

时代·作品

TIMES·WORK

城市区域解读

City Region



「世界春城·宜居」

原生态·慢生活

这里是人居最理想之地

- 连续13年来空气质量优良率90%以上
- 全球避暑名城第二位、中国避暑名城第一位
- 这里生活宜居，气候宜人，城市养人，生活彰显不凡！
- 这里人与人、人与自然、人与建筑和谐共处，美好向往！



「世界春城·战略」

一带一路之于云南2016年国家一带一路规划发布正式明确云南定位为：推进与周边国家的国际运输通道建设，打造大湄公河次区域合作新高地，建设成为面向南亚、东南亚的辐射中心

一带一路之于昆明在泛亚铁路路线规划中，经过中国的三个方案终端均为昆明

一带一路桥头堡·承载大国重任



「世界春城·变革」

T2航站楼

- 昆明是**亚洲5小时**航空圈的中心，是中国面向南亚、西亚、南欧和非洲五大区域开放的前沿通道。
- 昆明机场功能定位为“**辐射南亚、东南亚的国际航空枢纽、西南对外开放的现代综合交通枢纽、促进区域经济发展的新动力源**”

航空经济带动城市发展，**城市向上**





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

「世界春城·经济」

昆明市2023年上半年GDP达3966.54亿元，同比增长3.8%

- 昆明市统计局发布2023年上半年昆明市经济运行情况：根据地区生产总值统一核算结果，2023年上半年全市地区生产总值3966.54亿元，按可比价格计算，同比增长3.8%。分产业看，第一产业增加值132.43亿元，增长4.4%；第二产业增加值1158.22亿元，下降0.6%；第三产业增加值2675.88亿元，增长5.7%。

昆明重回新一线，春城重新“回春”

- 第一财经·新一线城市研究所的《2021年城市商业魅力排行榜》新鲜出炉，昆明重新回归新一线，以45.42分的商业魅力指数，值得一提的，这份榜单，也反映了昆明的城市地位。根据第一财经解释，“新一线”是指最有可能在未来成为“一线”的城市。挤进“新一线”，意味着未来有可能城市一线城市。

2023年上半年云南省各市州GDP、三次产业增加值									
地 区	生产总值 (GDP) (亿元)	增速 (%)	第一产业		第二产业		第三产业		增速 (%)
			增加值	增速 (%)	增加值	增速 (%)	增加值	增速 (%)	
全 省	14170.43	5.1	1195.3	4.5	5060.5	2.9	7914.6	6.6	
昆 明	3966.54	3.8	132.4	4.4	1158.2	-0.6	2675.9	5.7	
曲靖	1773.83	7.5	115.8	4.7	794.6	9.9	863.5	5.8	
玉溪	1298.37	3.0	70.3	4.6	607.5	3.4	620.6	2.4	
保 山	576.14	3.4	92.8	4.3	231.9	2.1	251.4	4.1	
昭通	771.03	7.4	55.3	4.6	327.1	10.4	388.7	5.4	
丽江	308.05	5.8	19.2	4.7	106.0	4.5	182.8	6.6	
普洱	485.96	3.7	85.6	4.8	108.8	-3.9	291.5	6.2	
临 沧	474.7	2.4	93.8	4.6	111.7	0.8	219.2	2.3	
楚 雄	834.32	5.0	97.9	4.6	376.4	5.6	360.0	4.4	
红 河	1367.55	4.9	130.8	4.4	517.3	2.6	719.5	6.6	
文 山	668.88	5.4	47.4	4.6	284.2	6.1	337.3	4.9	
西双版纳	364.57	7.6	71.6	4.1	86.8	-0.3	206.2	12.1	
大 理	753.25	0.4	115.7	4.6	211.3	-5.3	426.3	2.1	
德 宏	312.86	2.5	56.2	4.5	58.4	-9.5	198.2	5.9	
怒 江	116.95	7.6	7.0	4.5	40.2	12.0	69.8	5.6	
迪 庆	154.15	0.7	5.6	3.3	49.4	-8.3	99.2	5.4	

2023

城市商业魅力排名榜

RANKING OF CITIES' BUSINESS ATTRACTIVENESS IN CHINA 2023

一线城市 4个

上海 北京 广州 深圳

新一线城市 15个

成都 重庆 杭州 武汉 苏州 西安 南京
长沙 天津 郑州 东莞 青岛 昆明 宁波
合肥

「世界春城·人口」

昆明市常住人口860万人，
同比增加9.8万人，增幅1.2%

- 2023年6月13日，昆明市统计局发布2022年昆明市常住人口主要数据公报。公报显示，2022年末全市常住人口860.0万人，比2021年末增加9.8万人、增幅1.2%，**增量位居全国前十、西南之首**。在2022年全国人口减少85万人的大背景下，昆明增加9.8万人就显得“含金量”颇高。



昆明
KUN
MING

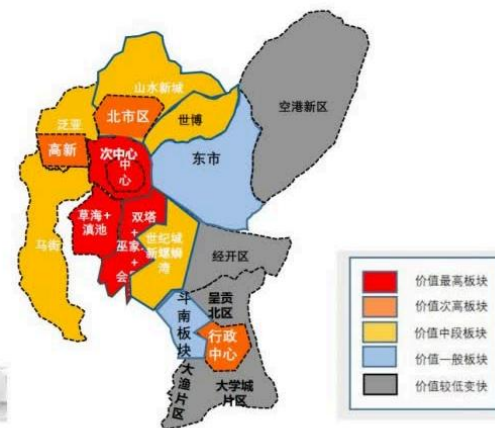
Kunming
City Skyline.
City Landmark.

