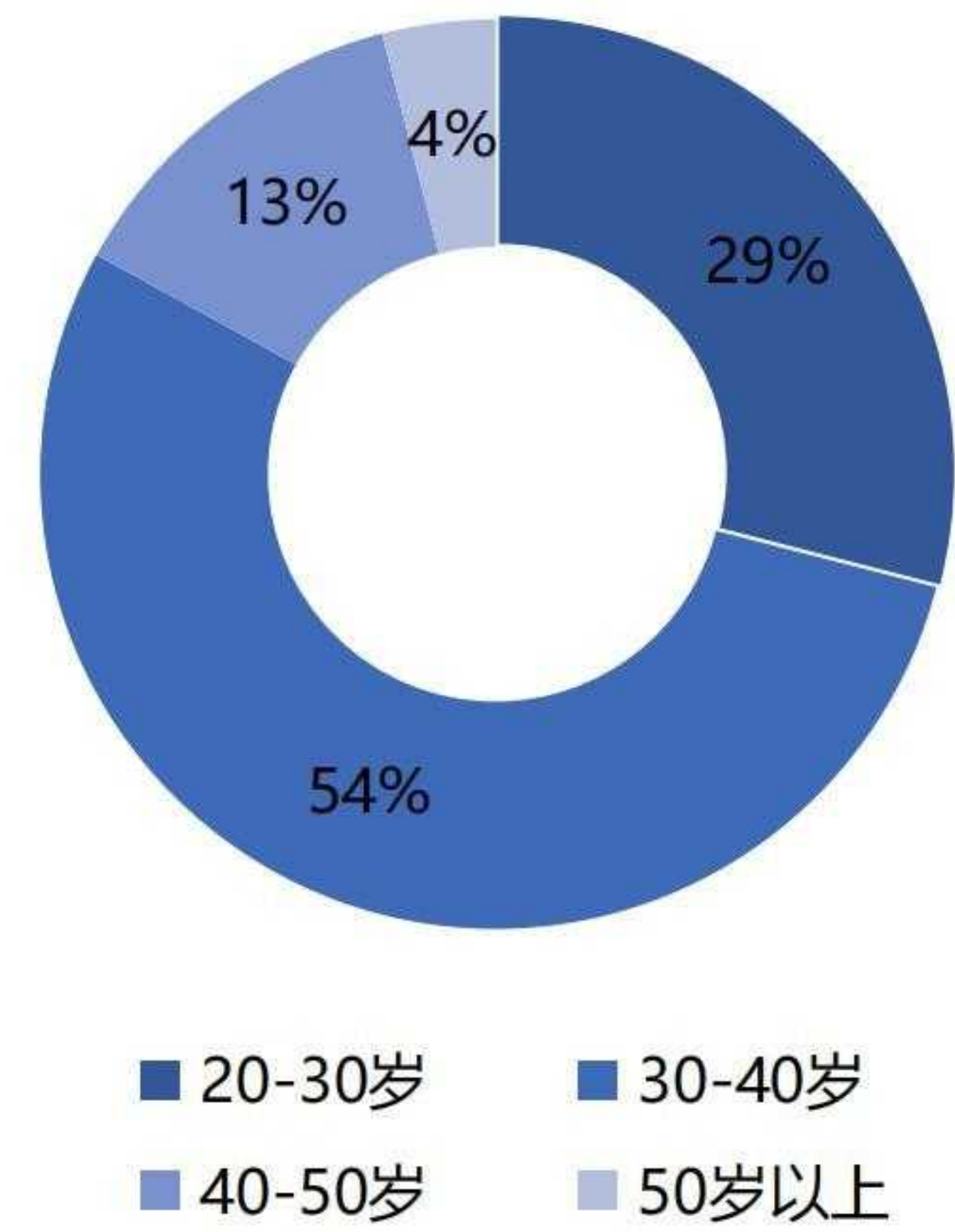
客户来源区域



置业目的



客户年龄段



抗性分析

项目原址为瑞泽农药厂用地，一期用地为农药厂仓库，二期用地为农药厂生产车间，土地受污染严重，难以通过环评，客户抗性较大

污染治理工程招标内容

瑞泽农药原厂区地块污染治理工程修复验收(网上(略))

招标编号：(略)

项目名称 瑞泽农药原厂区(略)

招标人 **金普新区城乡建设局 发布填写日期 ****年 3 月 10日

1、项目概况与招标范围

1.1 本次项目的建设地点：(略)

1.2工程规模：1、清挖(略)(不含(略))；2、清理污染土壤25.19万立方米；包括重金属单一污染、重金属和其他污染源的复合污染；3、治理修复污染土壤14.38万立方米；包括重金属单一污染、重金属和其他污(略)可回填修复后的土方量1.28万立方米；6、外排清理或修复后土壤23.91万立方米。

网络评论

“

04-06

评分： 2.0分

让你住在拆迁的农药厂，你觉得呢

4

2019-07-27

评分： 6.0分

小区周边环境不好 路上大车比较多 而且是农药厂拆迁的

1

2019-05-05

片区小邻通

以前是瑞泽农药地，虽已治理，但是普遍人群还是接受不了

1 1

”

一级竞品 | 万科翡翠之光



核心价值点

项目主诉学区和距离主城区较近地段、交通、配套优势，未来主城区附近唯一项目

书香漫溢

濡染成长



EMERALD GLORY

比邻优质教育资源，
101中学 教科院附属中学

双学府环绕，人文熏陶，墨韵书香伴成长。

多维交通

繁华际会



EMERALD GLORY

紧邻沈大高速金州出入口，
便捷出行，通达全城。

渤海大道，建设中的金州湾国际机场
与世界接驳，提速生活。

翡翠之光 II

全维速达 接轨世界
条交通主脉



EMERALD GLORY

沈大高速金州出入口 渤海大道 金州湾国际机场
快速链接全城，接轨世界

125㎡ 秘境洋房 80-105㎡ 云景高层

即将耀世登场

vanke | 大连

翡翠之光 II

“加”
宽成长道路
WIDEN THE GROWTH PATH

双学府为邻
教科院附属中学
大连市101中学



125㎡ 秘境洋房 80-105㎡ 云景高层

T.0411 3933 0000 大连·金州国防路与同济路交汇处

基本信息

项目共规划6栋28-30层高层，1栋6层洋房，产品面积85-123㎡，容积率3.5



开发商	大连世展房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	2.43万㎡	物业公司	佳兆业美好集团
建筑面积	8.52万㎡	物业费	2.8元/㎡/月
总户数	836户	车位配比	1：0.9
产权年限	70年	开盘时间	2019年12月4日
容积率	3.5	交房时间	2022年8月
绿化率	35%	面积区间	85㎡、120㎡、123㎡
物业类型	6栋28-30层高层 1栋6层洋房	装修情况	精装修，装修标准 1000元/㎡左右
销售均价	高层：10800元/㎡ 洋房：12700元/㎡	建筑风格	Artdeco新古典

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

产品配比 项目2室产品85㎡为主力产品，共占比70%，其中A户型去化情况最佳，双南向卧室

85㎡ 2室2厅1卫 (A)



85㎡ 2室2厅1卫 (B)



85㎡ 2室2厅1卫 (C)



120㎡ 3室2厅2卫



123㎡ 3室2厅2卫



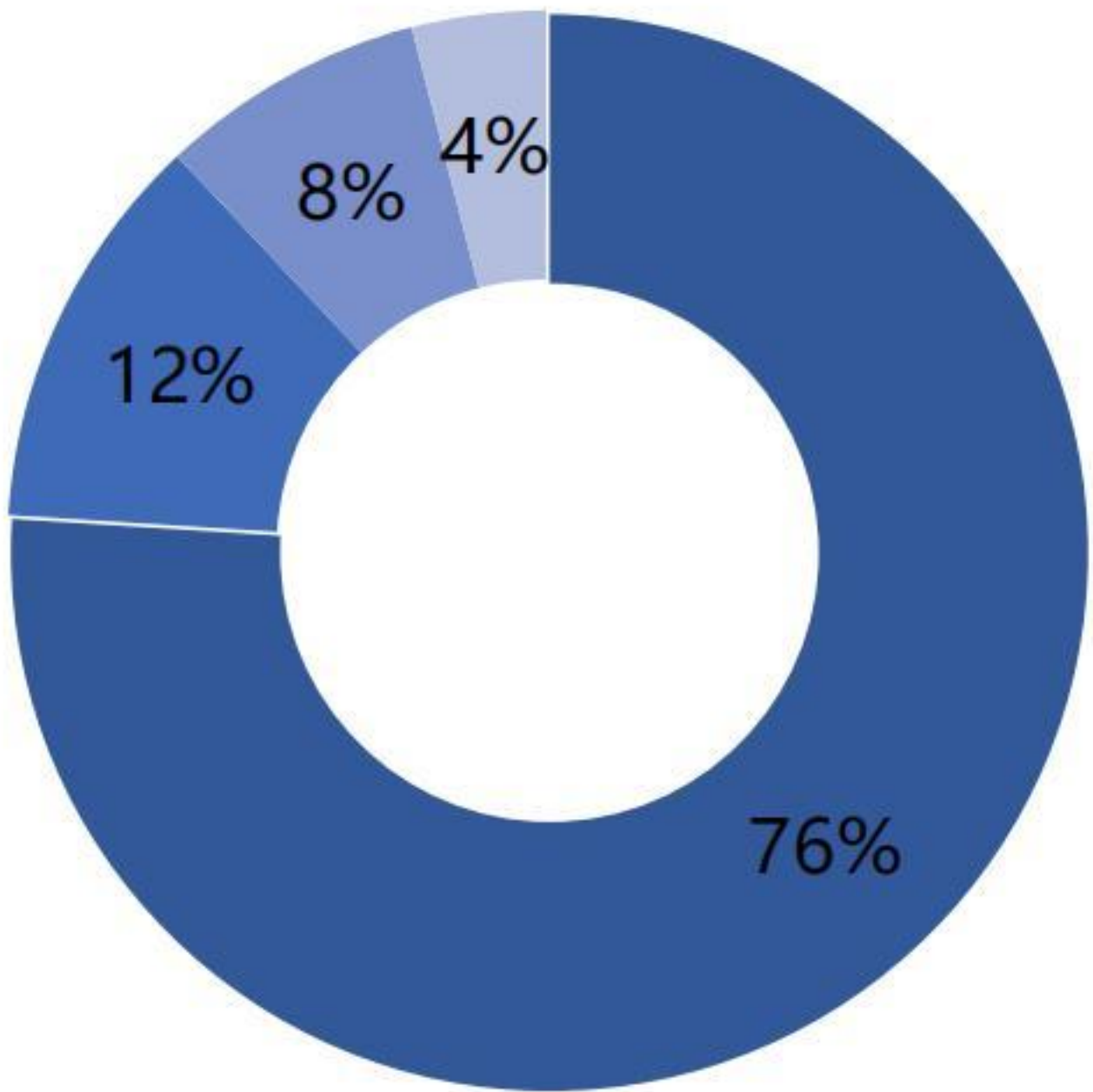
项目名称	建筑形态	户型	面积（㎡）	套数	占比	均价	月均去化	去化率
佳兆业悦璟	高层	二室二厅一卫（A）	85	350	42%	10800元/㎡	15	39%
		二室二厅一卫（B）		116	14%		5	13%
		二室二厅一卫（C）		116	14%		5	13%
	洋房	三室二厅二卫	120	234	28%		12	32%
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jlm6m8 下载更多无水印高清方案			123	20	2%	12700元/㎡	-	-
合计				836	100%	10800-12700元/㎡	37	29%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.sxqx.com/jlwm6m6> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

成交客户分析

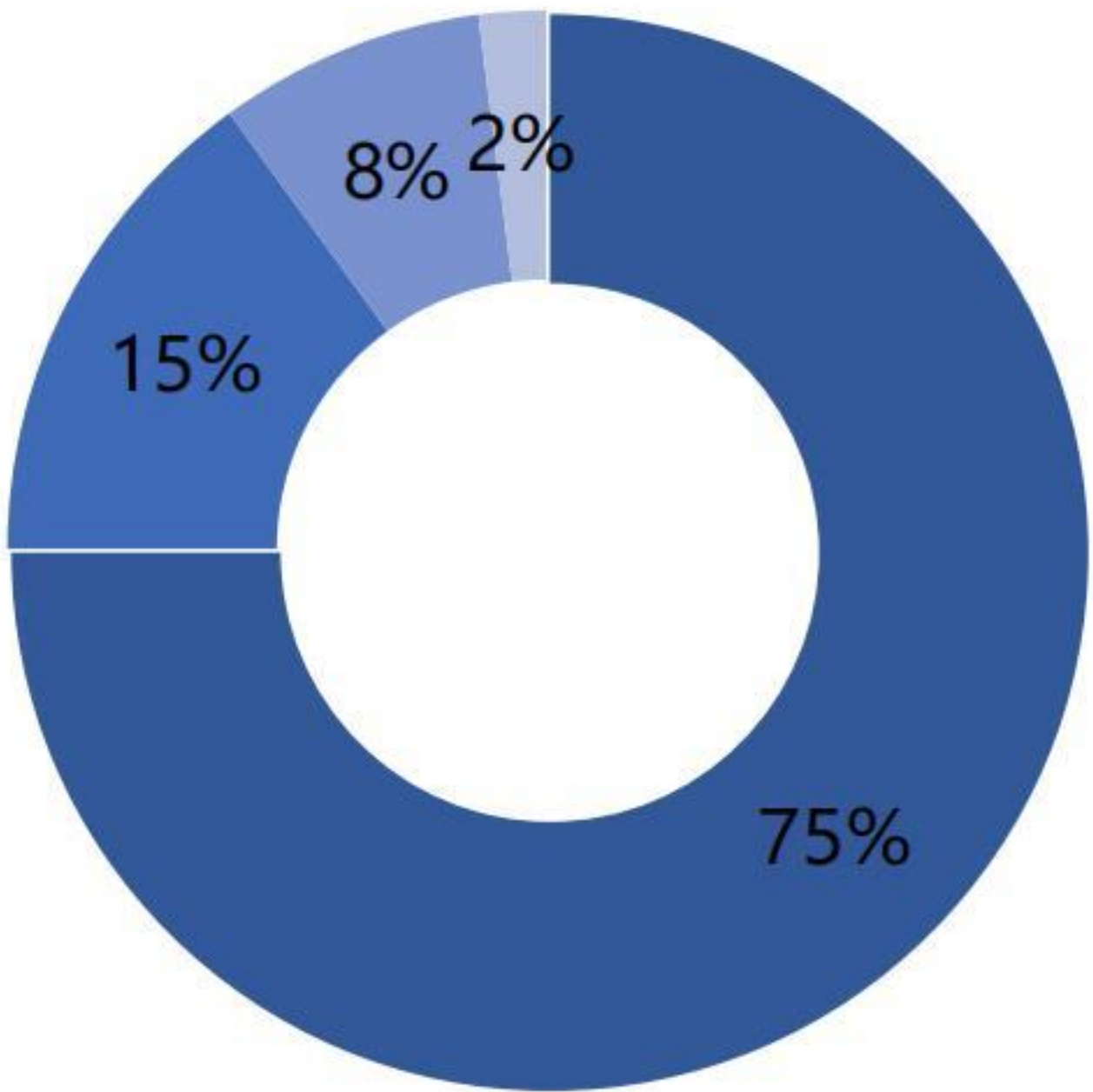
客户主要来源金州区，占比76%；刚需为主要置业目的，占比75%；年龄35-40岁为主力，其次为25-35岁

客户来源区域



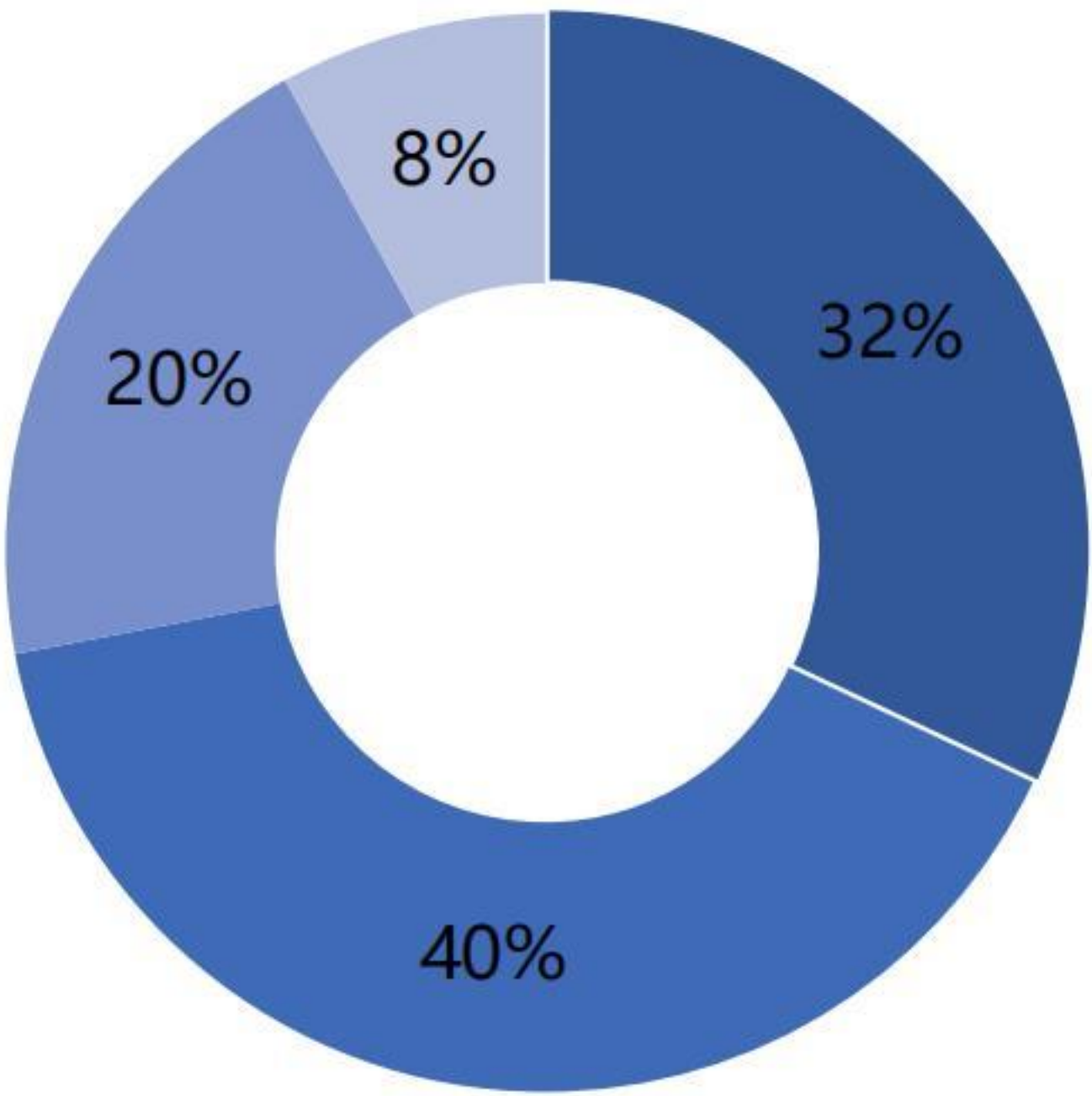
■ 金州区 ■ 开发区 ■ 大连市内 ■ 北三市

置业目的



■ 刚需 ■ 刚改 ■ 改善 ■ 投资

客户年龄段



■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 45-50岁 ■ 50岁以上

基本信息

项目共规划3栋18层高层，4栋11层小高层。产品面积50-128㎡，容积率1.96



开发商	大连金悦房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	24.2万㎡	物业公司	大连百安物业管理有限公司
建筑面积	52万㎡	物业费	1元/㎡·月
总户数	454户	车位配比	1：0.7
产权年限	70年	开盘时间	2019年9月21日
容积率	1.96	交房时间	2020年10月底
绿化率	35%	面积区间	50-102㎡
物业类型	3栋18层高层、4栋11层小高层	装修情况	毛坯
销售均价	跃层6800元/㎡ 平层 8500元/㎡ LOFT 12000元/㎡	建筑风格	现代

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/4lx6w1e> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

二级竞品 | 悦泰山里



产品配比

项目共规划3栋18层高层，4栋11层小高层。产品面积50-128m²，容积率1.96

50平LOFT 2室2厅2卫

53平LOFT 3室2厅1卫

61平LOFT 3室2厅2卫

68平层 2室2厅1卫

72平LOFT 3室2厅2卫

78平LOFT 3室2厅2卫

102平平层 3室2厅1卫



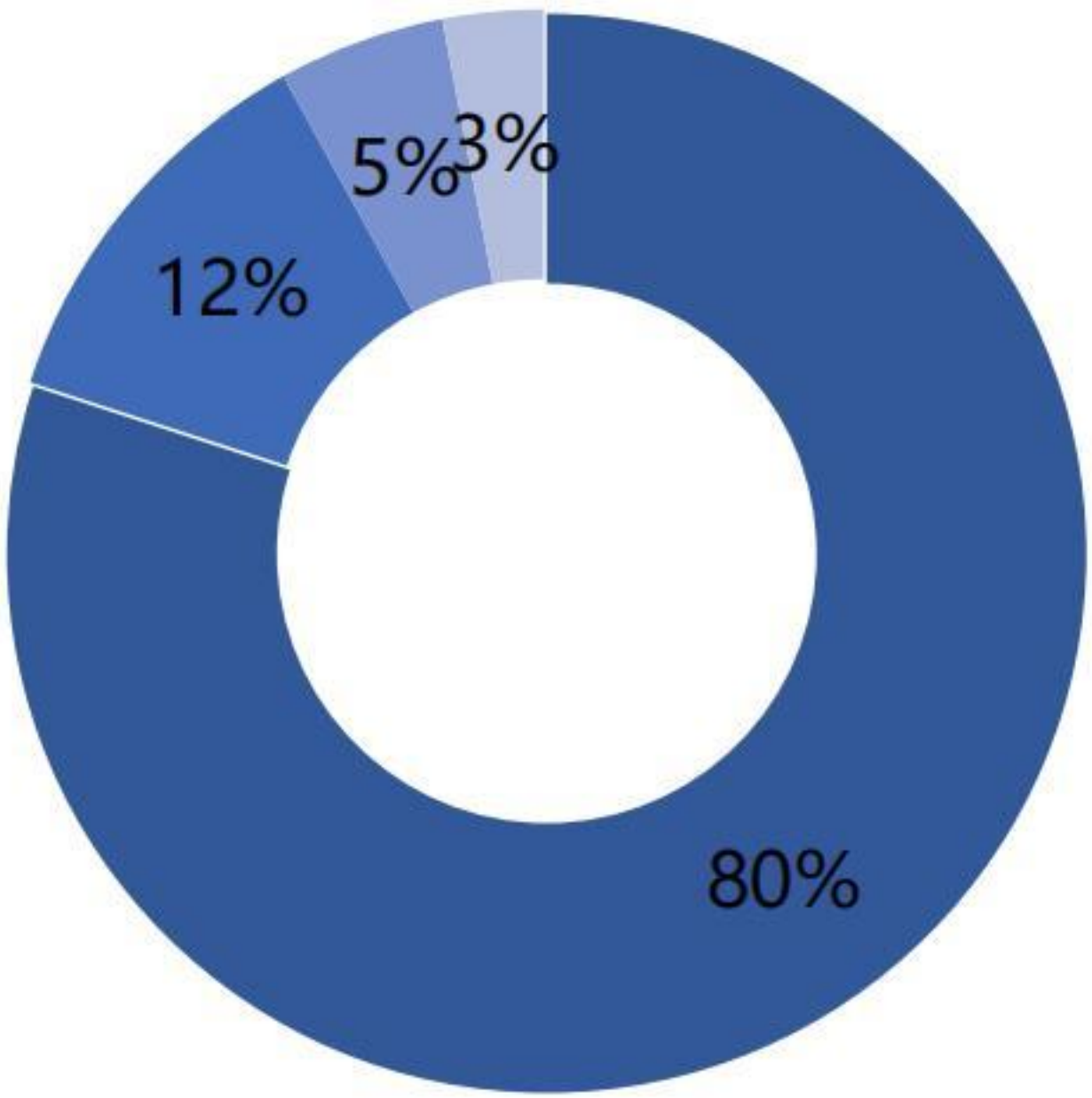
项目名称	建筑形态	户型	面积（m²）	类型	套数	占比	均价	月均去化	去化率
悦泰山里	高层	二室二厅二卫	50	LOFT	72	16%	12000元/m²	6	83%
	高层+小高	三室二厅二卫	53	LOFT	22	5%	12000元/m²	5	34%
	高层	三室二厅二卫	61	LOFT	72	16%	12000元/m²	6	93%
	小高	二室二厅一卫	68	平层	33	7%	8500元/m²	3	34%
		三室二厅二卫	72	LOFT	22	5%	12000元/m²	3	18%
		三室二厅二卫	78	LOFT	72	16%	12000元/m²	1	11%
		三室二厅一卫	102	平层	33	7%	8500元/m²	3	32%
		二室二厅二卫	106	跃层	64	14%	6800元/m²	4	19%
		二室二厅二卫	128	跃层	64	14%	6800元/m²	1	6%
		合计			454	100%	6800-12000元/m²	32	37%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

成交客户分析

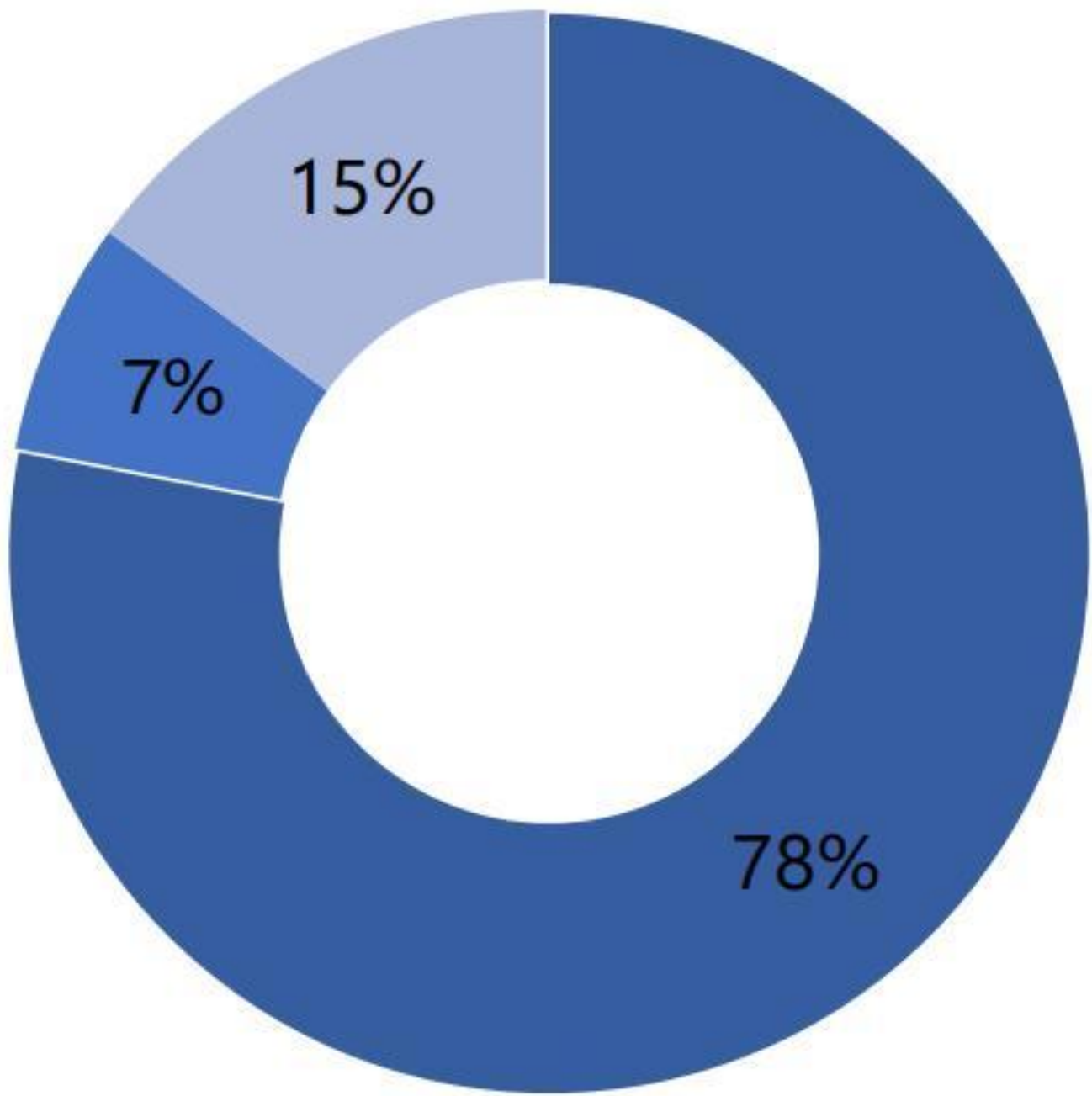
客户主要来源金州区，占比80%；刚需为主要置业目的，占比78%；年龄25-35岁为主力，占比58%