世界之窗下的新昆明；大国重任的桥头堡；城市向上发展！

城市的**新时代已然来临！**

昆明高端项目分布

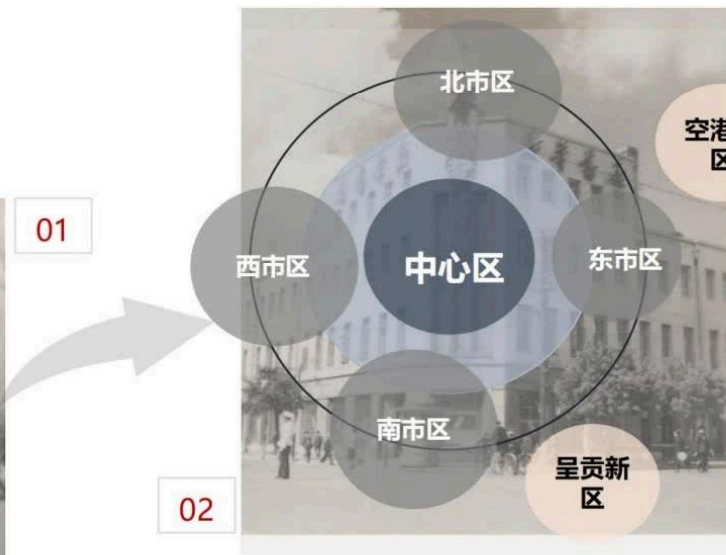
二环内、中心及次中心 + 滇池及草海沿线
+ 双塔、会展及巫家坝



无论发展几何，昆明一直都是一个单核发展的城市，城市的中心区永远只有一个
而本案所处的位置，正是中心区的核心腹地，不论是现在还是未来，繁华依然，亦最能代表昆明

第一阶段：单核心扩张

昆明08年以前发展方式是典型的单核心发展模式，以三市街、南屏街片区商圈是城市唯一的核心区，承载整个城市的核心功能

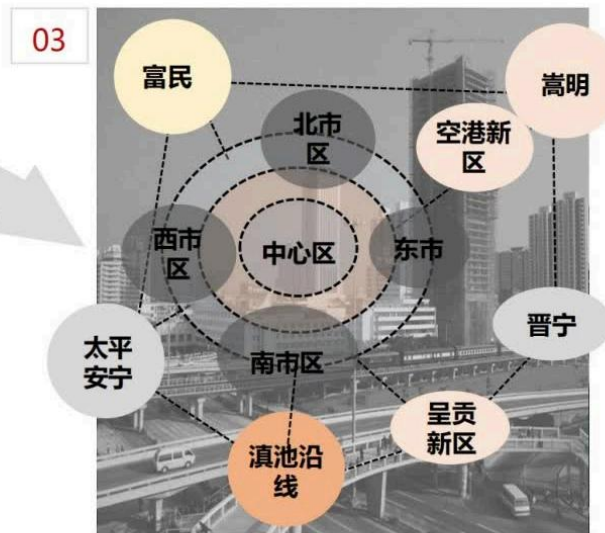


第二阶段：多核化发展

多核心发展有利于城市的均衡发展，分散城市发展压力，新核心区发展成为城市发展的动力源，将拉动城市快速发展

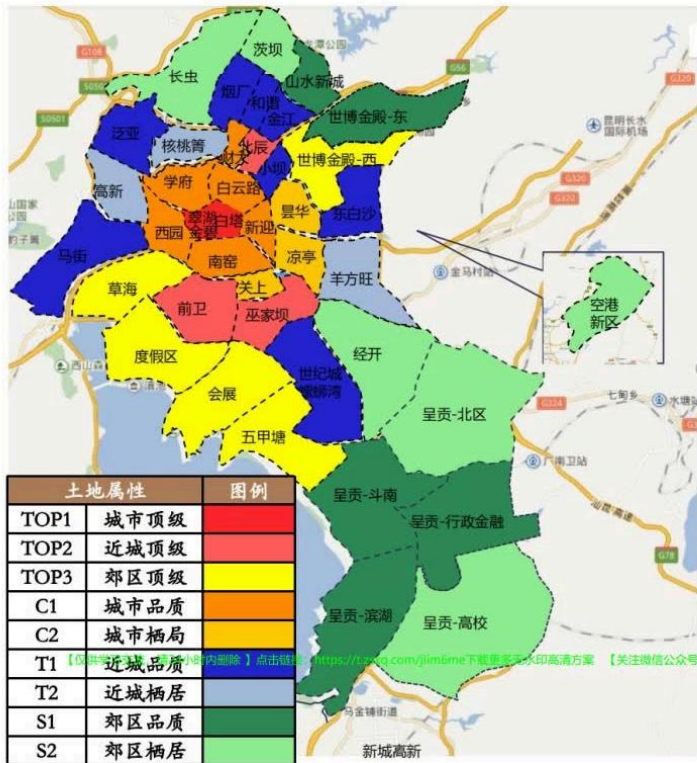
第三阶段：都市群形成

昆明中心城区、呈贡、空港、环滇池区域的“一体化”发展是城市发展成为“都市群”的结果。多核心发展有利于都市群的形成



白塔片区

绝对的昆明CBD



土地属性		板块
TOP1	城市顶级	白塔、翠湖、金碧
TOP2	近城顶级	前卫、巫家坝、北辰
TOP3	郊区顶级	草海、会展、五甲塘、度假区、世博金殿西
C1	城市品质	西园、南窑、白云路、学府、新迎、财大
C2	城市栖局	凉亭、昙华、关上
T1	近城品质	世纪城螺蛳湾、泛亚、马街、东白沙、和谐、烟厂、小坝、金江
T2	近城栖居	羊方旺、核桃菁、高新
S1	郊区品质	呈贡-斗南、呈贡-湖滨、呈贡-行政金融、山水新城、世博金殿东
S2	郊区栖居	经开、呈贡-北区、呈贡-高校、空港、茨坝、长虫山

绝对的 核心地段

项目位于昆明市城市中心区，东临白塔路，南临人民东路北侧，西到主城南北主干道北京路，北连穿金路南端，交通便利，配套成熟，是货真价实的寸土寸金的一环内项目，占据绝佳城市核心板块资源



绝对的醇熟礼遇

都市核心辐射，配套齐全，出入繁华

- 购物：七彩Me Town购物中心，恒隆广场、金俊广场，北京路金格、汇都金格等高端顶级购物中心；新西南百盛，金鹰购物广场；顺城购物中心；
- 医疗：延安医院，还有红会医院、昆明市第一人民医院，以及社区医疗服务站等大大小小的健康便民药房；
- 教育：昆明市政机关幼儿园、冶金机关幼儿园、昆明市第一幼儿园、桃源小学、北京路小学、盘龙小学、明通小学、昆十中、昆明市实验中学、昆明理工大学等；
- 休闲配套：翠湖公园和圆通山动物园，项目周边有七彩小游园，席子营小乐园等

绝对的 交通命脉

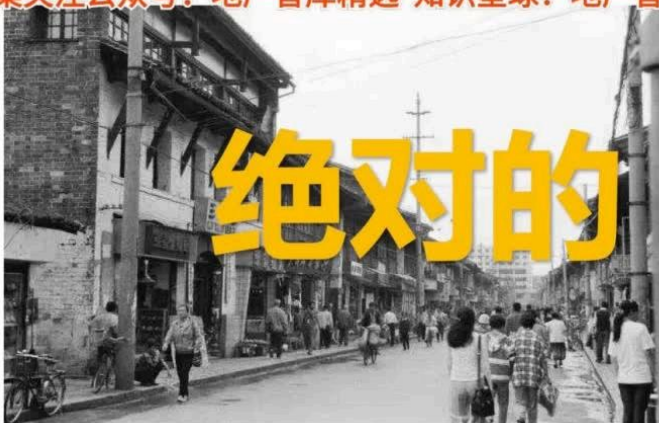
城央交通主轴 多条城市干道

便捷公共交通

地铁1/2/3/5号线环绕

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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





绝对的

千年文脉传承

公元765年
南诏王阁罗凤在东风广场一带建城
南诏、大理国都把拓东城定为“东京”

公元1254
昆明首个商业中心诞生
元王朝将东风广场一带辟为市场，东南亚及全省客商云集此处，让世界首次认识昆明

公元1905年
清政府在东风广场通商
滇越铁路，让昆明联通世界，昆明首批官营。民营近代企业在东风广场兴起

公元1924年
东风广场保护建筑小白楼建成
民国昆明市政府办公楼，解放前为越南驻昆明领事馆

公元1936年
东风广场北侧震庄迎宾馆建成
曾经的云南省主席龙云公馆，现在的政府国宾馆

公元1937年
东风广场东侧石房子建成
爱国将领李鸿谟将军私人府邸

公元1945年
东风广场保护建筑朱氏住宅建成
三层法式洋房，抗日将领朱子英府邸

公元1945年
陈香梅女士定居东风广场
在这里她结识了飞虎将军陈纳德，开启了那段浪漫温馨的爱情故事



傲视

全城

无可比拟的稀缺城央地段资源
城市生活最繁华之地

The Most Expensive Mansion Of The World

这里，是昆明长久以来的核心之地，是繁华商圈中心，
这里，有昆明最便捷的交通，最成熟的配套；
这里，见证了老昆明的兴衰荣辱，沉淀老昆明的历史文化，也是老昆明历史文化的延续与继承；

这里是昆明最贵的地带

市场分析

Market Analysis



央行、银保监会： 阶段性维持、下调或取消首套房贷款利率下限 住建部：大力支持购买首套房（ 降首付比、降首套房利率 ） 防范化解房地产、金融等领域风险，支持住房改善等消费	自然资源部： 不是要取消集中供地制度 而是优化完善集中供地政策 人民银行召开2023年金融市场工作会议 央行、银保监会发布 金融支持住房租赁市场发展的意见 （征求意见稿）	两会定调： 支持刚性和改善性住房需求，有效防范头部房企风险 央行：决定于3月27日 降低金融机构存款准备金率0.25个百分点	住建部部长倪虹最新演讲： 如何学习借鉴汽车产业，为人民群众建好房子 中共中央政治局会议召开， 对楼市定调不变，支持刚性和改善性住房需求	中央财经委员会： 加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系，以人口高质量发展支撑中国式现代化 住建部、市场监管总局： 合理降低中介服务费用，鼓励分档定价	降息：1年期LPR3.55%、 5年期LPR4.2% ，均下调10个基点	央行：延长金融支持楼市相关政策期限 政治局： 适时调整优化房地产政策 住建部：落实降首付比例/利率、置换减免税费、认房不认贷 国常会：超大特大城市积极稳步推进城中村改造
1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
昆明： 预售资金监管新政“有松有紧” 昆明：部分银行首套房贷利率由最低3.95% 回升至4.1%	昆明：部分银行首套房贷利率 最低3.95% ，且 延长房贷年龄期限至75岁 昆明两会 ：落实稳地价、稳房价、稳预期各项政策措施，促进房地产市场平稳健康发展	昆明住建局发布： 主城区2023年住宅专项维修资金首期交存标准	昆明 “带押过户”落地 ，目前已有6家银行跟进	昆明 土地储备管理新规 今年7月1日起施行 《 昆明市综合交通体系规划（2021-2035年） 》征求意见 将 构建一体化综合立体交通网络	最高可获30万元购房补贴! 西山区3所学校将引进17名优秀教师	昆明市发文促进房地产市场平稳健康发展 推行存量房“带抵押过户” 合并登记服务 昆明高新区出台 人才住房保障实施办法 适用人才每月
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接： https://t.zsxq.com/jiim6me 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】						

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



地产智库
中国领先的地产知识库

3900+
成员数量

3200+
内容数量

1032
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

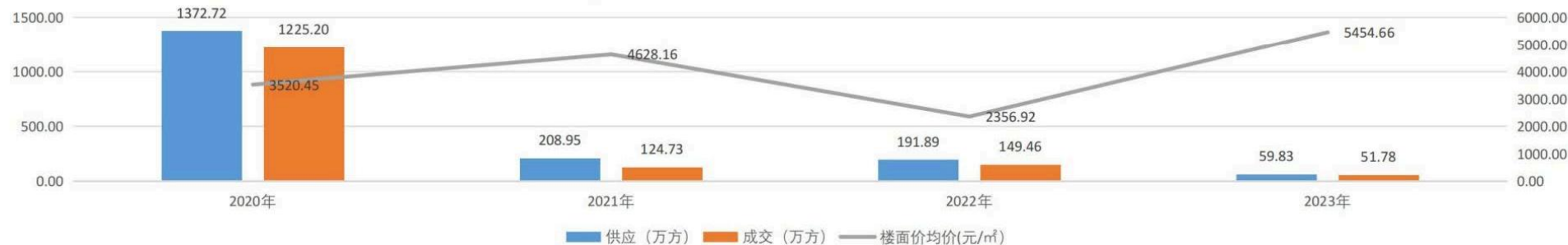
 知识星球

微信扫码加入星球 ▶

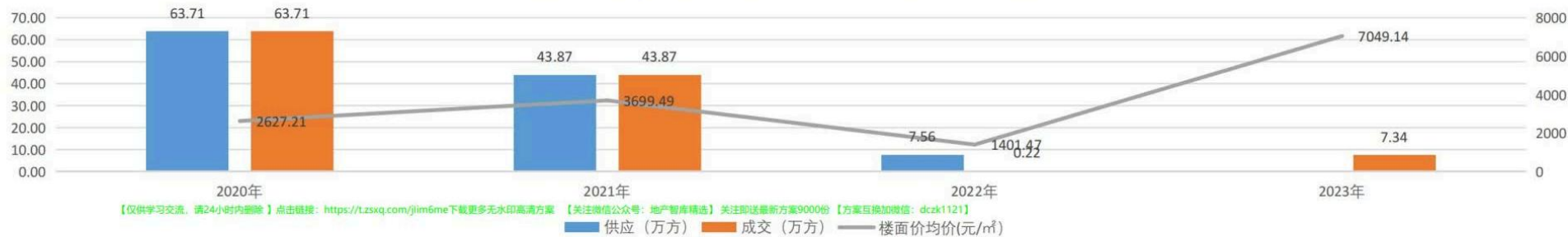


昆明土地市场成交活跃程度有所下降，市场信心欠缺，主要以定向勾地为主。项目所在板块土地稀缺，成交低位。

昆明市2020年-2023年7月住宅土地供求情况



中心及次中心板块2020年-2023年7月住宅土地供求情况



数据来源：铭腾机构

近四年昆明市住宅市场供需呈下降趋势，均价逐渐下滑，目前成交价格近14200元/㎡，截止2023年7月，库存量705.75万方，去化周期21.6月。



数据来源：铭腾机构

昆明住宅供销结构分析

均价2w+主力成交项目：主力成交面积集中于140-150m²以及>200m²，140-150m²总价390万以内，整体偏刚改；>200m²总价则在500万以上，满足高端客户的改善需求；