客户来源区域



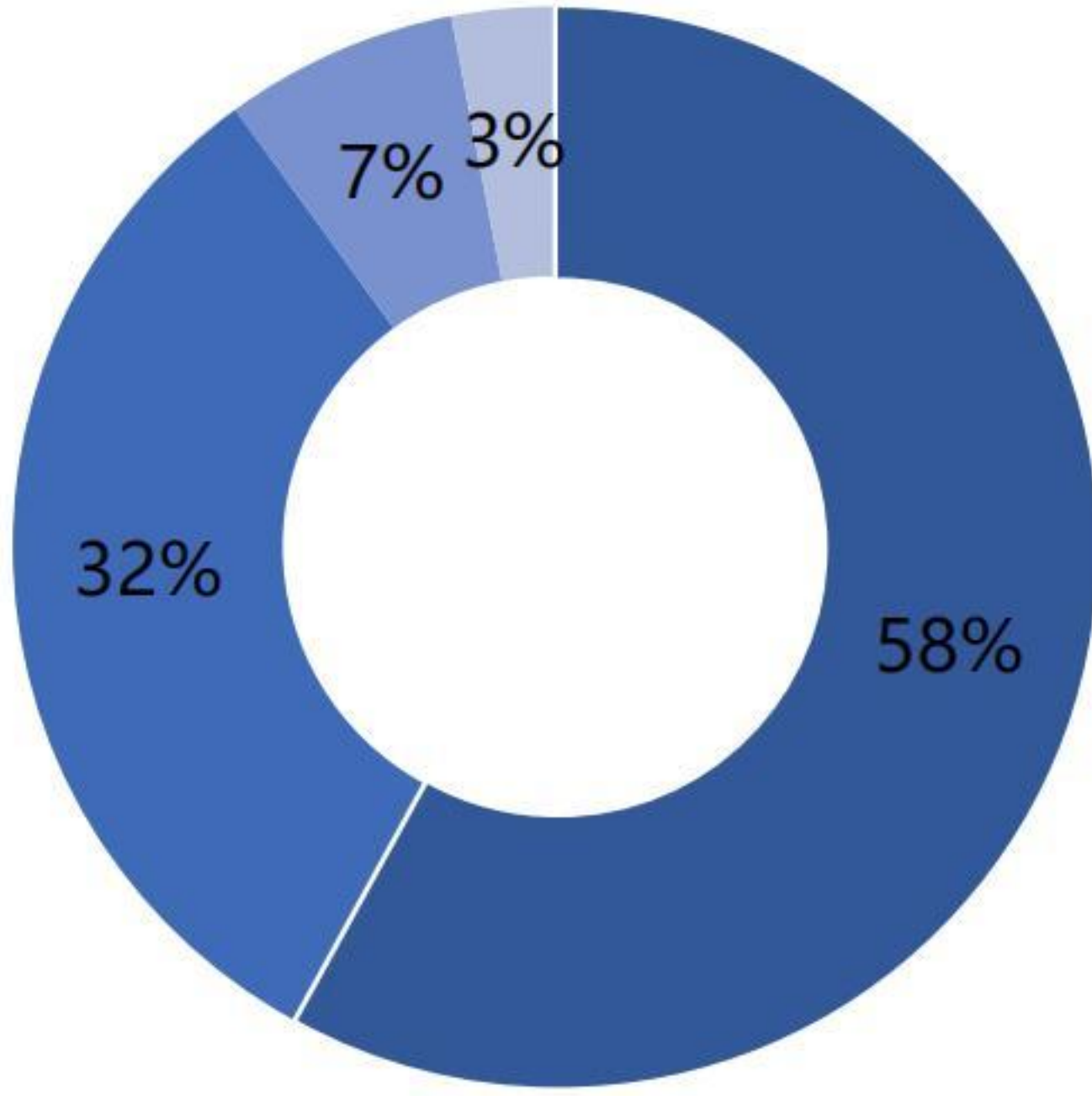
■ 金州区 ■ 大连市内 ■ 开发区 ■ 北三市

置业目的



■ 刚需 ■ 刚改 ■ 投资

客户年龄段



■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 45-50岁 ■ 50岁以上

二级竞品 | 保利堂悦二期



基本信息

项目共规划3栋5层/7层洋房，20栋8-11层小高层，产品面积78-116m²，容积率1.36



开发商	大连保睿房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	6.9万 m²	物业公司	保利（大连）物业管理有限公司
建筑面积	11.6万 m²	物业费	2.95元/m²/月
总户数	989户	车位配比	配置车库
产权年限	70年	开盘时间	2020年5月8日
容积率	1.36	交房时间	2022年6月底
绿化率	40%	面积区间	78m²、87m²、116m²
物业类型	3栋5层/7层洋房、20栋8-11层小高	装修情况	精装修，装修标准1000元/m²左右
销售均价	78m²、87m² 10000元/m² 116m² 11000元/m²	建筑风格	新中式

二级竞品 | 保利堂悦二期

TOSPUR同策®

产品配比

项目主力3室87-116㎡产品，共占比56%；3室116㎡产品去化情况最佳，但产品较少，仅占比16%

78平 2室2厅1卫



87平 3室2厅1卫



116平 3室2厅2卫



项目名称	建筑形态	户型	面积（㎡）	套数	占比	均价	月均去化	去化率
保利堂悦	洋房+小高	二室二厅一卫	78	435	44%	10000元/㎡	17	71%
	小高	三室二厅一卫	87	396	40%	10000元/㎡	9	79%
	小高	三室二厅二卫	116	158	16%	11000元/㎡	15	83%
	合计			989	100%	10000-11000元/㎡	41	76%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

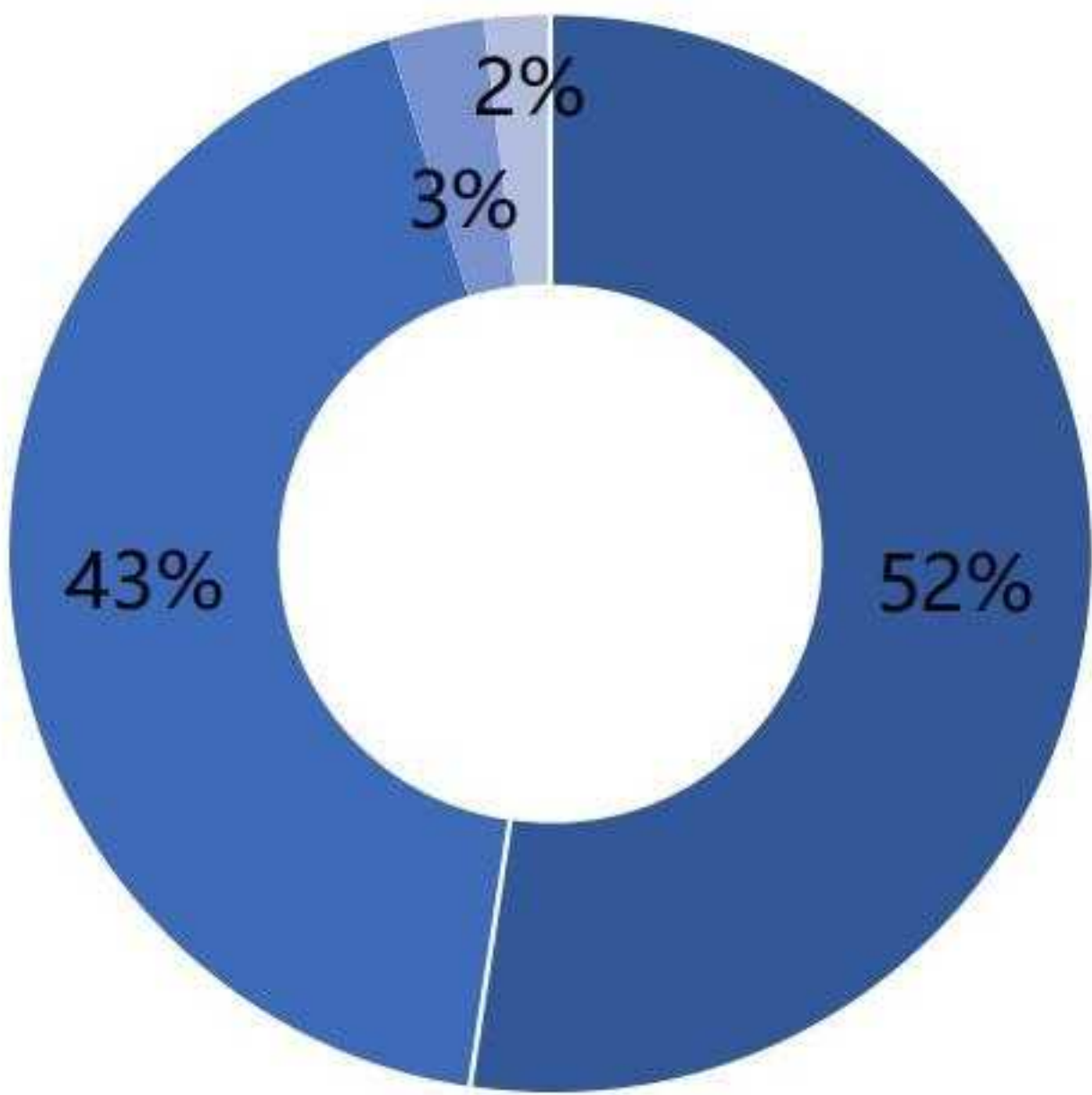
二级竞品 | 保利堂悦二期



成交客户分析

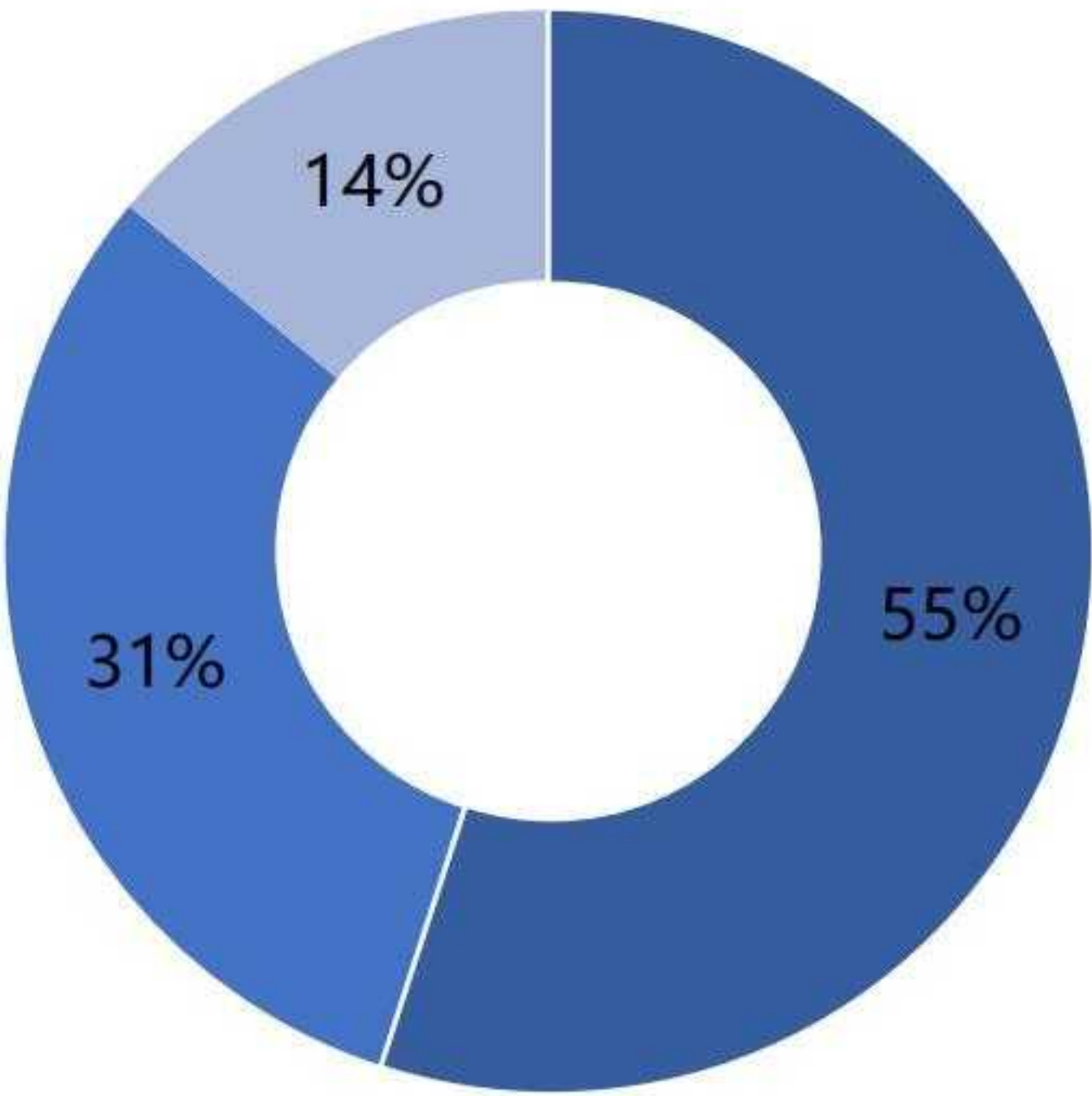
客户主要来源金州区，占比52%，其次为大连市内客户，因区域发展和距离市区较近置业；刚需为主要置业目的，占比55%；年龄25-35岁为主力，其次为45-50岁