从供销价情况看：整体市场供销集中于150m²以内，库存量大。120-130m²、130-140m²、170-180m²面积段处于供不应求状态，未能满足改善、高端客户需求。



数据来源：铭腾机构

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：dczkl121

昆明高端住宅项目梳理

(均价2w+)

第二梯队为一级地段占有及配套完善的城市大平层为主，本案处于该梯队中；第三梯队包

含滇池资源低密物业的洋房以及二级地段占有的城市大平层

- ✓ 均价两万以上楼盘中第一梯队以滇池沿线别墅为主，均价40000元/㎡以上，主要卖点是滇池资源与低密产品；
- ✓ 第二梯队主要为配套完善城市型大平层产品，均价28000元/㎡，主要卖点是地段、配套产品。
- ✓ 第三梯队以沿滇洋房（滇池资源）、万达、巫家坝大平层（地段、配套、产品等），均价20000元/㎡-24500元/㎡。

2023年本案竞争价格梯队分析							
价格梯队	区域	项目	销售情况	业态	面积段（㎡）	均价（元/㎡）	核心卖点
第一梯队 40000元/㎡以上	滇池	筑友·玺珑湾	在售	合院	190-390	40000元/㎡	草海资源、低密物业
		宝能滇池九玺	在售	合院	165-220	40000元/㎡	草海资源、低密物业
		华夏澜台府	在售	合院	188-255	40000元/㎡	草海资源、低密物业

价格梯队	区域	项目	销售情况	业态	面积段（㎡）	均价（元/㎡）	核心卖点
第二梯队 25000元/㎡-30000元/㎡	中心	翠湖云顶	待售	大平层	133-143	25000元/㎡	地段、配套、精装
		香格里拉-掌上玖藏	在售	大平层	239-498	35000元/㎡	地段、配套、精装
	北市	信达万科-京江隐翠	在售	大平层	158-260	21180元/㎡	地段、产品、配套
		美的北京路9號	在售	大平层	142-204	24659元/㎡	地段、产品、精装
	次中心	华润·润府	在售	大平层	125-214	21500元/㎡	地段、产品、精装
		大华翠湖映	待售	大平层	140-181	29000元/㎡	地段、配套、精装
		金茂府	在售	大平层	162-269	23000元/㎡	精装、地段、配套

价格梯队	区域	项目	销售情况	业态	面积段（㎡）	均价（元/㎡）	核心卖点
第四梯队 19000元/㎡-24000元/㎡	滇池	华夏四季	在售	洋房	143-405	23000元/㎡	草海资源、低密物业
		中铁诺德·山海春风	在售	洋房	125-160	23500元/㎡	草海资源、低密物业
		龙湖·揽境	在售	大平层	143-184	23990元/㎡	草海资源、低密物业
		山海湾8号	在售	大平层	89-314	19000元/㎡	滇池资源、低密物业
	万达双塔	龙湖·锦粼天序	在售	大平层	137-259	22000元/㎡	滇池城市资源、产品
		龙湖·锦粼天曜	待售	大平层	130-259	21000元/㎡	滇池城市资源、精装
		绿城·凤起蘭庭	在售	大平层	142-238	21000元/㎡	滇池城市资源、配套

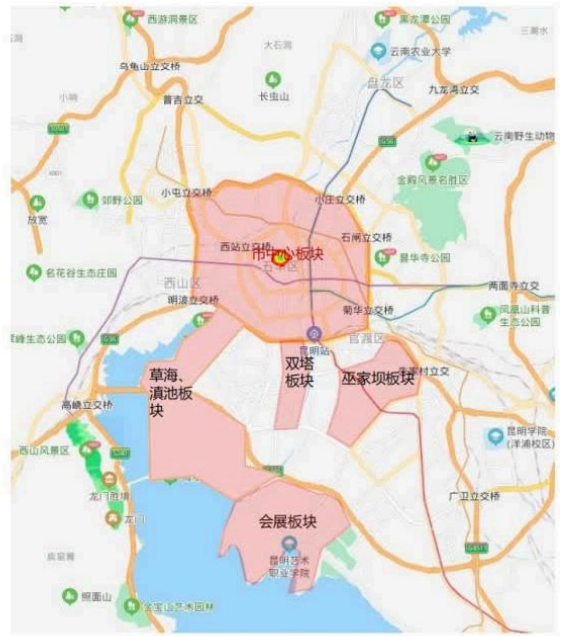


- 昆明市在售高端产品主要有**18个**，其中包含**2个待售项目**。
- 产品类型以合院、洋房、大平层为主，主要集中在**中心及次中心、滇池、草海沿线，新增双塔及巫家坝片区**，区域集中，竞争激烈。



- **滇池、草海沿线：**筑友·玺珑湾、宝能·滇池九玺、华夏·澜台府。该片区主打滇池及湿地资源，配套相对成熟，客户接受度高，是昆明传统豪宅板块。
- **中心及次中心区域：**以峯上玖藏、金茂府、华润·润府为中心及次中心代表，该区域内未来也会新增部分产品。该片区项目多以地段、成熟的配套、优质的城市资源为项目卖点。**本案所属该区域。**
- **双塔及巫家坝片区：**双塔片区与巫家坝属性类似，双塔片区为城市地标所在的成型CBD，而巫家坝为规划中的CBD
- **产品业态：**400万以上的豪宅项目主要产品业态以合院为主，现也有大量的项目带有洋房和大平层（峯上玖藏、美的北京路9號、京江隐翠、翠湖云顶等），高端产品涌现，市场竞争激烈。

■ 根据板块属性、产品、客户三维度判断，本项目竞争板块：二环内市中心、滇池草海沿线、双塔、巫家坝及会展板块

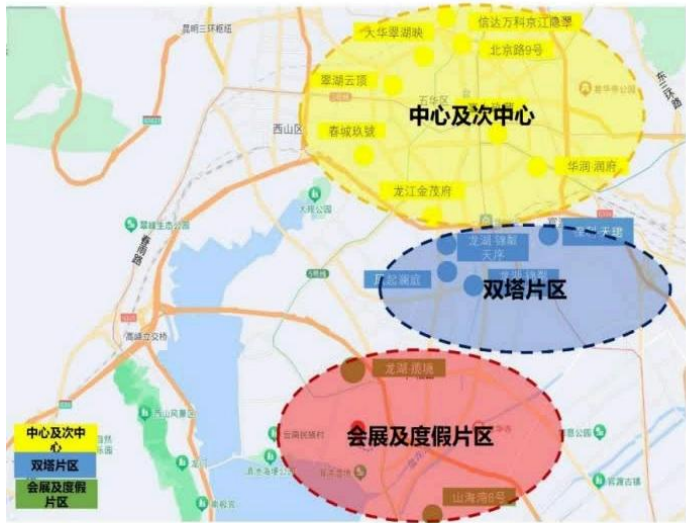
A map of Kunming, China, showing various urban districts and their boundaries. The map is color-coded to distinguish different areas: red for the central city core, pink for the Wujia Ba area, light blue for the Ditan area, and light green for the Dianchi and Caohai area. Key landmarks like the airport, universities, and parks are marked. The map is used to illustrate the geographical context of the project's competitive blocks.

板块划分	板块定位	主要产业
市中心板块	城市中心区，配套完善，优质教育资源集中分布，商业配套完善； 发展早，居住密度大，配套成熟完善。	政府机构、教育、商业、商务等
巫家坝板块	昆明未来的城市新中心CBD，集贸易服务与国际社区、总部经济与金融服务、现代服务与生态示范城，兼具现代服务业、文化旅游等综合功能于一体的城市公共服务副中心及国际一流城市滨水区。	总部经济、金融服务、贸易服务、等
会展板块	依托滇池生态自然，以高端会务会展为核心，融合文旅休闲、商务办公、酒店、公共服务、生态居住的多元功能。	会务会展、文化旅游、酒店等
双塔板块	原金产区，以万达双塔地标建筑为中心， 以综合服务、活力居住、绿色游憩为核心功能的城市综合活力发展片区。； 城市成熟CBD+CLD（中央居住区），配套成熟完善。	房地产、金融、商业、酒店教育等；
滇池及草海沿线	传统富人区，以滇池属性湿地自然景观资源，集合休闲、度假旅游于一体。	旅游度假、商务接待、酒店等

【仅供学习交流，满24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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】

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

综合城市大平层发展轨迹，市场大平层产品主要分为三类，第一类城市资源导向型，分布于中心及次中心区域，第二类规划利好型，分布于双塔片区，第三类景观导向型，分布于滇池草海沿线。**整体竞争激烈，大平层项目去化周期较长。**



【仅供学习交流, 请24小时内删除】 点链接: <https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清资料