客户来源区域



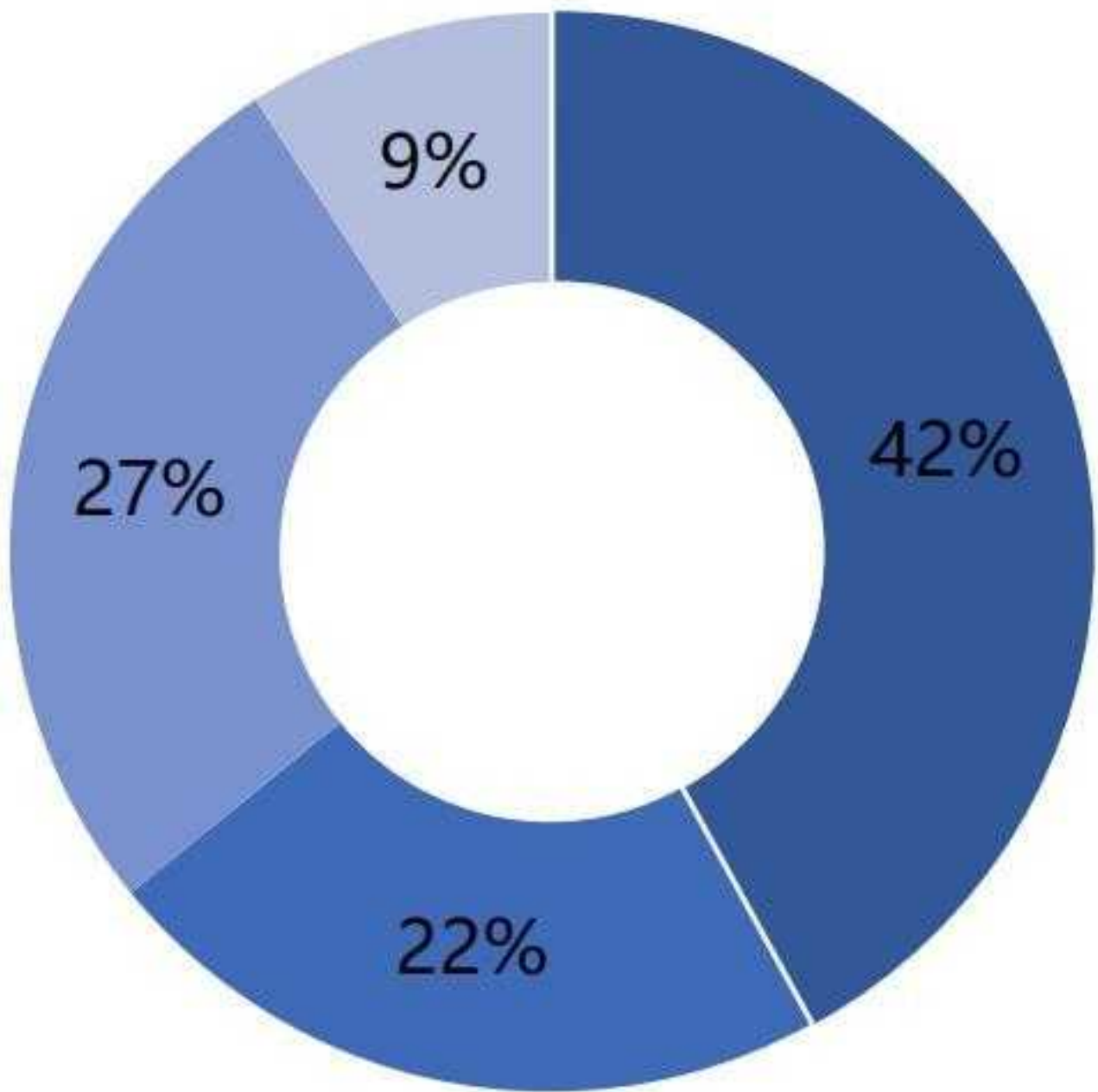
■ 金州区 ■ 大连市内 ■ 北三市 ■ 开发区

置业目的



■ 刚需 ■ 刚改 ■ 投资

客户年龄段



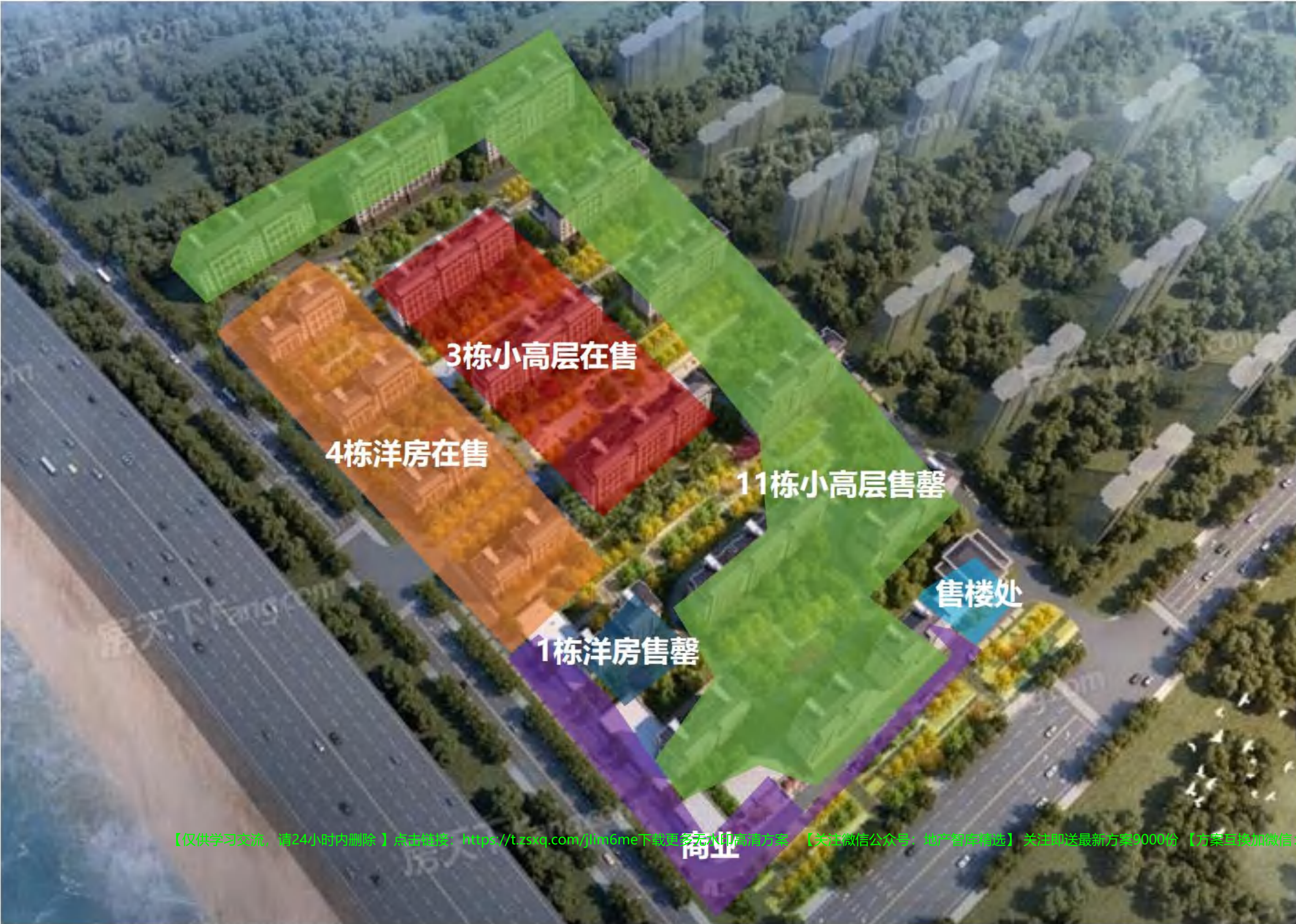
■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 45-50岁 ■ 50岁以上

二级竞品 | 中梁观澜壹号院



基本信息

项目共规划5栋6层/8层洋房，14栋8-11层小高层。产品面积78-108m²，容积率1.36



开发商	大连梁翰房地产开发有限公司	销售状态	在售
占地面积	6.7万 m²	物业公司	中梁物业管理有限公司
建筑面积	11万 m²	物业费	2.9元/m²/月
总户数	906	车位配比	配置车库
产权年限	70年	开盘时间	2019年9月21日
容积率	1.36	交房时间	2021年11月底
绿化率	30%	面积区间	78m²、89m²、95m²、108m²
物业类型	5栋6层/8层洋房、14栋8-11层小高层	装修情况	精装修
销售均价	9800-11000元/m²	建筑风格	王府中式

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jk6me> 下载更多地产方案 【关注公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案包加微信：dczk1121】

二级竞品 | 中梁观澜壹号院



产品配比

项目主力3室产品89-108m²，共占比66%；2室去化情况最佳，但产品较少，仅占比34%；3室89m²产品因有一线瞰海优势且数量较少，价格最高

78m² 2室2厅1卫



89m² 3室2厅1卫



95m² 3室2厅1卫



108m² 3室2厅2卫



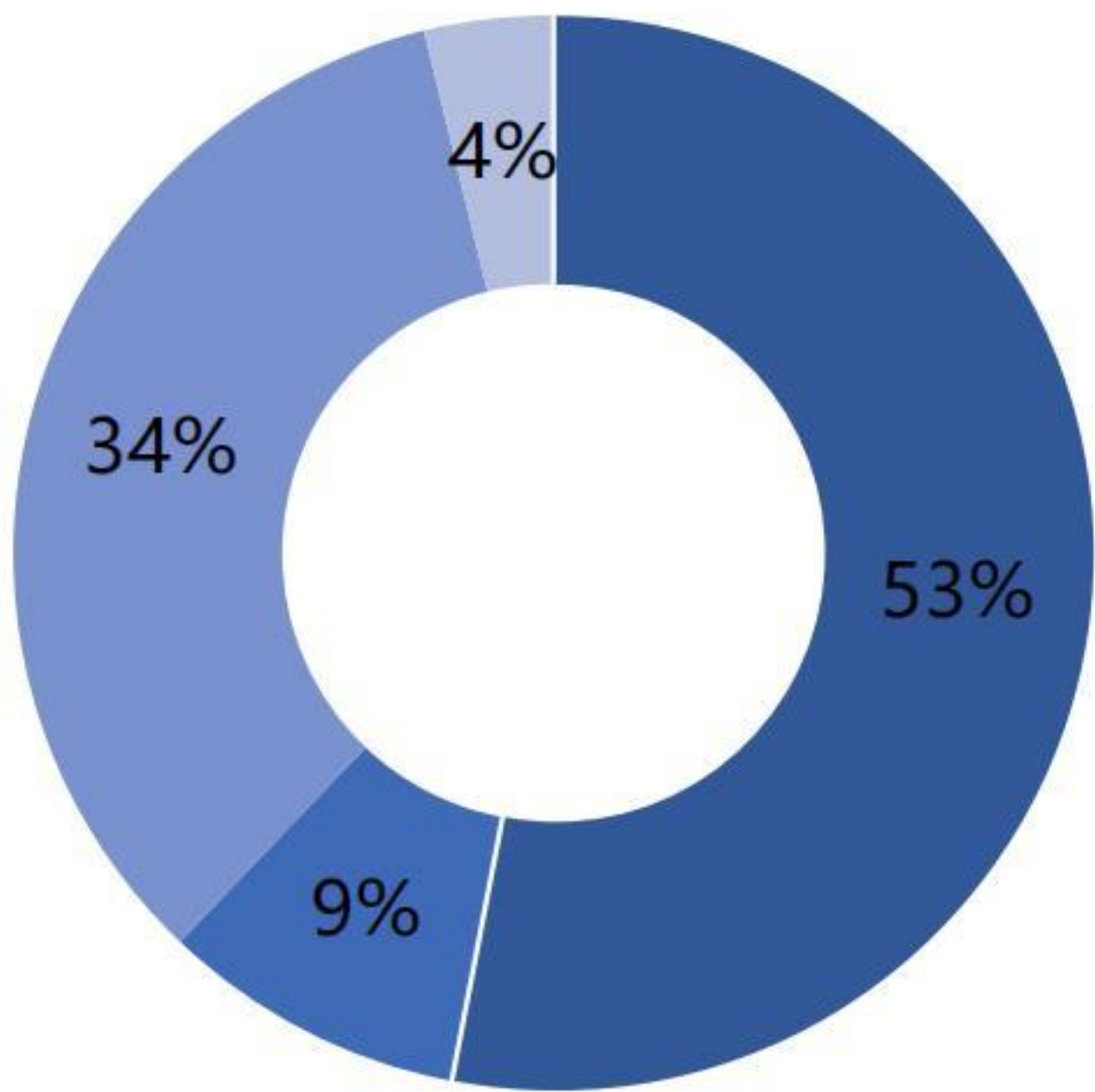
项目名称	建筑形态	户型	面积（m²）	套数	占比	均价	月均去化	去化率
中梁观澜壹号院	洋房+小高	二室二厅一卫	78	308	34%	9800元/m²	4	98%
		三室二厅一卫	89	91	10%	11000元/m²	2	97%
			95	245	27%	9800元/m²	27	83%
		三室二厅二卫	108	262	29%	9800元/m²	18	81%
	合计			906	100%	9800-11000元/m²	51	89%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

成交客户分析

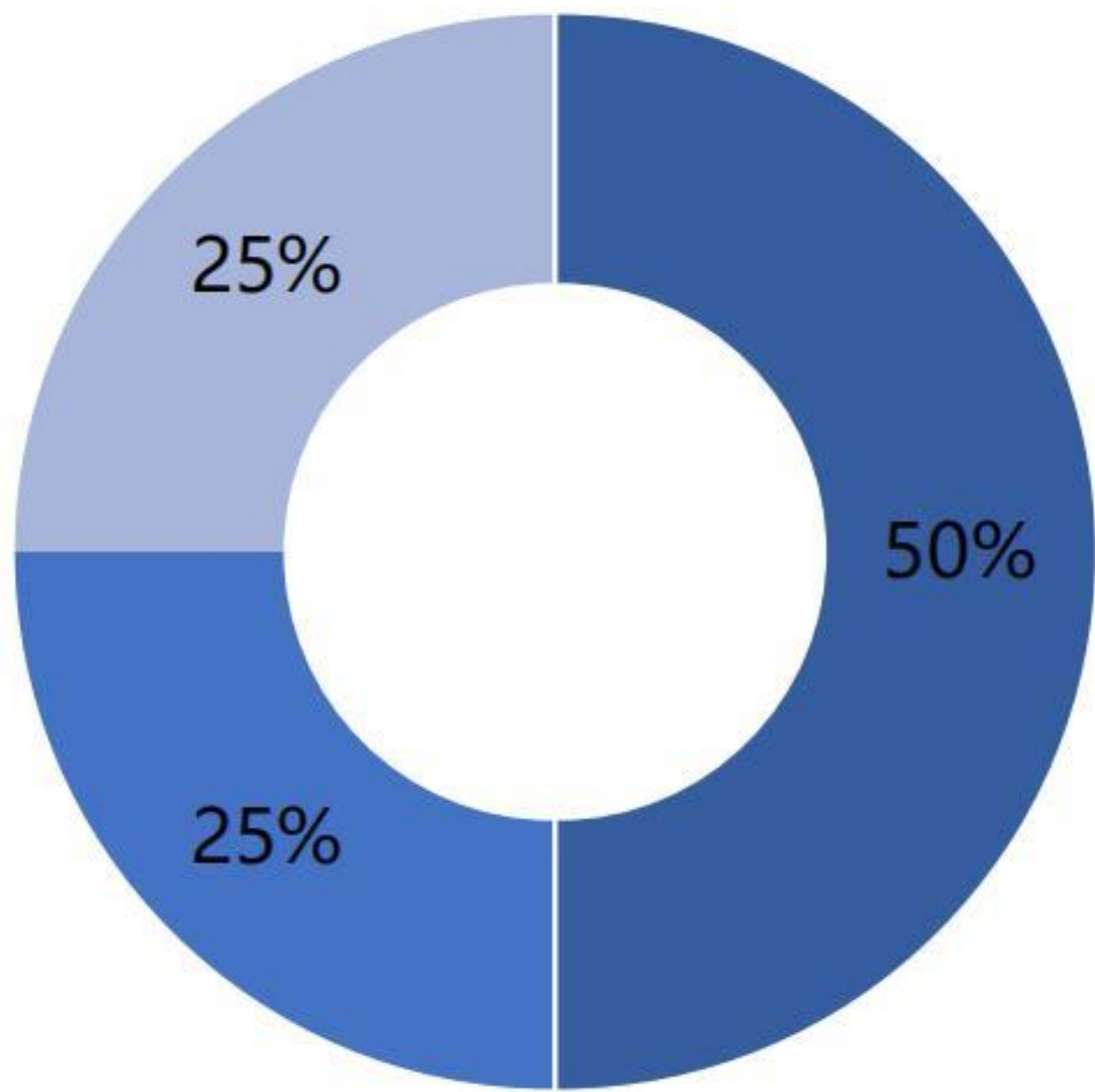
客户主要来源金州区，占比53%；刚需为主要置业目的，共占比50%；年龄35-45岁为主力，其次为25-35岁

客户来源区域



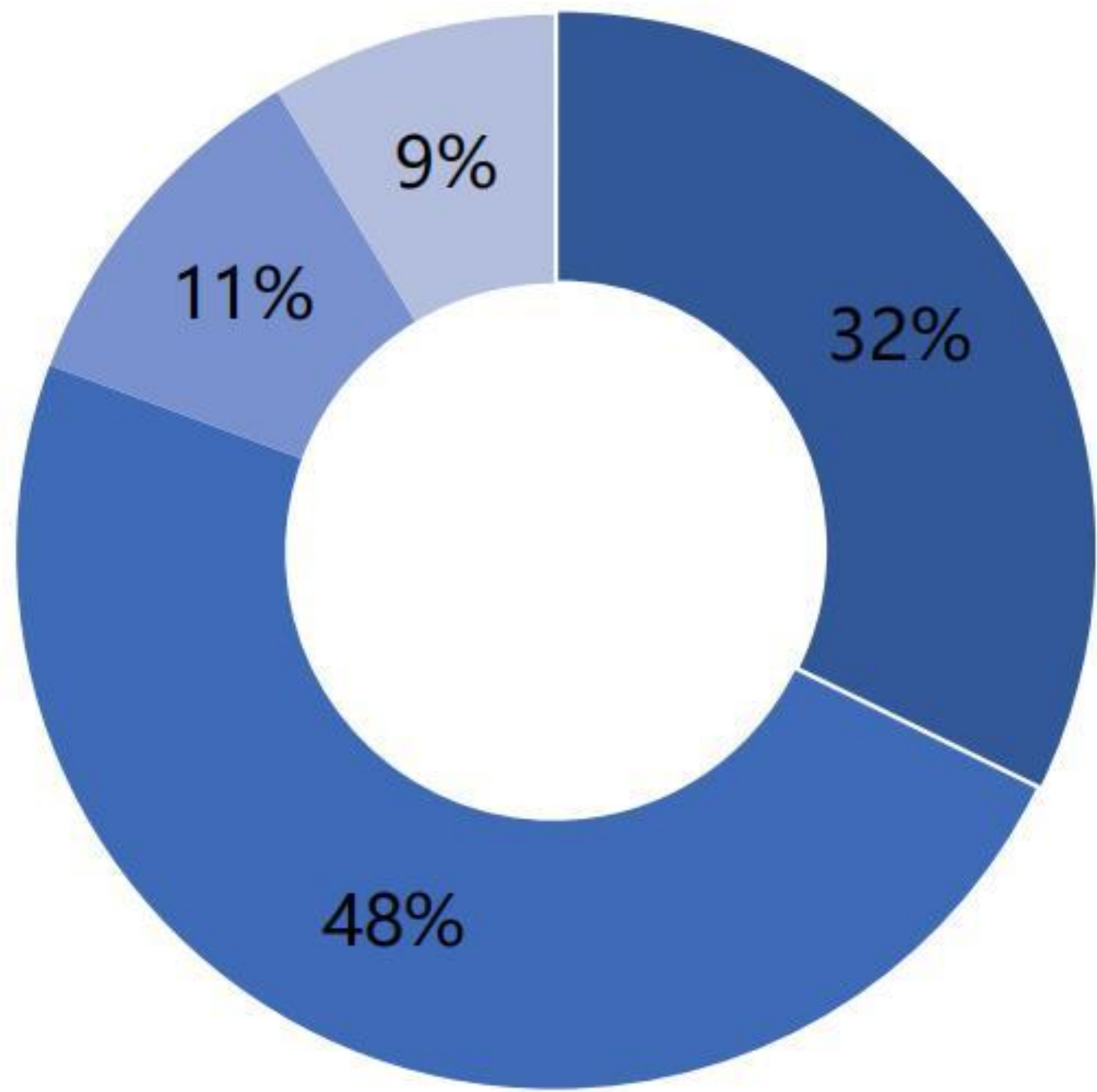
■ 金州区 ■ 开发区 ■ 大连市内 ■ 北三市

置业目的



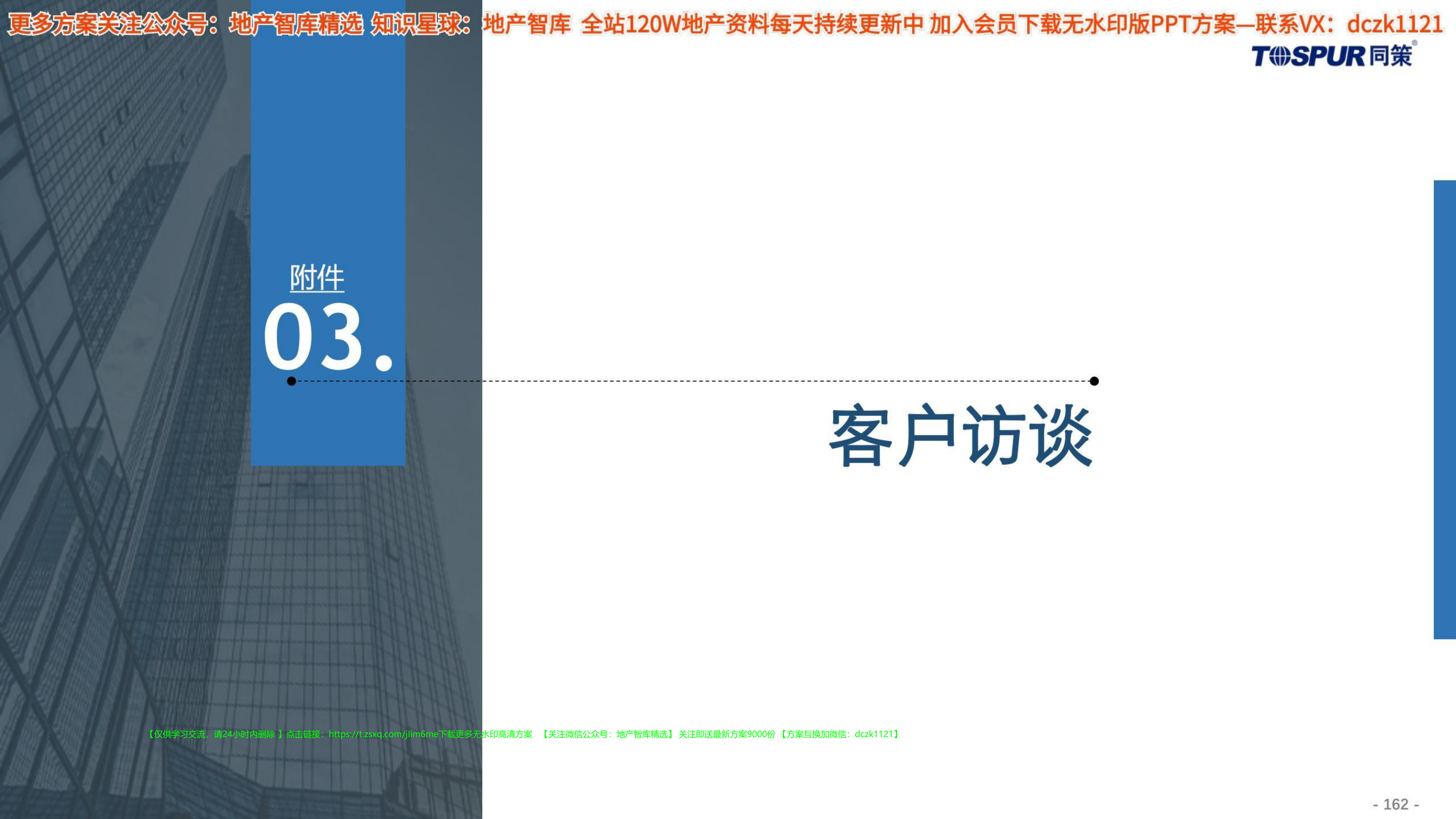
■ 刚需 ■ 刚改 ■ 投资

客户年龄段



■ 25-35岁 ■ 35-45岁
■ 45-50岁 ■ 50岁以上





附件
03.

客户访谈

精英说

寻找当地房地产销冠人才，倾听一线的声音，从多个角度分析本案客群的真实需要



力标城市首府 销售经理

01

万科翡翠之光 销售经理

02

- **问：**力标城市首府项目客户对项目的关注点是什么？
- **答：**客户主要关注项目的价格、学区、区域发展、户型。我们很多客户是年轻的小两口，准备要孩子了，这个项目**价格比主城的项目低**，他们比较能承受，同时项目**配套春华小学、爱民小学双学区**，这一点比较能推动成交。来我们这买房子的客户还都很关注这个区域的发展，**产业新园项目签约之后区域发展是肯定很有前景的**。我们的户型都是**全明并且南北通透**，有很多客户之前住的主城区的老房子，卫生间都不带窗，采光、通风不好，就尤其关注卫生间是不是带窗。
- **问：**万科翡翠之光项目打造亮点有哪些？
- **答：**我们的亮点主要是**大品牌、双名校、洋房产品、交通区位**。第一个万科品牌很受金州人认可，是第一个进入金州的开发商。第二个大连市101中学、教科院附属中学双名校配套，有很多客户因为学区买房。第三个洋房产品，洋房产品在整个金州都是比较稀缺的，老城区内更是稀少，我们的**客户很认可低密度的洋房社区**。第四个，项目是**距离主城区最近的项目**，交通条件好，也有很多客户在期待我们开盘。

业主说

通过探访置业业主，倾听他们的声音，从真实客户的角度指导未来方向



保利堂悦 业主刘先生

01

- 问：保利堂悦项目比较吸引您的产品价值点是什么？
- 答：一个是**交通区位**，我在大连市内上班，走高速开车上班也就用30分钟。再一个是看重这里的**区位优势**，新机场附近这一片这几年房价都在涨，还要规划新机场商务区，买了房子除了自己住也能当投资了。这个园区规划我也挺喜欢，说是新中式**低密度洋房社区**，洋房住起来比较舒服，家里老人也喜欢住洋房。

力标城市首府 业主王女士

02

- 问：力标城市首府为什么最终成为您的购房选择？
- 答：选择这个项目主要是因为**价格相对主城区比较低**，**户型还能做到全明南北通透**，感觉住起来应该很敞亮。也有**配套小学和社区幼儿园**，以后孩子上学不用太发愁。我们现在比较看重社区安全，这个项目是**全封闭社区，还人车分流**，小孩在小区里玩不用太担心。但也有一点遗憾的，我现在买的是95的三室，空间还是有些紧张，**要是110多平的三室产品可能会更好**。

主要置业
关注点

品质刚需、刚改客户主要置业关注点为价格、户型功能、建筑形态、学区，本案可在这些部分形成项目价值亮点



价格	价格：品质刚需刚改客户更注重合适的价位，根据项目所处区位，客户对主城区外项目心理价位明显低于主城区内项目。	地段交通	主干道：距离主干道远近，与其他区域的通达性。 轨交：是否有开通地铁或规划中的地铁线路，站点与项目的距离。
户型功能	户型功能：户型应尽量做到全明，南北通透，功能分区兼顾舒适度和功能性，阳台和飘窗是加分项。	生活配套	商场：15分钟生活圈内是否有菜市场、综合市场及大型商业体。 休闲广场：周边是否临近公园或景区 医院药房：1小时内范围内甲级医院的数量、15分钟内药房数量。
建筑形态	建筑形态：低密的建筑形态，宽阔的楼间距，客户尤其认可洋房，认为小高层和高层差别不大。	园林景观	植被品质：花草树木的数量及质量维护。 景观：园林整体的设计和规划，应造成的园林仪式感。
学区	是否学区：项目是否有划定的学区，单学区还是双学区。 学校排名：学区的教育质量。排名是否靠前。	社区仪式感	社区仪式感：设置社区入户大堂和小区组团的入户大门增加社区仪式感，增强业主尊贵感。

✓ 吴先生（金州区）

- 客户来源：目前在金州租1室房子
- 客户年龄：27岁
- 家庭结构：两口之家
- 职业特征：企业职工
- 综合家庭年收入：9万
- 置业次数：1

置业逻辑（目的）：

- 老家在黑龙江，3年前来大连，目前在金州租房住，想要一直在金州扎根，买一套自己的房子，金州主城区的二手房太贵了，也没有新房子，区域都可以，价格便宜一些。

置业需求点（关注点）：

- 地理位置：主城区首选，其他区域均可
- 产品选择：小面积就行，之后再换大面积
- 可接受总价：首付20万左右，总房款不超过100万
- 周边配套：当然越成熟越齐全越好，能够满足日常生活所需，未来有孩子，有幼儿园针对孩子的配套，还是看房子价格吧，主城区配套好，但价格高

客户语录摘要

“有了自己的房子，落户了才是本地人，才能融入本地的生活圈子，但是资金实力有限，人生中第一套房子，先上车再说，也想要买一个配套好的房子，主城区配套好，但是贵，现在还是能买哪买哪，但也别太偏”

客户访谈 | 刚改客户画像



✓ 王先生（金州区）

- 客户来源：目前住在主城区85平2室
- 客户年龄：38岁
- 家庭结构：三口之家
- 职业特征：金州火车站中层员工
- 综合家庭年收入：24万
- 置业次数：2

置业逻辑（目的）：

- 从25岁来到金州，已经将近13年了，**目前在金州有一套房子，但是面积小**，想要换一套面积大一些的3室的房子，有自己的书房，目前主城区没房子，不想要买二手房，考虑在周边区域买一套新房

置业需求点（关注点）：

- **地理位置：主城区最好，不买海边区域，太潮了**
- **产品选择：90-100平以上，3室2卫，目前2室1卫不够用；洋房最好，目前住在高层，压迫感强**
- **可接受总价：首付20-30万，总价110万左右**
- **周边配套：日常生活配套齐全，超市、医院、银行都需要有，交通方便，有学区，孩子的玩乐地方**

客户语录摘要

“一直想换房子，现在的房子太小了，每天早上一家三口抢厕所，要是**有2个卫生间就好了**，买第一套房的时候没钱，买了两室的，想要换一个三室的房子，宽敞一些，换一种生活”

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】





附件
04.

价值定位

资源条件有限情况下，如何以小博大？

同位于城区边缘区域 周边配套缺乏

同为体量规模有限项目，无大投入

解读乾豪欢乐颂如何破题？

借鉴同类项目规划之路

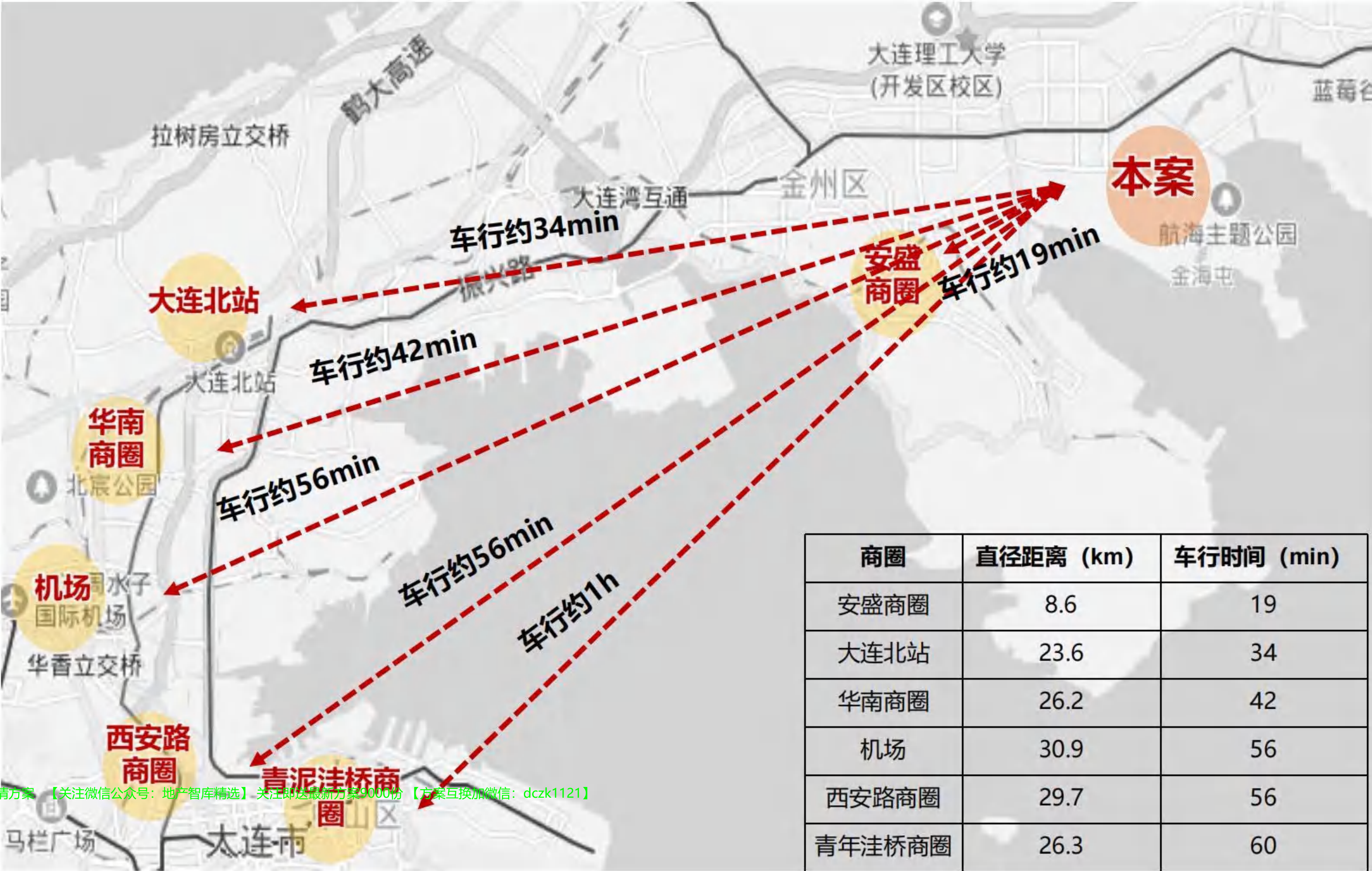
价值定位

案例分析-乾豪欢乐颂

项目位于开发区偏远区域，周边配套缺失，购买客群主要为新开发区人，地缘性刚需及开发区制造业产业蓝领

概况

- **区域：**位于开发区保税区板块，距离开发区核心商圈约8.6km，车行约19分钟；
- **客户来源：**以开发区周边地缘性刚需客户为主，一定比例周边产业工人；
- **置业目的：**刚需、刚改；
- **客户年龄：**客户年龄多在25-40岁之间；