类型	竞品盘点	开发商	区域	主力面积（㎡）	均价（元/㎡）	是否精装
中心及次中心 城市资源导向型	香格里拉—峯上玖藏	建安置业（昆明）有限公司	白塔路片区	239-498	30000元/㎡	是
	昆明君悦居	昆明恒颖地产有限公司	北京路片区	133-256	——	是
	美的北京路9號	云南璟睿同顺置业有限公司	北京路片区	142-204	24659元/㎡	是
	信达万科—京江隐翠	昆明同万顺置业有限公司	北京路片区	158-260	21180元/㎡	是
	华润·润府	昆明华润置地三联置业有限公司	民航路片区	125-214	21500元/㎡	是
	大华·翠湖映	云南莲楹房地产开发有限公司	翠湖片区	140-181	29000元/㎡	是
	碧桂园·翠湖云顶	昆明碧盛房地产开发有限公司	翠湖片区	133-143	25000元/㎡	是
	金茂府	金茂投资管理（天津）有限公司，昆明茂悦置业有限公司	老螺蛳湾片区	162-269	23000元/㎡	是
	保利天珺	昆明庭华房地产有限公司	国贸片区	129-186	——	——
	艺城春城玖號	云南仁和佳业房地产开发有限公司	环城西路片区	107-143	21000元/㎡	是
双塔片区 规划利好型	龙湖·锦粼天序	云南锦博置业有限公司	双塔片区	137-259	22000元/㎡	是
	龙湖·锦粼天曜	云南锦博置业有限公		130-259	21000元/㎡	是
	绿城·鳳起蘭庭	昆明复地房地产开发有限公司		142-238	20600元/㎡	是
	滇池度假区 景观资源导向型	华夏四季		华夏阳光地产有限公司	滇池度假片区	143-405
龙湖·揽境		云南嘉柏置业有限公司	143-184	23990元/㎡		是
会展片区 景观资源导向型	山海湾8号	云南新世纪滇池国际文化旅游会展管理有限公司	会展片区	89-314	19000元/㎡	是

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VX811dczk1121

本项目大平层供销情况 ➤ 各大平层竞品自开盘以来供货11881套，去化8992套，去化率达75%，去化率保持中等水平，库存剩余59.91万方，整体去化竞争激烈；

➤ 2023年新增供应项目华润·润府、绿城·鳳起蘭庭、锦粼(天曜)、金茂府、北京路9号、大华·翠湖映，供应套数899套，面积15.23万方。

项目	面积（㎡）	物业类型	供应套数	供货面积（万方）	供货货值（亿元）	去化套数	去化面积（万方）	去化率	均价（元/㎡）	总价（万元）	库存（万方）	是否精装
峯上玖藏	239-498	公寓	79	2.1	10	8	0.23	10%	35000	836-1743	3	是
君悦层	133-268	公寓	——	——	——	——	——	——	——	——	——	是
美的北京路9號	142-204	住宅	576	9.23	18	331	5.53	57%	22934	325-467	14.2	是
京江隱翠	158-260	住宅	436	7.28	19	181	3.26	41%	21390	338-556	8.52	是
华润·润府（悦府）	125-214	住宅	3341	55.41	125	2897	47.31	86%	19561	244-418	3.46	是
大华·翠湖映	140-181	住宅	64	0.97	3	19	0.29	29%	28611	400-517	0.72	是
碧桂园·翠湖云顶	133-143	住宅	129	1.74	3.9	78	1.06	60%	22816	303-326	1.76	是
金茂府	162-269	住宅	529	10.51	24	362	6.87	68%	22117	358-594	3.96	是
艺城春城玖號	107-143	住宅	555	6.56	12	188	2.26	33%	21124	226-302	5.4	是
龙湖·锦粼天序	137-259	住宅	1052	17.13	54	984	15.8	93%	23630	323-612	2.1	是
龙湖·锦粼天曜	130-259	住宅	151	2.60	7.8	1	0.1	0%	21925	285-567	2.6	是
绿城·鳳起蘭庭	142-238	住宅	340	5.4	13	136	2.02	40%	19946	283-474	3.84	是
华夏四季	143-405	洋房	1748	33.15	150	1596	30.96	91%	28252	404-1144	2.74	毛坯/精装
龙湖·揽境	143-184	住宅	260	4.09	8	203	3.14	78%	23621	337-434	0.15	是
山海湾8号	89-314	住宅	2700	50.67	152	2016	36.2	74%	22587	201-709	7.9	是
合计			11881	205.28	/	8992	154.81	——	——	——	59.91	/

结论一：城市政策环境宽松，从供应端、企业端、需求端全面发力，释放积极信号

- 昆明房地产政策市场宽松，无限购、限价等政策，仅部分区域限售，本案属于限售区域。

结论二：城市土地勾地为主，公开拍卖土地少，土地市场供应成交低位，项目所在板块土地稀缺，极少供应成交

- 昆明土地截止2023年8月供应59万方，成交51万㎡，目前土地市场以产业勾地为主，公开拍卖土地少，土拍价格高价运行，受大环境经济形势，供应成交历史低位。

结论三：受市场大环境影响全市住宅供销成交量持续下滑，成交均价下降，市场低位运行，库存去化周期稳定。

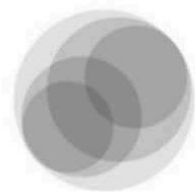
- 昆明近3年半受市场大环境影响，供销量价持续下滑，市场低迷，主力面积段80-150㎡，主力总价100-250万；
- 城市库存及去化：昆明住宅存量705.75万㎡，去化周期21.6个月，去化压力加剧。

结论四：城市2万+住宅市场持续扩容，中高端改善需求从别墅向大平层分化，高单价对应大面积特征显著。

- 城市2万+住宅市场：近年昆明2万+市场持续扩容，主力面积段120-180㎡，主力总价段250-400万。单价2.5万+，面积段集中在120-180㎡以及220-260㎡，市场仍处于高单价大面积的需求阶段。
- 昆明通常大面积产品占据地段及内外部资源优势，整体价格表现优于小面积产品，且整体来看大面积产品的客户，价格承受能力更强，因此，现阶段昆明市场呈现高单价对应大面积的需求特征。

结论五：与本案形成竞争的昆明高端项目全周期供应加推，竞争持续加剧。

- 昆明高端项目主要以核心城市资源、规划利好及滇池资源导向，目前整个竞品项目数量多，库存高位，竞争激烈。



重点竞品分析

项目概况 定位为一环城芯 科技高定大平层

龙江金茂府位于昆明市西山区南一环大悦城旁，在售产品为住宅：158-269㎡



项目	龙江金茂府
开发商	中国中化集团有限公司
占地	58722.76m ²
建面	425400 m ²
总户数	1858户
容积率	5.53
建筑风格	现代简约
梯户比	全T2产品1T1
面积段	住宅：158-269㎡
绿化率	35%
价格	23000元/㎡
装修情况	住宅：3500-4000元/㎡
车位数量	3023个（地下1000）
物业形态	住宅
物业	中化金茂物业管理（北京）有限公司昆明分公司
交房时间	龙江金茂府二批次2024-12-30交房 龙江金茂府三批次2025-01-01交房

项目配套 尊贵礼遇，森居理念，水上会客厅，别具一格居住体验

内部配置

- ◆专享昆明**最大归家府门**，三十米**樱花迎宾大道**，车库采用**透景设计**，设计**夜光步道与车库车道光带**
- ◆专享楼栋间**七大主题庭院**，诠释**全新绿色住宅**
- ◆专享**中庭园林景观带、立体水景中心泛客厅**
- ◆专享**架空层**设置的户外卡座、儿童空间书吧会所等**休闲场所**，满足业主社交休闲所需

昆明最大归家府门



樱花迎宾



森林理念



水上会客厅



项目精装标准 厨房橱柜、厨电，卫生间洁具、排水系统及五金采用德国高仪洁具、瑞士吉博力、德国柏丽、德国博世等一线品牌。

区域	配置标准
玄关	墙面：壁布配踢脚线； 地面：天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理； 人性化配置描述：钢木门入户门、定制智能门锁； 固定家具描述：定制玄关柜、分层鞋柜、除湿除臭机；
客餐厅	顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理； 地面：天然石材； 墙面：壁布（局部硬包）配踢脚线，定制电视背景墙； 人性化配置描述：新风加湿系统； 玻璃：双层中空LOW-E玻璃
主卧	墙面：主卧床头为硬包，其余墙面为壁布配踢脚线； 地面：实木复合地板，门槛石为天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理；
卧室、书房	墙面：主卧床头为硬包，其余墙面为壁布配踢脚线； 地面：实木复合地板，门槛石为天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理；
主卫	墙面：墙砖，被柜体等遮挡或隐蔽部门补贴墙砖，为水泥砂浆饰面，无背板柜体后贴砖； 地面：地砖，淋浴房、门槛石为天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理； 固定家具描述：定制户内门、配门锁和门吸（或门碰），其中一间房间为防火门 洁具、五金及电器配置：德国高仪洁具、定制淋浴隔断、窗台瓷砖 排水系统：瑞士吉博力

次客卫	墙面：墙砖，被柜体等遮挡或隐蔽部门补贴墙砖，为水泥砂浆饰面，无背板柜体后贴砖； 地面：地砖，淋浴房、门槛石为天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理； 人性化配置描述：顶层向下11层（含顶层）采用太阳能集中供热，每户配置燃气热水器 洁具、五金及电器配置：德国高仪洁具、冷热水龙头，淋浴花洒，暖风机，厕纸架 排水系统：瑞士吉博力
厨房	墙面：主卧床头为硬包，其余墙面为壁布配踢脚线； 地面：实木复合地板，门槛石为天然石材； 顶面：乳胶漆，局部石膏板吊顶，吊顶以上无墙面、无顶面处理； 橱柜描述：德国柏丽橱柜+石英石橱柜台面，德国博世厨电、抽油烟机，燃气灶，洗碗机，定制单槽不锈钢洗涤盆配龙头，冰箱，3M或同等档次净水器 厨电及五金配置：定制户内门、配门锁和门吸（或门碰）
阳台	墙面：乳胶漆； 地面：人造石； 顶面：乳胶漆

项目服务体系

国宾物业 实力鉴证服务担当

- ◆ 全国首个全面创建和实施特色 **HSE 管理体系** 的物业服务企业
- ◆ 国家一级资质物业管理企业
- ◆ 服务理念与标准传承自新中国地标金茂大厦与 14 座五星级酒店，按国宾要求曾**接待过全世界 31 位国家元首**
- ◆ 以“国宾级标准”打造业主独有的生活礼遇，实现“尊享、尊贵、宜居、和谐式”的全方位和“零距离”服务



项目现场展示



外立面



地下车库



园林绿化



泛会所



售楼部



展示区

项目产品亮点

12大绿金科技 革新昆明人居标准

以6大生命要素 筑健康、智慧人居

中央空调系统

舒适热水系统

温度调节系统

全屋新风系统

隔音降噪系统

同层排水系统

窗墙热阻隔热系统

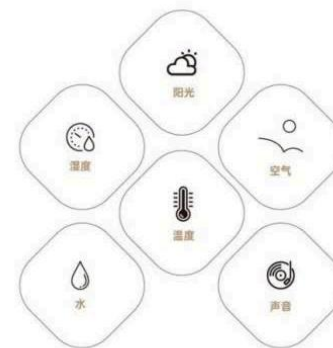
全屋净水系统

无感归家系统

EASES室外科技系统

智能机器人系统

智能家居系统



从改善城市痛点出发，融合“空气、温度、湿度、水、阳光、声音”**六大生命元素**，结合智慧社区以“6+1”的理念为昆明打造专属的**“舒温、舒湿、舒氧、舒静、舒净”**科技住宅。

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

项目产品亮点

- 龙江金茂府——林下空间与岛屿，中庭园林景观带，立体水景泛客厅，园林与建筑的有机融合。

项目	产品亮点			外立面亮点	园林景观亮点
龙江金茂府	12大绿金科技，以6大生命要素铸就健康、智慧人居。（中央空调系统、舒适热水系统、温度调节系统、降音降噪系统、同层排水系统、全屋新风系统、窗墙热阻隔热系统、全屋净水系统、EASES室外科技系统、无感归家系统、智能机器人系统、智能家居系统）。	由 一线景观设计 公司 奥雅操刀 ，秉承“多维森居、艺术生活”的设计理念	全T2产品尊享 一梯一户 ，所有产品 坐北朝南，大横厅结合开放式厨房 ，全屋生活场景可视化。	采用 大面积玻璃幕墙 ，优化通风采光；国际时尚建筑风格以外立面从线条与 黄金比例 切割运用， 极简美学主义 。	园林与建筑的有机渗透与结合， 20余种名贵树种 ，每年3、5、10、11月相继开放。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jm6me>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：8czk1121】



项目户型

户型分析：大面宽横厅设计为主，普遍存在餐厨空间拥挤、交通空间浪费，户型最大的亮点是带L型转角阳台，但内部动线零散，影响居住品质，第三厅实用性较弱，且项目为超高层住宅，得房率偏低



项目货包情况

- 金茂府住宅162㎡的去化最快，去化率为89%，住宅整体去化率为69%，月均去化20套，整体均价23000元/㎡，价格呈下滑趋势；

金茂府产品推售去化情况					
面积 (㎡)	均价 (元/ ㎡)	总价 (万元)	推售	去化	去化率
162	20711	355.5	201	179	89%
189	18908	357.4	30	11	37%
199	20228	402.5	160	107	67%
269	28017	753.7	100	41	41%
合计			491	338	69%



龙江金茂府

强展示，府系威严有仪式感的归家大门、约1万m²中庭景观实景提前呈现，增强客户购买信心

强品牌，央企品牌实力保障

强圈层，品牌挚友体验官、明星业主背书，圈层活动金宴中国

强科技，12大绿金科技大平层

but

受市场环境的影响，部分产品以价换量

紧邻二环高架，老螺蛳湾、云纺商业区及昆明站，噪声大，居住环境有待提升

服务体系细则未明确

项目概况 定位为最美滇池生活方式，心向繁华自然，昆明天赋之地

华夏四季位于西山区滇池度假区西福路经纬花苑西南侧约130米，由华夏阳光地产有限公司开发，在售产品为住宅：143-405㎡



项目	华夏四季
开发商	华夏阳光地产有限公司
占地	10638m²
建面	102904m²
总户数	299
容积率	住宅：1.66
建筑风格	现代简约
梯户比	T1/T2
面积段	住宅：143-405㎡
绿化率	40%
价格	23000元/㎡
装修情况	毛坯/精装（4500元/㎡）
车位数量	4676个
物业形态	住宅
物业	云南华夏物业服务服务有限公司
交房时间	住宅：2023年9月30日

项目配套 自然与建筑的和谐共生，大、小景变幻多姿，保证其独特性与唯一性。

内部配置

- ◆ 专享实际景观与设计图1:1还原的园林实景呈现，拥有**五大主题树群**。**隐形奢井盖**，保证景观视野的通透。
- ◆ 专享社交场，会所配备约**28℃恒温泳池**，多功能健身房。
- ◆ 拥有山海社区专属幼儿园——**西山区第七幼儿园**，联合**书林一小**入驻。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多地产资料

项目精装标准 厨房橱柜、厨电，卫生间洁具、排水系统及五金采用德国高仪洁具、唯宝、杜拉维特、汉斯格雅、欧普等一线品牌。

区域	配置标准	区域	配置标准
入户门	钢木装甲门；配指纹密码锁（凯迪仕、亚太天能、德施曼或同等档次品牌）	厨房	顶棚：防水石膏板吊顶，防水乳胶漆 墙面：墙砖（吊顶以上不铺贴） 地面：地砖（管道遮挡/阻碍部分不铺贴） 厨房门：推拉门 厨电：抽油烟机、燃气灶、洗碗机、蒸烤一体机、嵌入式冰箱（美诺、帝泽或同等档次品牌） 其他：整体橱柜（海格、柏丽、斯珑或同等档次品牌），厨盆、厨盆龙头（弗兰卡/汉斯格雅/铂浪高或同等档次品牌）
客餐厅	顶棚：局部石膏板吊顶，乳胶漆 墙面：墙纸或墙布 地面：天然大理石，金属踢脚线	阳台	顶面乳胶漆，地面地砖
起居室	顶棚：局部石膏板吊顶，乳胶漆 墙面：墙纸或墙布 地面：多层实木复合地板（安信、大自然、圣象或同等档次品牌），金属踢脚线 房门：成品套装门	窗户	卧室为系统窗，其他均为普通窗
卫生间	顶棚：防水石膏板吊顶，防水乳胶漆 墙面：墙砖（吊顶以上不铺贴） 地面：地砖（管道遮挡/阻碍部分不铺贴） 卫生间门：成品套装门 卫生、洗浴器具： ① 镜柜、台盆柜 ② 洗面盆（唯宝、杜拉维特或同等档次品牌） ③ 台盆龙头（唯宝、汉斯格雅、高仪或同等档次品牌） ④ 主卧智能马桶（汉斯格雅、杜拉维特、唯宝或同等档次品牌） ⑤ 主卧配置浴缸（卡德维、杜拉维特、唯宝或同等档次品牌） ⑥ 其余卫生间马桶为节能型马桶（杜拉维特、唯宝或同等档次品牌） ⑦ 沐浴花洒（唯宝、汉斯格雅、高仪或同等档次品牌） ⑧ 五金挂件（厕纸架、毛巾架、防臭地漏为坚朗、欧琳或同等档次品牌） ⑨ 卫生间暖风机（欧普、罗格朗、奥普或同等档次品牌） ⑩ 沐浴隔断（定制淋浴隔断）。	设备	灯饰：配射灯、灯带、斗胆灯、吸顶灯（雷士、欧普、三雄极光或同等档次品牌） 插座、电器开关：全屋开关、插座（博世、罗格朗、西蒙、施耐德或同等档次品牌） 燃气管道：一户一表，最终按煤气公司配置为准。 有线电视、电话线、宽带网：三网合一入户内终端箱。 对讲系统：彩色触摸屏显示屏。 热水系统：太阳能供热水（非循环型），配置燃气热水器。 室内给水：PP-R管，联塑或同等档次品牌 强电系统：配电箱、开关、插座、管线、灯具满足竣工验收配置。 天然气：预留燃气接口。 太阳能热水器：太阳能热水系统（非循环型）。 中央空调：分户设中央空调。 中央软净水系统：分户设中央软净水系统。 生活热水设备：太阳能供热水（非循环型），配置燃气热水器。

项目服务体系

华夏四季	
云南华夏物业服务有限公司	
每个项目户数与物业工作人员数量严控在 10：1（起）范围，让您享受到专享精品服务。	
物业管理	秉承隐形服务标准，在不打扰业主生活的情况下，提供细致贴心的物业服务
停车场	向业主提供停车场管理服务
网络服务	将传统服务与移动互联网结合，线上线下融合升级，实现随时随地的全时服务：微信公众号、微信业主群、400 呼叫中心、到访接待、投诉专用通道
商务服务	商务信息咨询，广告设计及发布
休闲服务	健身休闲活动；棋牌室服务



项目现场展示



接待中心



园林



入口景观



外立面



样板房 客厅



样板房 阳台

项目产品亮点

- 华夏四季——自然环境得天独厚，滇池草海理想生活，雅韵园林匠心缔造，精致水景极致美感。

项目	产品亮点			外立面亮点	园林景观亮点
华夏四季	会所配套：会所配备约28℃恒温泳池，多功能健身房	特有设计：1:1还原园林实景呈现，力求还原图纸上的山水意境，园林漫步道设置了隐形窨井盖，大幅提升社区品质。	室内优势：畅享四时变幻窗景，餐客厅一体化，独立衣帽间，尊享一方私人天地。	将材质、立面、功能空间完美结合。建筑外立面3层及以下使用干挂石材，3层及以上建筑外墙及EPS线条采用氟碳漆搭配下挂玻璃栏板	整体园林绿量约4.2万方，包含110种、近2000株名贵苗木，其中包含水杉、滇朴等15株名贵树种，首家进口羽毛枫，打造5大主题树群，使得社区各区块拥有不同主题和色系，约2000m²水系，9座意境拱桥，约300吨景观置石。
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/j1w6me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】					