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

价值定位

案例分析-乾豪欢乐颂

乾豪欢乐颂项目体量小，占地3.1万方，建面11.2万方，规划面积 72-113.5m²刚需、刚改产品，容积率3.2



开发商	大连祥圣房地产开发有限公司	销售状态	售罄
占地面积	3.1万㎡	物业公司	大连乾豪融会物业管理有限公司
建筑面积	11.2万㎡	物业费	2.28元/㎡/月
总户数	1008	车位配比	1:1.05
产权年限	70年	开盘时间	2018年4月29日
容积率	3.2	交房时间	2019年9月
绿化率	40%	面积区间	72-113.5m²
物业类型	高层	装修情况	毛坯
销售均价	9500元/㎡	建筑风格	现代简约

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

项目依托自贸区价值底盘，占位开发区第一居所，凭借自身品牌开发实力，面向区域自住刚需客群，打造区域内“最懂生活”的品牌符号，将客户带入未来生活情境中，实现项目销售

1 自贸区价值底盘

乾豪欢乐颂借势小窑湾区域规划利好

小窑湾自贸区成立，规划建设成为企业总部聚集区、国际物流中心重要枢纽、区域性金融中心聚集高地、港航服务核心功能区和生态宜居新城，小窑湾借势金普国家级新区，与世界接轨。



2 占位开发区第一居所

没有局限板块市场，借势开发区市场

依托
乾豪品牌口碑
打造

区域“最懂生活的品质人居”

2001年至2018年

成功奠定三大板块

保税区、滨海、东部

2019年进军第四大板块，

为23339户家庭、70187人提供优质住所，

累计开发1833000平米

3 “9章48颂” 价值体系

以9章48颂卖点

打动客户

将客户带入

未来生活情境中

通过《童年》、《感恩的心》、《金色时代》等9首脍炙人口的歌曲串联起48个价值点



价值定位

案例分析-乾豪欢乐颂

针对7类人群（儿童、老人、青年、宠物、爱车、访客、临时人员）运用9章48颂诠释生活细节，为刚需自住、刚改客群提供完备的生活配套

01 童年
(儿童)

- 北京红黄蓝幼儿园/大地小学
- 升旗台小场地
- 16个欢乐喷泉
- 欢乐树屋
- 1260㎡托马斯超级亲子乐园

02 感恩的心
(老人)

- 椿萱乐·老年康体器械
- 花鸟棋牌长廊
- 140㎡地书平台
- 153.9㎡和太极广场
- 1161㎡欢乐颂舞美广场

03 致青春
(青年)

- 268㎡多功能运动区
- 3组户外健身器械
- 2.5米宽480米青年跑道
- 8棵树欢乐颂读区
- 344㎡家庭聚会KPARTY区

04 汪汪协奏曲
(宠物)

- 374㎡萌宠乐园

05 出行的温暖
(车体)

- 访客专属停车位
- 外卖小哥专属停车位
- 网约车停车场
- 3米高地地下停车场入口
- 智能停车场

06 生活交响 (生活)

- 地下停车场装修人员专属通道
- 空调专位
- 公共大堂访客接待区
- 社区节日氛围营造
- 统一阳台改造方案
- 2组蜂巢快递柜
- 2组杀菌除螨的高低杠晒被区
- 2组会洗澡的垃圾筒定时清洗

07 英雄
(物业与安全)

- 智能物业管理
- 智能车行栅栏闸智能入园
- 业主授权 访客自由到访
- 95个摄像头实时监控

08 海阔天空
(建筑类)

- 顶楼送空中花园
- 70~115㎡顶配居住户型
- 一楼送小院和地下室
- 瞰海而不亲海
- 围合式布局 人在分流
- 现代海洋建筑风格

09 黄金时代 (公建类)

- 小铺面 4.8米大开间
- 板材外衣 品质如一
- 黄金商铺面积小总价低
- 住宅与商业互不打扰
- 每铺独立的排烟系统
- 铺铺门前停车位
- 外墙接燃气接口
- 公建首层买一层送一层
- 双层独立退台商业

【仅供学习交流，请在2小时内删除】<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份/方案互加微信：dczk1121

形 象 定 位

以人本化、精致化、智能化为核心要素的【未来社区】

SLOGAN | 引领城市居住变革，构建未来美好人居
Science · Humanities · Ecology Model, Healthy Human Settlement of Wisdom and Beauty in the Future

物 理 定 位

金州主城·全维度生活·低密洋房社区

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

TSPUR 同策

构建“精品学习”的未来教育场景

- ✓ 成长中心（幼儿园/售楼处）
- ✓ 春华小学



构建“多元附加”的未来创业场景

- ✓ 共享仓库
- ✓ 共享车位



构建“以人为本”的未来邻里场景

- ✓ 多功能运动场
- ✓ 园区景观会客厅
- ✓ 蒙台梭利全龄儿童老人活动场地



构建“即时消费”的未来生活场景

- ✓ 情景化体验式商业街



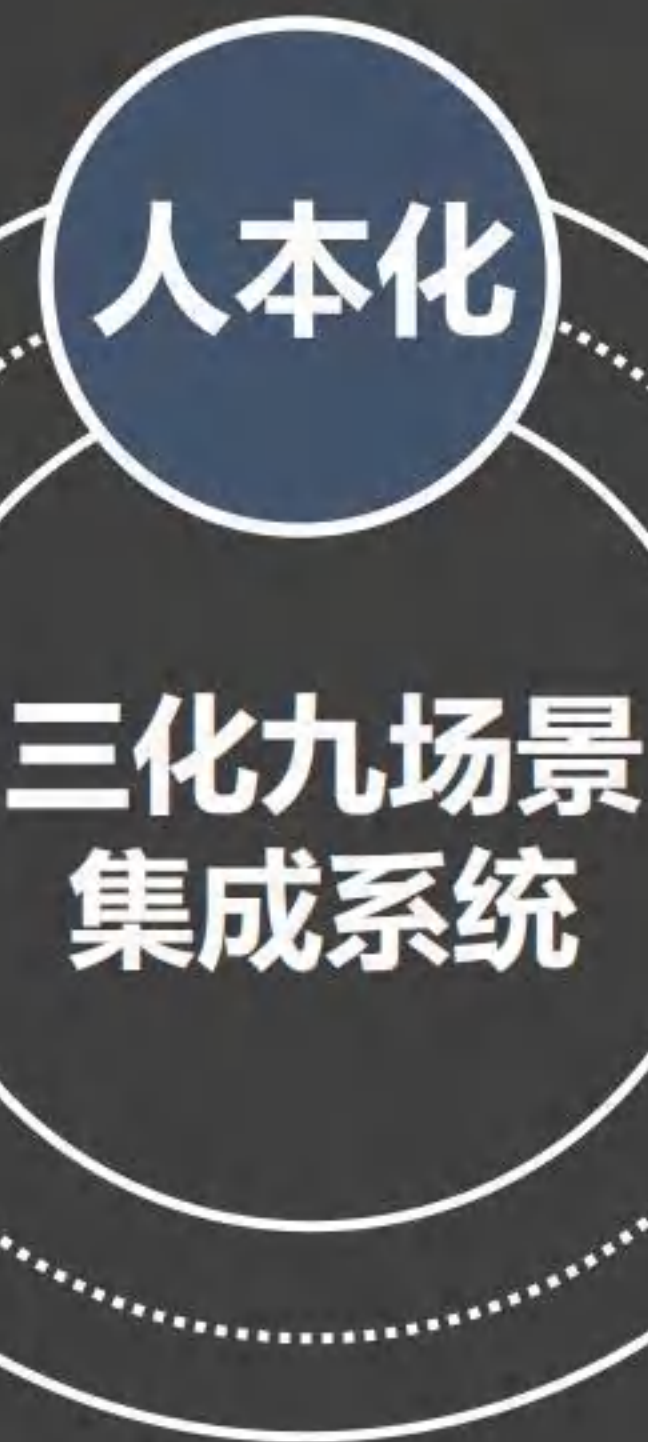
构建“无微不至”的未来服务场景

- ✓ 万科物业
- ✓ 党群服务中心



构建“八重安防”的未来治理场景

- ✓ 周界安防系统
- ✓ 人脸识别系统
- ✓ 智能电子巡更系统
- ✓ 门禁系统
- ✓ 客房安全系统
- ✓ 厨房安全系统
- ✓ 卧室安全系统
- ✓ 系统安全系统



构建“自然相融”的未来建筑场景

- ✓ 稀缺低密洋房
- ✓ 现代建筑风格



构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

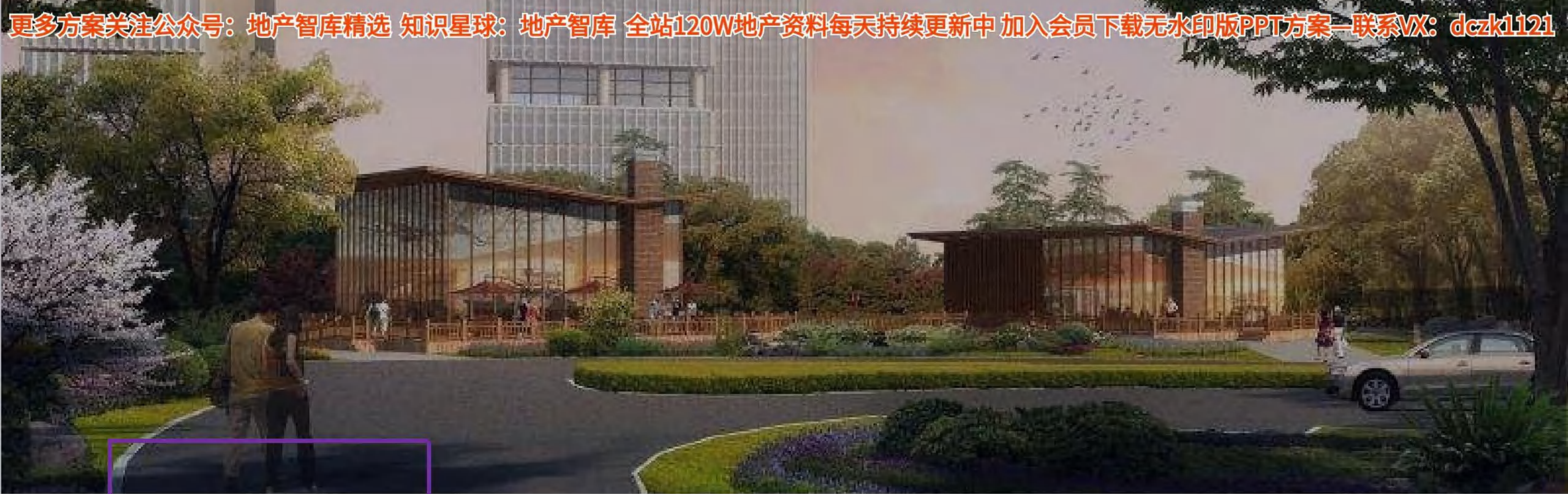
- ✓ 星级酒店社区主入口景观
- ✓ 社区入户大堂及对景轴线
- ✓ 单元入户门厅前景
- ✓ 单元外挂大堂



构建“全民康养”的未来健康场景

- ✓ 智能垃圾分类系统
- ✓ Low-E高效节能玻璃
- ✓ 前置净水系统
- ✓ 抗干扰隔音降噪系统





HUMANIZED 人本化



① - 未来教育

- ✓ 成长中心 (幼儿园)
- ✓ 春华小学

② - 未来创业

- ✓ 共享仓库
- ✓ 共享车位

③ - 未来邻里

- ✓ 多功能运动场
- ✓ 园区景观会客厅
- ✓ 蒙台梭利全龄儿童老人活动场地

人本化
未来教育

服务社区儿童教育需求，构建“精品学习”的未来教育场景

【成长中心】约3000平，前期为项目营销中心，后期为幼儿园，将幼儿园置于社区内部之中，使得孩子可以就近上学，服务社区儿童教育需求；

【春华小学】引进学区配套，春华小学为辽宁省双语教学示范校，公立学校。



人 本 化
未 来 创 业

顺应未来生活与就业融合新趋势，构建“多元附加”的未来创业场景

- 【共享仓库】将地下车库一部分打造成为共享仓库，创业青年购买商业赠送仓房，实现资源最大化利用，促进商业去化；
- 【共享车位】提供快递小哥、外卖小哥专属停车位、专属电源，鼓励外卖商家购买商铺创业以及快递点进驻商业街区。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

价值定位

TSPUR 同策

人本化未来邻里 打造知冷暖社区邻里生活空间，创造令人愉悦的生活空间，构建“以人为本”的未来邻里场景

【多功能运动场】：充分利用社区公共动线，增强社区的公共空间的功能属性，迎合刚改客户的功能需求，社区内部人车分流



人 本 化
未 来 邻 里

打造知冷暖社区邻里生活空间，创造令人愉悦的生活空间，构建“以人为本”的未来邻里场景

【园林景观会客厅】：社区内部园林景观会客厅强化社区仪式感、尊贵感的同时，增强了社区的功能性和邻里之间的互动性



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载方案 6.2M 大小 2.2M 高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互加加微信：dczk1121】

人 本 化
未 来 邻 里

打造知冷暖社区邻里生活空间，创造令人愉悦的生活空间，构建“以人为本”的未来邻里场景

【蒙台梭利全龄儿童老人活动场地】：社区内部空间打造全龄儿童及老年活动场地，精准对标刚改客户的生活痛点





EXQUISITE 精致化



① - 未来建筑

- ✓ 稀缺低密洋房
- ✓ 现代建筑风格

② - 未来轻奢生活

- ✓ 星级酒店社区主入口景观
- ✓ 社区入户大堂及对景轴线
- ✓ 单元入户门厅前景观
- ✓ 单元外挂大堂

③ - 未来健康

- ✓ 智能垃圾分类系统
- ✓ Low-E高效节能玻璃
- ✓ 前置净水系统
- ✓ 抗干扰隔音降噪系统

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 方案互换加微信：dczk1121

精致未来建筑

通过低密现代化的生活方式，构建“自然相融”的未来建筑

【稀缺低密洋房】：低密度建筑带来低密的生活方式，增加居住的舒适度，回归自然。

【现代建筑风格】：通过现代化的手法，追寻时代与潮流，将设计元素、色彩、照明、原材料简化到最少程度，简洁明朗，体现时代特征。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

精致化
未来轻奢

打造仪式感生活空间，构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

【星级酒店社区主入口景观】：社区入口景观，为业主营造尊贵感和仪式感。



精致化
未来轻奢

打造仪式感生活空间，构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

【社区入户大堂及对景轴线】：殿堂级社区入户大堂+对景轴线景观，增强归家的仪式感和尊贵感。



【仅供学习交流，请24小时内删除】点击下载：https://t.zsxq.com/jlm6me 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