项目户型

户型分析：大面宽横厅设计为主，南北双阳台设计，豪华套房设计，洋房产品，得房率高



143m²
四室两厅一厨三卫 双阳台



168m²
三室两厅 双厨双卫 双阳台



178m²
四室两厅 双厨三卫 双阳台



195m²
四室两厅一厨三卫 双阳台

华夏四季

滇池边低密豪宅项目，市场印象已深入人心

高端圈层感已建立，市场认可度高

市场洋房价格标杆

社区归家大门、园林、会所、外立面等实景呈现，现房在售

but

核心城市型配套缺失

教育配套不完善，仅有一所书林一小，对口中学配套质素一般，目前政策仅能

择校一次，业主需再置换物业给孩子上学

项目概况 定位为北京路上，繁华更迭后的9号门牌，打造5M智能健康社区

美的·北京路9號位于盘龙区北京路片区，都市车迷汽车城西100米处(怡星路西)，由云南璟睿同顺置业有限公司开发，在售产品为住宅：142-202㎡。



项目	美的·北京路9號
开发商	同德实业集团,赛伦地产,美的置业
占地	52781 m²
建面	373123m ²
总户数	规划1355户（一期（A5地块））
容积率	5.03
建筑风格	现代简约
梯户比	2T2、3T3
面积段	住宅：142-202㎡
绿化率	39%
价格	住宅：25000元/㎡
装修情况	住宅：对外5000-5500元/㎡，实际3300-3700元/㎡
车位数量	2740个
物业形态	居住、商业、购物、休闲、餐饮
物业	广东铂美物业服务股份有限公司昆明分公司
交房时间	2批次：2024年12月30日

项目配套 精奢会所，为层峰人物量身定制私享生活领域

内部配置

- ◆专享建面近2500m²野奢酒店式体验会所，内设私宴、茶艺室等会所式功能
- ◆专享进口设备健身房
- ◆专享25*8m标准三泳道恒温泳池
- ◆配套一所公立幼儿园（盘龙幼儿园）、一所公立小学（金康园小学）、一所公立中学（昆十中本部）

专享健身房



会客厅



恒温泳池



幼儿园



项目精装标准

区域	配置标准
入户门	铸铝门
外门窗、栏杆	外门窗：铝合金门窗+中空玻璃
客厅	天花：乳胶漆、局部吊顶、石膏板线条造型、原天花、窗帘盒（不同户型规格以及配置存在差异，以实际交付为准）； 墙身：其余墙面（局部乳胶漆、墙布、木饰面等）、岩板电视背景墙； 地面：地砖 柜体：水吧台、西橱柜或储藏柜（只限C1/C2/D1户型配置、不同户型规格以及配置存在差异，以实际交付为准）
卧室	天花：乳胶漆、局部吊顶、石膏板线条造型、原天花、窗帘盒（不同户型规格以及配置存在差异，以实际交付为准）； 墙身：乳胶漆、实木踢脚线、金属踢脚线（不同户型规格存在差异，以实际交付为准）、主卧室床头背景硬包造型墙、主卧室硬包墙面（仅限主卧室配置，其余次卧室均为乳胶漆墙面交付）； 地面：复合实木地板； 柜体：主卧室衣柜（只限C1/C2/D1户型配置）
厨房	天花：防水石膏板吊顶； 墙身：墙砖（橱柜地柜背面水泥砂浆或夹板找平）； 厨房门：金属玻璃推拉门（不同户型规格以及配置存在差异，以实际交付为准）； 地面：地砖（橱柜下面水泥砂浆找平）

项目服务体系

美的·北京路9號	
美的物业， 国家一级资质物业	
中国物业服务30强，提供 金钥匙 管理服务	
全方位服务：	入住无忧、健康无忧、饮食无忧、家居无忧；
家政服务：	房屋托管、商务服务、家政维修等；
管家服务：	24小时贴心管家服务，礼遇尊崇美好；
停车场：	向业主提供停车场管理服务；

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>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】



项目现场展示



车库入户



售楼部入口



售楼部内部



143m²样板房 客厅



143m²样板房 书房



143m²样板房 卧室

项目产品亮点 · 美的地产5M智慧键味社区，是集成5大多功能智慧健康标准体系的创新社区。5M智慧健康社区强调从人的实际使用功能来创造产品，以功能主义的核心开发理念。5M智慧健康社区分为**云智慧管理、多功能健康园林、超人性化家居、全方位社区服务、全系统精工品质** 5大构成系统，分别诉求“功能住宅、健康园林、配套服务、智慧管理、精工品质”，代表了美的地产最新一代的产品体系。



5M智慧健康社区体系



【资料库会员专享，满24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>下载更多无水印高清图方案

云智慧管理
智慧社区服务系统
云智慧平台、业主、物业、三方互联
“智慧社区”——健康新无障生活



多功能健康园林
亲子乐园区、萌宠交流区
运动健身区、生态休闲区
悦时代休闲节奏的生活
全龄龄健康园林
生活可以更美好



超人性化家居
中央空调、地暖系统、
新风系统、卫浴系统、
家庭影院
人性化打造功能空间
让空间为生活服务



全方位社区服务
全方位社区服务
健康医疗、社区经营
一站式的配套系统
贴心的物业服务
成就你的有条不紊



全系统精工品质
四大工程管控体系
五个100%质量管控系统
每一个细节都做到极致
精益求精的品质精神
实现完美生活的美好呵护

自从美的地产升级至智慧人居4.0时代以来，推出的5M智慧健康社区已于2016年1月-10月期间，在邯郸、顺德、高明、贵阳、南昌、宁波、镇江、株洲、全国6省8地相继落地，其中包括9个5M智慧健康社区体验馆和9个5M智慧样板房的建设和开放，可供到访者在看房时参观体验最新的人居智能化成果。

未来，美的地产还会在徐州、衡阳、佛山等多地完成5M智慧健康社区的落地。我们希望为用户提供高品质的居住空间，更希望结合当下时代的居住需求，充分运用互联网智慧，让家居生活变得更舒心便捷，建立真正满足未来的互联网+社区。

智慧控制管家-科技极客，有控制欲的强迫症，全屋首席管家

项目产品亮点

- 美的·北京路9號——大尺度横厅设计，270度转角阳台，南北通透，智慧系统。

项目	产品亮点					园林设计亮点
美的·北京路9號	超大横厅、270°无死角L型转角阳台。	5M智慧健康社区，覆盖13重智慧配套，户内配置19项黑科技。	地下车库车道星光吊顶覆盖，智慧灯光引领业主归家。	建筑设计特邀GAD国际建筑师事务所、CCD国际软装设计等多家建筑领域的知名单位共同打造，由蒋俞为代表的国际设计大师亲自操刀。以国际一线豪宅手笔，匠心营造高端住宅。	配备精奢会所，为峰层人物定制私享生活领域。	对标新加坡花园都会，栽植众多珍稀树种，景观环绕式会客厅、开放式架空层。
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jim6me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】						



项目户型

户型分析：均为四房、大平层通间设计，多面采光，搭配大阳台和飘窗，南北通透，但实体样板展示软装繁复，显得空间格局小，有墙柱



项目货包情况

• 美的·北京路9號住宅**198㎡**的去化最快，**去化率为96.5%**，整体去化率为63.5%，月均去化14套，整体均价23000元/㎡

美的·北京路9號推售去化情况					
面积（㎡）	均价（元/㎡）	总价（万元）	推售	去化	去化率
143	22518	322	159	85	53.5%
178	23325	415.2	123	77	63%
198	23862	472.5	57	55	96.5%
202	24652	498	97	60	62%
合计			436	277	63.5%



美的·北京路9號

强展示，会所提前实景展示运营，与营销中心一体化，超高标准车库实景展现
名校、公立公办、全龄段教育配套
主打5M智慧科技健康社区
打造东南亚风情度假式园林，栽植众多珍稀灌木树种

but

产品、装标、物业服务体系常规化

现场实体样板间细节、施工工艺展示有待提升、装修用材品牌一般，软装繁复，

缺乏质感，未能展现产品尺度优势

大平层-重点竞品分析——绿城·鳳起蘭庭

项目概况 定位为定标昆明新豪宅，昆明万达双塔CBD

绿城·鳳起蘭庭位于西山区双塔片区希望路金桂苑（日新东路）东北侧，由昆明复地房地产开发有限公司开发，
在售产品为住宅：143-238m²



项目	绿城·鳳起蘭庭
开发商	昆明复地房地产开发有限公司
占地	48000 m ²
建面	256000m2
总户数	规划9栋住宅共890户，1栋办公楼
容积率	住宅：4.0
建筑风格	现代简约
梯户比	2T2、2T4
面积段	住宅：143-238m²
绿化率	32%
价格	住宅：23000元/m²
装修情况	住宅：对外5000元/m²，实际3000元/m²
车位数量	1848个
物业形态	居住、商业、购物、餐饮休闲
物业	绿城物业
交房时间	住宅：2024年12月31日

项目配套 一层架空设置六大主题泛会所，高挑层高，彰显大气

内部配置

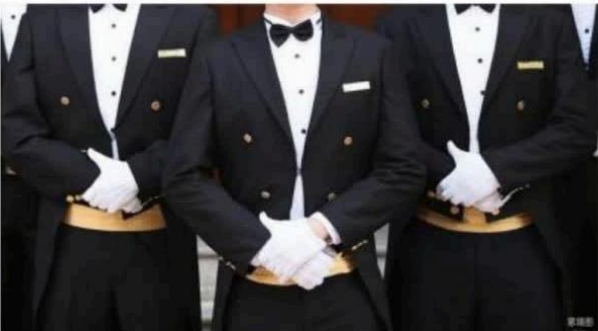
- ◆ 昆明**首个五星级酒店环岛式社区入口**
- ◆ 昆明**最大的露天双泳池景观**，中庭景观更大
- ◆ 专享小区内中央驱蚊灯、WiFi全覆盖**400米环形塑胶跑道**
- ◆ 专享儿童活动区、中央会客区
- ◆ 专享小区内西南、东南处**高尔夫推杆练习场**
- ◆ 专享**六大主题泛会所**（茶室、方所书吧、影音室、钢琴房、休闲室、健身房）



项目服务体系

绿城·鳳起蘭庭	
荷兰皇家巴特勒管家物业体系	
豪宅专属管家：专属楼栋管家大堂+定制化服务	
极致贴心：每年两次免费擦窗服务、宠爱有家、上门收取生活垃圾、长者服务、垃圾滞留“121”	
睦邻舍：	促进邻里关系和谐，全国每年超1000场邻里活动
海豚计划：	免费教小业主游泳
踢球去：	不定期举办足球活动
红叶行动：	长者业主关怀
生活合伙人：	以爱好特长，有时间精力投入共创社区生活的美好社群

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注知识星球：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互展加微信：dczk1121】



大平层-重点竞品分析——绿城·鳳起蘭庭

项目现场展示



售楼部



项目景观



样板房 客厅



园林绿化



样板房 景观阳台



样板房 浴室

项目产品亮点

• 绿城·鳳起蘭庭——大宅层高设计、六重静音系统、生命健康体系、奢阔空间规划、沉浸园林景观。

项目	产品亮点			外立面亮点	园林景观亮点
绿城·鳳起蘭庭	会所配套：架空层配套六大主题泛会所（茶室、方所书吧、影音室、钢琴房、休闲室、健身房）。	特有设计：拥有中央公共泳池（实体已呈现）制有“海豚计划”，旨在让每一位业主孩子都能在水中畅快遨游。	室内优势：LDKS-B客餐厨阳台一体化，3.05-3.25大宅层高，更为宽阔的景观阳台，美景尽收眼底；拥有独立储藏间，清爽宜家，提升生活幸福感。	昆明首个高层住宅0.28+极致窗地比铝板线条，大面积通透玻璃+石材组合立面。1-2层使用石材，氟碳漆和铝合金型材，玻璃使用水晶灰low-E中空玻璃。	五星级度假酒店式泳池景观系统，6大“绿岛”花园，四季赏花绿景系统，四层景观构造。
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jimime 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】					



项目户型

户型分析：拥有独立玄关、超大面宽横厅、景观阳台，动静分区布局合理，无空间浪费，起居空间集中，动静分区，均带独立储藏室



项目货包情况

- 绿城·鳳起蘭庭**1栋143㎡**的去化最快，**去化率为87%**，住宅整体去化率为42%，月均去化11套，整体均价20600元/㎡。

绿城·鳳起蘭庭推售去化情况							
面积（㎡）		均价（元/㎡）	总价（万元）	推售	去化	去化率	
1栋	143（中户）	20600	328.9	54	47	87%	
	143（端户）		328.9	54	37	69%	
2栋	175（中户）		402.5	58	12	21%	
	175（端户）		402.5	29	10	34%	
	238		547.4	29	3	10%	
6栋	143（中户）		328.9	58	24	41%	
	143（端户）		328.9	58	9	16%	
合计				340	142	42%	



绿城·鳳起蘭庭

强展示，社区中心露天泳池、园林、样板间及外立面提前实景展示
强产品，超高规格立面设计，水晶灰low-E中空玻璃，均带独立储藏间
强物业，案场贴心、暖心、用心，超高标准物业体系展现
强运营，圈层社群运营提前在展示中心进行，业主粘性强

but

面市时机处于市场下行阶段
交房周期长，周边竞品均以准现房/现房在售，目前市场客户认可眼见为实
本项目地块夹在锦粼天序和复地云极之间，视野不开阔

项目概况

定位为昆明首个高定服务式豪宅，造极双塔豪宅之巅

龙湖锦粼天曜位于西山区双塔片区日新东路与南博路交汇处，由龙湖地产、新希望集团开发，在售产品为住宅：130-259㎡。



项目	龙湖锦粼天曜
开发商	龙湖地产、新希望集团
占地	29026 m ²
建面	124644m ²
总户数	486
容积率	住宅：3.2
建筑风格	现代简约
梯户比	2T2、2T3
面积段	住宅：130-259㎡
绿化率	40%
价格	价格待定
装修情况	住宅：对外5000-5500元/㎡，实际3000元/㎡
车位数量	929个
物业形态	住宅
物业	云南新希望物业服务有限公司
交房时间	住宅：2025年12月31日

项目配套 下沉式庭院CLUB琉光会所、泛会所、法式庄园构绘塔尖圈层私享领域

内部配置

- ◆ 专享水轴入院、摩根大道，26°慢空间英式下午茶、法式庄园，超五星级双大堂高定入户，双重归家动线。
- ◆ 专享礼序、社交、生态、时尚四大体系高定生活。
- ◆ 专享下沉式庭院CLUB，全定制设计款软装，专业级健身器材，沉浸纯粹顶豪圈层生活。
- ◆ 专享全龄艺术架空层，茶艺休闲空间，体验高品质美学生活。



项目精装标准使用德国·汉斯格雅卫浴、德国博世、瑞士弗兰卡、汉斯格雅、方太等一线知名品牌，划定国际生活质感

物品	品牌/特性	物品	品牌/特性
EO级装饰挂板	健康、稳定、不变形 安全、防火、耐用、防撞易清洁	烟机、灶具	方太
孕婴级环保实木地板	多层实木复合地板，脚感舒适 零甲醛、防水、耐磨	热水器	史密斯 林内
无主灯叠级吊顶设计	国际流行、审美趋势	瓷砖	萨米特
花洒 面盆龙头、淋浴花洒（大五金）	德国·汉斯格雅卫浴 被誉为“花洒之母”	大理石瓷砖	简一
中央空调	日立·中央空调 全球最大的跨国企业集团之一	厨房电器	博世
新风系统	美国·百朗新风系统 比财富更有意义的是健康	灯具	西蒙 欧普
不锈钢厨房设备	瑞士·弗兰卡 厨房里的艺术品	厨盆、厨盆龙头	瑞士·弗兰卡厨房五金
面盆、马桶	德国·唯宝陶瓷洁具 科勒	净水器	霍尼韦尔

【知识星球交流、资料下载】 知识星球：地产智库 <https://t.zsxq.com/168999> 下载更多地产资料请关注 知识星球：地产智库 【关注公众号：地产智库精选】 关注知识星球：地产智库 【关注公众号：地产智库精选】

项目服务体系



CLASSICS圈层私享
全维管家式服务

高阶圈层会所
事业与生活游刃有余，财富之
上的精神富足



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jjim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注知识星球：地产智库 【方案互换加微信：dczk1121】

项目现场展示



售楼部外



售楼部内



会所吧台



入户大堂



下沉庭院入口幕墙

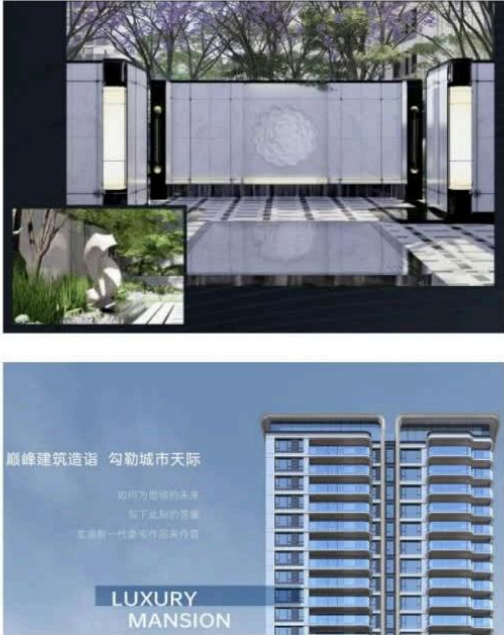


会所外部

项目产品亮点

- 龙湖锦粼天曜——溯源经典，极萃美学，礼序入院，踏水归家，高奢格调，国际顶奢审美。

项目	产品亮点			外立面亮点	园林景观亮点
龙湖锦粼天曜	会所配套：下沉式庭院CLUB，拥有定制级雕塑与构件，大师设计款软装家具，专业级健身器材引入式洽谈区。	特有设计：拥有摩根大道，26°慢空间，4500m²中庭公园，1800m²奇趣庄园，汉白玉大理石山茶花景墙，灵动优雅。	室内优势：豪奢配置，EO级装饰挂板，孕婴级环保实木地板，无主灯叠级吊顶设计，世界一线品牌家居用品，高定生活质感。	先锋审美，现代立面。对标纽约ONR57、摩洛哥Oden Tower等顶豪建筑。采用高透LOW-E玻璃，超大落地玻璃设计，美景一览无遗。	一轴一心一环，360°景观环绕。轻法式气质花境空间，山茶花雕琢景墙与对称迎宾水景相融合，俯仰之间，视听享受。
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：https://t.zsxq.com/jm6me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】					



项目户型

户型分析：超大面宽横厅、景观阳台，动静分区布局合理，无空间浪费，豪华套房



项目货包情况

- 锦粼天曜主力产品130㎡、143 ㎡及259 ㎡，其中130-143 ㎡为2T3临路产品，190-259 ㎡为2T2产品，190 ㎡临路，楼王产品正对中庭景观，目前暂未开盘。



锦粼天曜货包情况（未开盘）					
面积（㎡）	预计均价（元/㎡）	总价（万元）	总户数（套）	总面积（㎡）	户数占比
130	21500	279.5	91	12177	19%
143		307.45	183	26059	37%
190		408.5	56	10738	12%
225		483.75	50	10962	10%
259		556.85	106	27377	22%
合计			486	87313	