精致化
未来轻奢

打造仪式感生活空间，构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

【单元入户门厅前景观】：配合门前景观前厅，打造第三重仪式感提升客户对项目的品质认知。



精 致 化
未 来 轻 奢

打造仪式感生活空间，构建“四重礼序”的未来轻奢生活场景

【单元外挂大堂】：6m挑高外挂式单元入户大堂，彰显出荣耀级生活，第四重归家礼序，同时不影响得房率；



■ 外挂大堂外部



■ 精装修外挂大堂

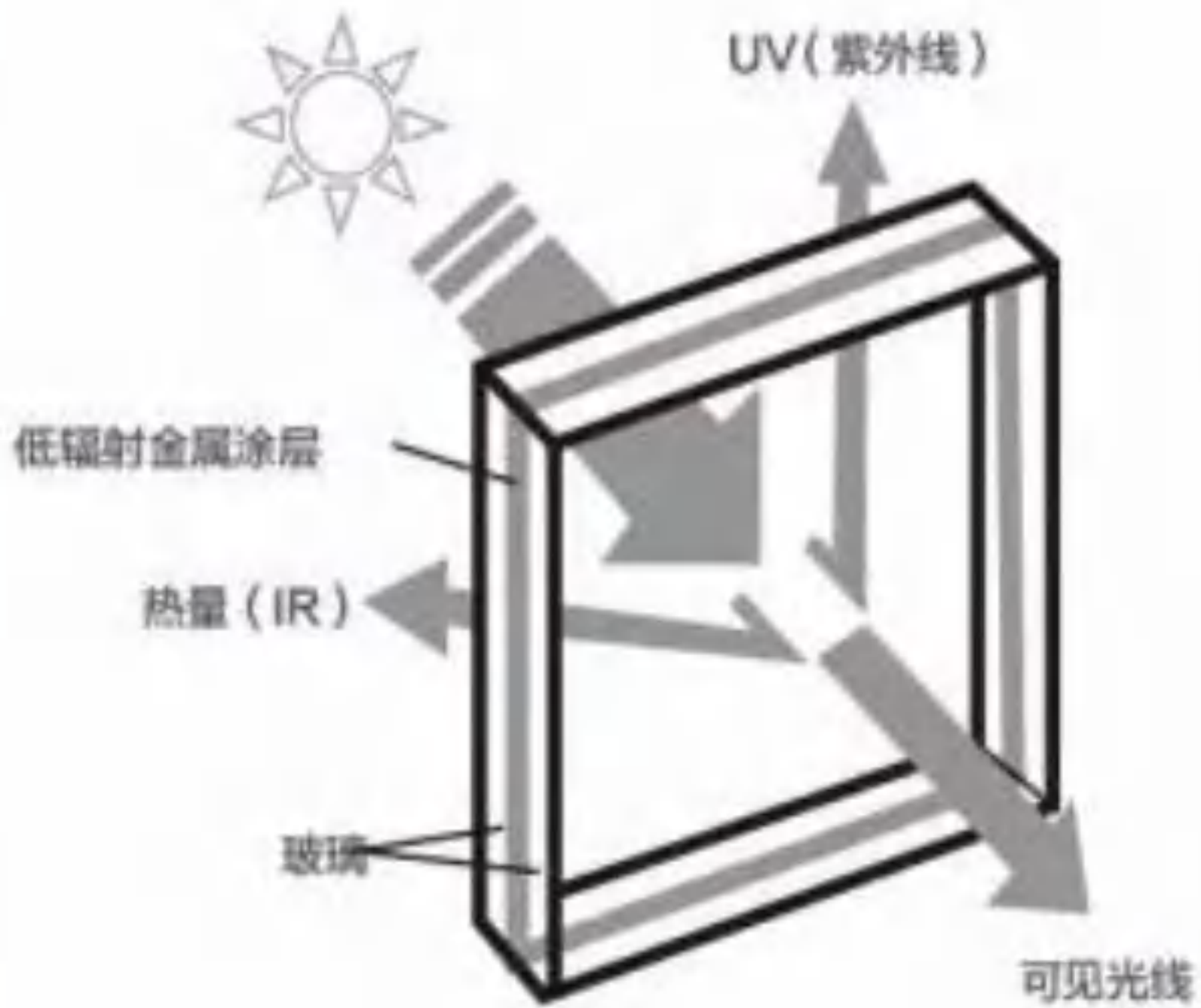
精 致 化
未 来 健 康

面向全人群全生命周期，构建“全民康养”的未来健康场景

【智能垃圾分类系统】：采用“互联网+垃圾分类”的新模式实现智能垃圾分类系统，在机器上能实现玻璃、塑料、织物及纸类的回收，同时根据投入的数量或重量，得到相应收益。



【Low-E高效节能玻璃】：Low-E玻璃又称低辐射玻璃，是在玻璃表面镀上多层金属或其他化合物组成的膜系产品。其镀膜层具有对可见光高透过及对中远红外线高反射的特性，使其与普通玻璃及传统的建筑用镀膜玻璃相比，具有优异的隔热效果和良好的透光性。



Low-E高效节能玻璃：

- **采光性高：**金属镀膜层对可见光高透，采光充沛。
- **冬暖夏凉：**反射中远红外线辐射，减少室外得热和室内热量损失，保障室内冬暖夏凉，有效过滤有害光线，阻挡部分紫外线。

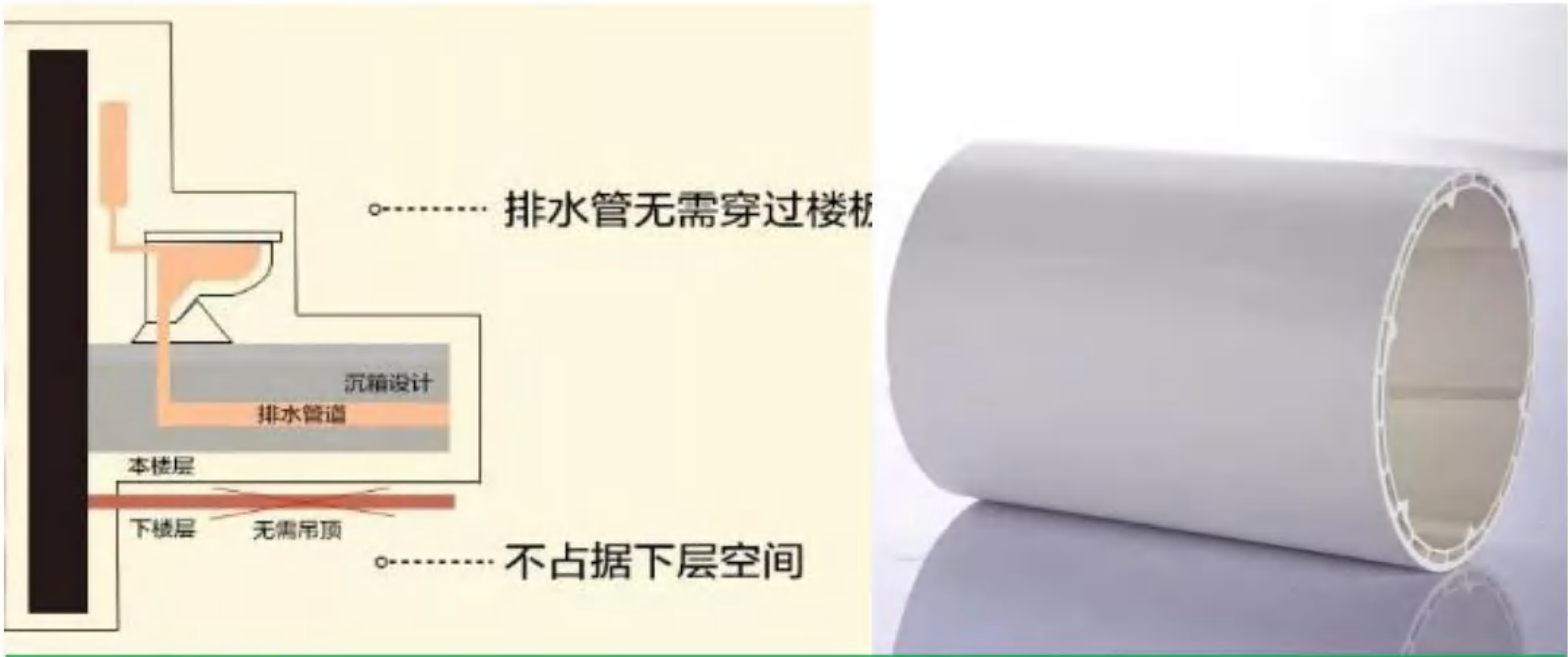
精 致 化
未 来 健 康

面向全人群全生命周期，构建“全民康养”的未来健康场景

【前置净水系统】：前置过滤器为德国原装进口，不锈钢滤网，优质铜阀头，对入户水源进行初步过滤，滤除泥沙、大颗粒等杂质。厨下直饮水机，后置再次过滤，提供直饮级别的纯净安全饮用水。



【抗干扰隔音降噪系统】：同层排水系统是指卫生器具排水管不穿楼板，而排水横管在本层与排水立管连接的方式。



同层排水系统

- ◆ **同层排水：**排水管道无需穿楼板，无排水噪音干扰。
- ◆ **消音排水管：**排水管材中间是个空心层，内壁设计成三角螺旋水流导向筋，能有效地使水流噪音降低至普通排水管的50%。



INTELLIGENCE

智能化

① - 未来生活

- ✓ 情景化体验式商业街

② - 未来服务

- ✓ 万 科 物 业
- ✓ 党 群 服 务 中 心

③ - 未来治理

- | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|
| ✓ 周 | 界 | 安 | 防 | 系 | 统 |
| ✓ 人 | 脸 | 识 | 别 | 系 | 统 |
| ✓ 智 | 能 | 梯 | 控 | 系 | 统 |
| ✓ 电 | 子 | 巡 | 更 | 系 | 统 |
| ✓ 门 | 厅 | 安 | 全 | 系 | 统 |
| ✓ 客 | 房 | 安 | 全 | 系 | 统 |
| ✓ 厨 | 室 | 安 | 全 | 系 | 统 |
| ✓ 卧 | | 安 | 全 | 系 | 统 |

智能化未来生活

打造完备的社区生活配套，构建“即时消费”未来生活场景

【情景化体验式商业街】建于C地块商业街区，沿永安大街，打造互动休闲一条街，规划餐厅、咖啡店、无人超市等多业态，为业主提供丰富生活配套支撑。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm5me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

智能未来服务

提供高品质、专属的社区服务，构建“无微不至”未来服务场景

【万科物业】既天下粮仓之后，再次引进万科物业，品牌强强联合，打造高品质的物业服务，为业主生活提供无微不至的关怀。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

智能化
未来服务

提供高品质、专属的社区服务，构建“无微不至”未来服务场景

【党群服务中心】以大连港国企之责任担当，组织党群服务中心，由党员服务小组为业主服务，让业主感受到温暖和关怀。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

智能化
未来治理

引入前沿技术，保护业主财产与人身安全，构建“八重安防”的未来治理场景

【八重智能安防系统】：通过多重社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。

①-周界安防系统

引入电子脉冲围栏，当入侵者强行入侵时报警系统会发出警报，通知保安人员并联动监控系统。

②-人脸识别系统

业主通过人脸识别进入小区和单元。

③-智能梯控系统

电梯感应直达业主单元所在楼层，并且每位业主只能去到自家的楼层。保证了足够的私密性和安全性。

④-电子巡更系统

■ 无人机安全巡视：
利用高精度定位导航和自主飞行能力的无人机平台，通过高清摄像，对小区整体情况进行监控，对可疑目标进行跟踪拍摄并实时预警。

■ 安防巡逻机器人：

集成模式识别算法及人工智能，可根据规划路线巡逻，对可疑目标跟踪拍摄并实时报警，结合无人机构建陆空一体的全智慧化的无人巡视体系。

智能化
未来治理

引入前沿技术，保护业主财产与人身安全，构建“八重安防”的未来治理场景

【八重智能安防系统】：通过多重社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。

■ 门厅安全

指纹解锁开门，联动其他
电器，开启回家模式。家人
安全到家的信息即时发
送到业主的手机。

智能终端
业主与客户来访时客人可视对讲，
打开门锁。

室外摄像头
高清视频监控系统全天守候，
保障安全。

门磁
监控门的开合状态，设防时
遭非法进入则自动报警。

单元门口机
来访客人与业主可视对话，也
可通过业主授权的二维码开门。

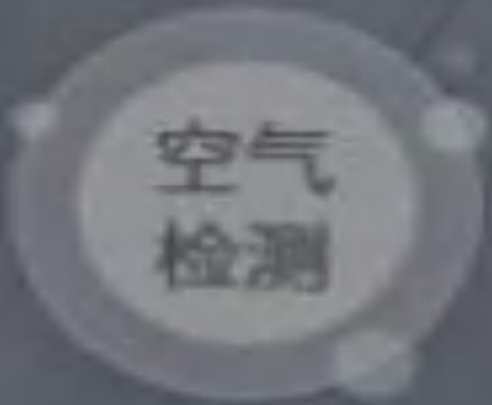
智能门锁
可以通过指纹、密码、
扫描等方式开门，自动
开启回家模式。

智能化
未来治理

引入前沿技术，保护业主财产与人身安全，构建“八重安防”的未来治理场景

【八重智能安防系统】：通过多重社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。

■ 客厅安全



通过红外、摄像头和门磁、窗磁监测室内入侵，实时拍照并发送信息至业主手机、物业。

触控面板
一键切换场景模式。集中控制智慧家电。



网关
实现设备之间的联动，支持远程网络控制。



室内摄像头
高清视频监控系统全天守候，保障室内安全。



红外探测器
红外探测到为人进入，摄像头拍照发送至业主手机。



背景音乐
流动全屋的音乐让家居生活变得享受。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

智能化
未来治理

引入前沿技术，保护业主财产与人身安全，构建“八重安防”的未来治理场景

【八重智能安防系统】：通过多重社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。

厨房安全

发生火灾、燃气泄露、地板浸水，烟雾传感器、燃气传感器、水浸传感器实时监测并智能推送紧急消息，联动智能报警器发出蜂鸣报警，联动推窗器自动开窗通风，联动水阀、气阀自动关闭水。

燃气传感器

探测到煤气浓度过高，自动报警并通知到业主手机，开窗器自动开窗。

声光报警器

与传感器联动，发生可燃/有毒气体泄漏时，可发音响和旋光示警。

推窗器

与传感器联动，发生可燃/有毒气体泄漏时，自动开窗通风。

烟感探测器

探测到烟雾浓度过高，自动报警并通知到业主手机，开窗器自动开窗。

水浸传感器

探测到漏水，自动报警并通知到业主手机。

智能化
未来治理

引入前沿技术，保护业主财产与人身安全，构建“八重安防”的未来治理场景

【八重智能安防系统】：通过多重社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。

卧室安全

紧急按钮

紧急情况如跌倒时，向家人呼救。

触控面板

一键切换就寝/起床模式，集中控制家电。

智能窗帘

根据场景模式自动开关窗帘。

推窗器

与传感器联动，发生可燃/有毒气体泄漏时，自动开窗通风。

风雨传感器

感受到风雨后，联动开窗器自动关窗。

语音音箱

语音控制智能家居设备

紧急按钮保证老人随时被守护，风雨传感器和开窗器保护卧室免受风雨侵扰。

金州首个·全维度未来住区



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

价值定位



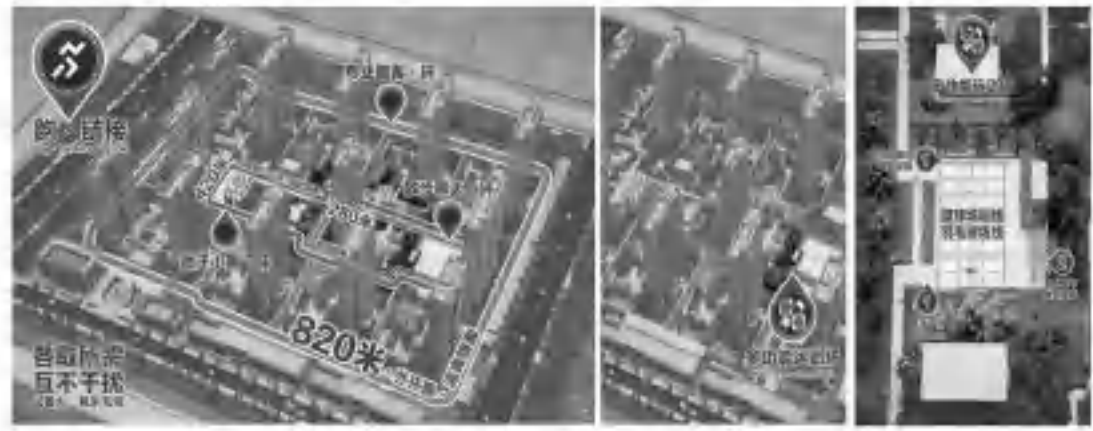
配套功能及投资汇总		
费用项目	配套功能	预估投资(万元)
其他配套	成长中心（幼儿园/售楼处）	1000
基础配套工程费	多功能运动场	增加200元/平
	园区景观会客厅	
	蒙台梭利全龄儿童老人活动场地	
	星级酒店社区主入口景观	
	社区入户大堂及对景轴线	
	单元入户门厅前景观	
建安成本	单元外挂大堂	增加10%
	现代建筑风格	
	8重智能安防系统：周界安防、人脸识别、智能梯控、电子巡更、门厅、客厅、厨房、卧室安全	增加100元/平
	智能垃圾分类系统	
	抗干扰隔音降噪系统	
	前置净水系统	
	Low-E高效节能玻璃	

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接 <https://t.zsxq.com/4m6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案1000套【方案互换加微信：dczk1121】

【成长中心】约3000平，前期为项目营销中心，后期为幼儿园，将幼儿园置于社区内部之中，使得孩子可以就近上学，服务社区儿童教育需求；【春华小学】引进学区配套，春华小学为辽宁省双语教学示范校，公立学校。



【多功能运动场】：充分利用社区公共动线，增强社区的公共空间的功能属性，迎合更改客户的需求，社区内部人车分流



【园林景观会客厅】：社区内部



【景观化体验式商业街】建于C地块商业街区，沿永安大街，打造互动休闲一条街，规划餐厅、咖啡店、生鲜超市等多业态，为业主提供丰富生活配套支撑。



【全新社区主入口景观】：社区入口景观，为业主营造尊贵感和仪式感



【单元外大堂】：6m挑高外挂式单元入户大堂，彰显出来尊贵生活，第四重归家礼序，同时不影响得房率；



【现代建筑风格】：低密度的现代建筑风格，通过现代化的手法，将时代与建筑，将设计元素、色彩、质感、材料精细化到最少程度，简洁明快，体现时代特征。



【智能垃圾分类系统】：采用“互联网+垃圾分类”的新模式实现智能垃圾分类系统，在机架上能实现玻璃、塑料、织物及纸类的回收，同时根据投入的数量或重量，得到相应收益。



【前置净水系统】：前置过滤器为德国原装进口，不锈钢滤网，优质铜接头，对入户水源进行初步过滤，滤除泥沙、大颗粒等杂质。厨下直饮水机，前置再次过滤，提供直饮级别的纯净安全饮用水。



【抗干扰隔音降噪系统】：同层排水系统是卫生器具排水管不穿楼板，而排水横管在本层与排水立管连接的方式。



【电子巡更系统】：通过多套社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。



【单元外大堂】：6m挑高外挂式单元入户大堂，彰显出来尊贵生活，第四重归家礼序，同时不影响得房率；



【现代建筑风格】：低密度的现代建筑风格，通过现代化的手法，将时代与建筑，将设计元素、色彩、质感、材料精细化到最少程度，简洁明快，体现时代特征。



【智能垃圾分类系统】：采用“互联网+垃圾分类”的新模式实现智能垃圾分类系统，在机架上能实现玻璃、塑料、织物及纸类的回收，同时根据投入的数量或重量，得到相应收益。



【前置净水系统】：前置过滤器为德国原装进口，不锈钢滤网，优质铜接头，对入户水源进行初步过滤，滤除泥沙、大颗粒等杂质。厨下直饮水机，前置再次过滤，提供直饮级别的纯净安全饮用水。



【抗干扰隔音降噪系统】：同层排水系统是卫生器具排水管不穿楼板，而排水横管在本层与排水立管连接的方式。



【电子巡更系统】：通过多套社区智能安防系统，24小时全方位无死角保卫社区安全。





附件
05.

经济测算

经济测算



容积率可调情况下

按规划1064m²商业+22647m²公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.79亿，净利1.51亿

销售净收益率15.12%

产品类别	面积	可售单价 (元/平)	销售收入 (元)
高层&小高层	59447	9900	588525300
洋房	18660	11400	212724000
公寓	22647	6800	153999600
公建	1064	13500	14364000
地下室	17745	1667	29575000
成长中心 (幼儿园/售楼处)	2310	0	0
合计	121873	8357	999187900

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me>下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】关注即送最新方案9000份，179方案包加微信：dczk1121。

序号	项目	工程量 (建筑面积)	单价 (元/平)	总价 (元)	备注
1	开发成本		5999	624617442	1.1+...1.8
1.1	土地成本	104128	1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2940	306131200	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	59447	2500	148617500	——
1.32	公寓	22647	2000	45294000	——
1.33	洋房	18660	2200	41052000	——
1.34	公建	3374	3000	10122000	——
1.35	地下室	17745	3000	53235000	——
1.36	其他	78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费		800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门厅前景观、单元外挂大堂，增加200元/平
1.5	公共配套设施费	104128	300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——	29	3061858	(1.1+1.2+...+1.5) *5%。
1.7	工程不可预见费	——	88	9183936	建安成本*3%
1.8	其他配套	——	0	0	——
2	财务费用	——	305	31762038	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6246174	开发成本*1%
4	营销费用	——	384	39967516	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	145480647	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	69730137	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本		848073817		1+2+3+4+5
7	销售总收入		999187900		
8	毛利		278920549		销售收入-总销售成本
9	净利		151114083		销售收入-总成本
10	收益率		15.12%		净利/销售收入

经济测算



容积率不可调情况下

按规划1000m²商业+22000m²公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.72亿，净利1.47亿

销售净收益率14.86%

产品类别	面积	可售单价 (元/平)	销售收入 (元)
高层&小高层	60312	9900	597088800
洋房	17600	11400	200640000
公寓	22000	6800	149600000
公建	1000	13500	13500000
地下室	16070	1667	26783333
成长中心（幼儿园/售楼处）	3000	0	0
合计	119982	8442	987612133

序号	项目	工程量（建筑面积）		单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本			5953	619845575	1.1+...1.8
1.1	土地成本	104128		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用			200	20825600	——
1.3	建安成本			2896	301520700	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	119982	60312	2500	150780000	——
1.32	公寓		22000	2000	44000000	——
1.33	洋房		17600	2200	38720000	——
1.34	公建		4000	3000	12000000	——
1.35	地下室		16070	3000	48210000	——
1.36	其他		78107	100	7810700	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.4	基础配套工程费	104128		800	83302400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门厅前景观、单元外挂大堂，增加200元/平
1.5	公共配套设施费			300	31238400	大市政配套工程
1.6	开发间接费	——		29	3038806	(1.1+1.2+...+1.5) *5%
1.7	工程不可预见费	——		87	9045621	建安成本*3%
1.8	其他配套	——		0	0	
2	财务费用	——		302	31428007	见财务费用测算表
3	管理费用	——		60	6198456	开发成本*1%
4	营销费用	——		379	39504485	销售收入的4%-6%
5	税费	——		——	143875109	——
5.1	增值税	——		——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——		——	68124600	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——		——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本			840851632		1+2+3+4+5
7	销售总收入			987612133		
8	毛利			272498399		销售收入-总销售成本
9	净利			146760502		销售收入-总成本
10	收益率			14.86%		净利/销售收入

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案900份，179方案添加微信：dczk1121】

经济测算

TSPUR同策®

经济测算

容积率可调情况下

按规划1064㎡商业+22647㎡公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.79亿，净利1.51亿

销售净收益率15.12%

产品类别	面积	可售单价（元/平）	销售收入（元）
高层&小高层	59447	9900	588525300
洋房	18660	11400	212724000
公寓	22647	6800	153999600
公建	1064	13500	14364000
地下室	17745	1667	29575000
成长中心（幼儿园/售楼处）	2310	0	0
合计	121873	8357	999187900

序号	项目	工程量（建筑面积）	单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本	104128	5999	624617442	1.1+ 1.8
1.1	土地成本		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2940	306131200	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	121873	59447	2500	148617500
1.32	公寓		22647	2000	45294000
1.33	洋房		18660	2200	41052000
1.34	公建		3374	3000	10122000
1.35	地下室		17745	3000	53235000
1.36	其他		78107	100	7810700
1.4	基础配套工程费	104128	800	83302400	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.5	公共配套设施费		300	31238400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门口前景观、单元外排大堂，增加200元/平
1.6	开发间接费	——	29	3061858	大市政配套工程
1.7	工程不可预见费	——	88	9183936	(1.1+1.2+...+1.5) *5%
1.8	其他配套	——	0	0	建安成本*3%
2	财务费用	——	305	31762038	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6246174	开发成本*1%
4	营销费用	——	384	39967516	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	145480647	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	69730137	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本	——	848073817	——	1+2+3+4+5
7	销售总收入	——	999187900	——	——
8	毛利	——	278920549	——	销售收入-总销售成本
9	净利	——	151114083	——	销售收入-总成本
10	收益率	——	15.12%	——	净利/销售收入

*注：①财务费用中去化周期按2.25年计算

经济测算

容积率不可调情况下

按规划1000㎡商业+22000㎡公寓测算

已包含价值补强各配套

毛利2.72亿，净利1.47亿

销售净收益率14.86%

产品类别	面积	可售单价（元/平）	销售收入（元）
高层&小高层	60312	9900	597088800
洋房	17600	11400	200640000
公寓	22000	6800	149600000
公建	1000	13500	13500000
地下室	16070	1667	26783333
成长中心（幼儿园/售楼处）	3000	0	0
合计	119982	8442	987612133

容积率不调情况下

- 明星产品（洋房）体量减少，地下室面积少，整体风险可控；不需要同政府沟通，入市速度快；
- 毛利2.72亿，净利1.47亿，销售净收益率14.86%，低于容积率可调版本。

TSPUR同策®

序号	项目	工程量（建筑面积）	单价（元/平）	总价（元）	备注
1	开发成本	104128	5953	619845575	1.1+ 1.8
1.1	土地成本		1641	170874048	——
1.2	前期工程费用		200	20825600	——
1.3	建安成本		2896	301520700	1.3.1+1.3.2+1.33+1.34+1.35+1.36
1.31	高层&小高层	119982	60312	2500	150780000
1.32	公寓		22000	2000	44000000
1.33	洋房		17600	2200	38720000
1.34	公建		4000	3000	12000000
1.35	地下室		16070	3000	48210000
1.36	其他		78107	100	7810700
1.4	基础配套工程费	104128	800	83302400	8重智能安防系统、智能垃圾分类系统、抗干扰隔音降噪系统、前置净水系统、Low-E高效节能玻璃，现代建筑风格
1.5	公共配套设施费		300	31238400	小市政工程/增加多功能运动场、景观会客厅、儿童老人活动场地、主入口景观、入户大堂及对景轴线、入户门口前景观、单元外排大堂，增加200元/平
1.6	开发间接费	——	29	3038806	大市政配套工程
1.7	工程不可预见费	——	87	9045621	(1.1+1.2+...+1.5) *5%
1.8	其他配套	——	0	0	建安成本*3%
2	财务费用	——	302	31428007	见财务费用测算表
3	管理费用	——	60	6198456	开发成本*1%
4	营销费用	——	379	39504485	销售收入的4%-6%
5	税费	——	——	143875109	——
5.1	增值税	——	——	57641697	增值税+增值税附加
5.2	所得税	——	——	68124600	毛利额*25%
5.3	土地增值税	——	——	18108813	(毛利率为负值时所得税为0)
6	总成本	——	840851632	——	1+2+3+4+5
7	销售总收入	——	987612133	——	——
8	毛利	——	272498399	——	销售收入-总销售成本
9	净利	——	146760502	——	销售收入-总成本
10	收益率	——	14.86%	——	净利/销售收入

*注：①财务费用中去化周期按2.25年计算

容积率可调情况下

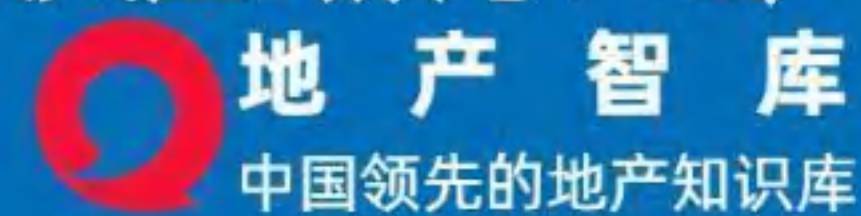
- 毛利2.79亿，净利1.51亿，销售净收益率15.12%，明星产品（洋房）体量增多，总货值高；
- 地下室面积增加1675平；需要同政府沟通，会影响项目入市时间。

【仅供内部交流，请勿外传时删除】 知识链接：<http://t.zsxq.com/mmsm> 下载更多无水印高清方案 【长按扫码关注公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【5家互推加微信：dczk1121】



Thank you for
watching.
感谢您的观看

Tospur 同策咨询



28大板块128类线条

中国领先的地产线上知识库

营销|策划|培训|产品|设计|报建|前策|开发
研判|成本|推广|物业|运营|工程|人力|研报

方案做不好？策划没思路？活动没创意？

营销没效果？文案不抓人？推广没爆点？

记得来地产智库看看



公众号：地产智库精选



线上地产智库



学习AI人工智能

更多方案资料请关注公众号：地产智库精选

关注即送最新方案4000份

推广/策略/提案/活动方案各类地产资料均有

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

不定时分享地产各板块资料福利

<https://t.zsxq.com/jlim6me>

地产智库 地产人必备神器

全网TOP1

地产人首选的资料库

全年365天持续更新最新地产资料方案

是唯一方案资料超百万级的地产线上资料库

全网：最大、最全、最新，可执行、可套用、可学习



扫一扫
联系我们

<https://t.zsxq.com/jlim6me>

相关说明：

平台资料涉及：营销、策划、开发、报建、前策、研判、成本、推广、物业、运营、工程、培训、产品、设计、文案、策略、网推、视觉、标准化等28大板块128类地产精品资料及方案。

本平台是一个可下载、分享、学习、交流性的社区，致力于为地产行业从业者，提供全方位职业场景服务。

资料及方案可执行、可参考、可学习、可套用！是全网最大、最全、最新的地产资料分享平台，目前已累计分享数十万份地产精品方案！