锦粼天曜

龙湖锦粼天序升级之作，主打国际审美香奈儿高奢优雅化生活方式
强品牌，龙湖中国豪宅专家
强展示，大师级下庭式琉光会所提前展示
全球奢材选材，世界级一线品牌配置

but

本项目为锦粼天序升级之作，但客户印象停留在天序现房尾盘
市场客户认知度未打开

项目概况 定位为昆明首个顶级服务城市型可售豪华物业，塔尖人群的定制生活

峯上玖藏位于昆明市主城区一环内，占据城市核心区位，极度稀缺的，不可复制的优质用地资源以及拥有世界级顶尖服务，在售产品为住宅：239-498㎡。



项目	香格里拉峯上玖藏
开发商	建安置业（昆明）有限公司
占地	15445.95 m ²
建面	86344m ²
总户数	79
容积率	4.5
梯户比	T2/T3
面积段	239-498
绿化率	28.98%
价格	35000元/㎡
装修情况	6000元/㎡
车位数量	公寓157个；酒店237个
物业形态	高层、商业、公寓
物业	昆明香庭物业管理有限公司
交房时间	2024年6月

【PPT方案资源】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：dczkd121

项目配套 五星级酒店奢华配套加持 300m²高端人士圈层

公寓内部配置

- 内设公共会客厅（含咖啡吧）、艺术厅（打造艺术展览厅，供业主观赏品鉴）、私董会、小型健身房、书吧、棋牌室等会所式功能；

酒店内部配套

- 业主专享宽敞豪华的五星级酒店会客厅；中/西餐厅、咖啡厅、宴会厅；大/中/小型会议室，提供完备的会议设施及精细化会议安排服务；恒温游泳池、健身房、SPA会所、KTV房、游戏机室、棋牌室、影剧场、多功能厅、保龄球室、桌球室、乒乓球室、婴儿看护及儿童娱乐室等，满足现代高端人士的娱乐、休闲、社交、工作等多种生活需求。

会议室



大堂



健身房



项目精装标准 高品质精装配备，尽显塔尖奢华生活

全球知名澳洲设计所Woods Bagot操刀，灵感来源彩云之南的地貌特色-梯田，全系国际一线品牌

- ◆ 全球知名澳洲设计所Woods Bagot操刀，对空间的整体严格的把控，让峯上玖藏成为云南独一无二的挑高豪华大平层
- ◆ 高配进口智能电梯，选用顶级奥的斯OTIS品牌，APP智能操控/虹膜扫描/自动侯梯，三大人性化智能体系，增加安全性的同时，更显便捷性。
- ◆ 采用国际顶级精装品牌，且独家贴心配备戴森四件套、护肤品专用小冰箱、恒温酒柜等高档产品
- ◆ 厨电配备烤箱或蒸烤一体机、两个横向炉灶、带消毒功能洗碗机、垃圾粉碎机等全系德国一线品牌
- ◆ 配备智能马桶（可采用静音排水管）、加热毛巾架、防雾镜等
- ◆ 配备地暖、新风系统
- ◆ 四大操作与七大系统相结合，囊括市场最全面的科技手段，尽享智能生活
- ◆ 外立面玻璃幕墙加滤膜，具有过滤紫外线、降噪等效果

项目精装标准

高品质精装配备，尽显塔尖奢华生活（装标：6000元/㎡）

厨房	300㎡以下户型配备 德国美诺厨电品牌 ，300㎡以上户型配备 德国嘉格纳厨电品牌
	厨电配备烤箱或蒸烤一体机、两个横向炉灶、 带消毒功能洗碗机 、 垃圾粉碎机 等
	橱柜下安装感应灯带，可移动插座等
卫生间	配备一个 嵌入式小冰箱 ，专门放置一些需冷藏的面膜、护肤品等
	配备洗衣、干衣一体机以及一个专门清洗内衣的内衣洗衣机
	所有浴缸可根据客户需求添加按摩系统，从而成为按摩浴缸
	配备智能马桶（可采用静音排水管）、加热毛巾架、防雾镜等
客厅/卧室	配备高品质入户门（美心、智能、品牌等方面）
	配备恒温红酒柜
	配备全屋净水器
	配备一套价值15000元左右的戴森电器 ，包括吹风机、吸尘器、除螨机等，并设置专用摆放位置
	配备全屋智能系统:智能灯光系统，智能窗帘系统，智能关怀系统，智能安防系统，智能新风系统，智能影音系统，AI智能交互系统
	配备空调、地暖、新风系统
	屋顶做硅藻泥墙面，具有消除甲醛、净化空气等效果
	外立面玻璃幕墙加滤膜，具有过滤紫外线、降噪等效果
	设计一个如盆类等日常用品的固定、专用的摆放位置，合理利用收纳空间，提高收纳效果

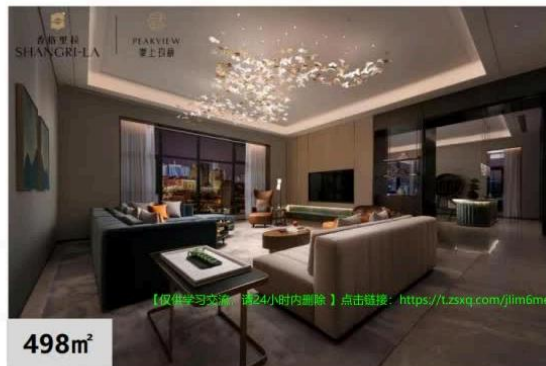
【仅供学习交流，转载请注明出处】 知识星球：地产智库，<https://t.zsxq.com/dm5me> 下载更多无水印版方案，【关注微信公众号：地产智库精选】 关注知识星球：地产智库，【加VX：dczk1121】

项目服务体系

香格里拉集团全球第四座豪华可售物业，绝对的央区高级物业，卓越的服务成为项目一大卖点。

尊享服务	服务项目	服务内容
成为香格里拉酒店贵宾金环会会员	购买300㎡以下翡翠级会员	优先办理入住/退房手续、自助早餐服务、客房升级、提前入住/延迟退房服务等
	购买300㎡以上钻石级会员	客房内办理入住手续、使用贵宾廊, 免费熨烫一套西服等
全程居家助理服务	24小时酒店式安保服务	安排酒店安全员24小时巡查, 保障居住安全
	7*24小时生活管家服务	可随时联系管家, 代为进行健康计划咨询、预订餐厅, 准备花卉礼品、精致早餐, 温馨宵夜等服务
	基础医疗服务	酒店医务人员可上门提供基础的医疗检查, 紧急情况时可及时上门进行基础急救
	儿童托管服务	设立儿童区, 安排专人照管
	行李接送服务	帮助业主运送行李到家或送至车上
	物品寄存服务	提供业主物品临时存放、保管的服务
	物品租借服务	可对业主提供车辆等物品的租借服务(有偿)
	收发快递服务	可随时上门帮业主寄出、收取快递
	家电档案服务	建档内容包括购买发票、线路图、说明书、保修卡等, 以便于日后维修
生活配套服务	酒店配套设施使用和有偿增值服务	业主可按照酒店规定, 使用SPA会所、恒温泳池、健身房等配套设施
	衣物干洗服务	可上门收取衣物, 提供干湿洗、皮具保养等服务
	室内维修服务	上门维修业主报修的家电等设施
	入室保洁服务	提供保洁阿姨上门打扫服务, 限4次/月
	宠物托管服务	分时段或全天候托管宠物, 提供喂养、遛狗等服务
	人脸识别门禁服务	业主可通过人脸识别进出公寓大堂, 保障安全性及私密性
	健身及SPA顾问服务	提供并及时更新市内优质教练等服务信息, 方便业主寻找自己的私人顾问
无国界商务助手	绿色优活服务	帮业主代订有机产品(生态蔬菜、水果、肉类产品等)提供优质生活食材
	酒店预订服务	业主可享受优先预订全球香格里拉酒店服务
	机票预订服务	业主可享受本地出行安排及代订全球机票服务
	机场接送服务	业主可享受本地24小时接送机及候车服务, 限4次/月
	商务秘书服务	业主可享受特别旅行安排、基础翻译、代预定香格里拉酒店会议室、宴会厅等服务
资产管理服务	空置房管理服务	由私人管家进行空置房的日常管理, 在业主需要时可随心入住, 管家每周对空置房的设施进行检查, 保证每季度清洁1次, 每半年对污水管进行1次消毒等
	房屋租赁服务	物业管理处免费为业主提供代办代租赁等专业资产增值服务
	定制化房屋装修服务	推荐知名家居装饰设计师, 提供高端家居购置渠道; 为有家庭艺术品和收藏品的客户提供专业室内陈列师; 嫁接品质级私家花艺资源, 打造自然惬意居家生活(针对237㎡和351㎡业主)
金牌餐饮服务	定制餐饮服务	提前三天预定米其林厨师, 量身定做晚宴及家宴(有偿)
	便捷餐饮服务	可直接抵达酒店享受酒店自助餐饮、宴会等服务(有偿)
	24小时送餐服务	根据酒店实时菜单, 享受24h点餐送餐服务(有偿, 菜单每月更换一次)
	聚会安排服务	专属业主活动聚会场所, 为客户推荐高端私家活动公司, 解决居家聚会需求

项目内部展示—样板间



【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【方案质换加微信：dczkd121】

项目外部展示—精神堡垒、围挡



【仅供学习交流，请24小时内删除】 资源链接：<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】

项目产品亮点



4.5m超高层高



澳洲知名设计团队设计



全德系精装高标配

项目产品亮点 以五星级标准打造家的新样——一流建造标准

[全屋铸铁排水系统]

铁管逾百年耐用品质,以耐久品质赋能细节主张



[再生水回收系统]

节能环保,促进城市可持续发展



[全金属电路管路]

(安全、耐用)

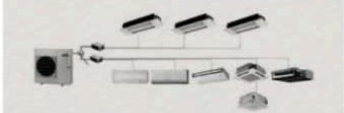
耐腐蚀,耐潮湿,为生活安全保驾护航



[全屋铜管饮用水系统]

(安全、卫生)

提升家庭生活用水品质,更耐用,更健康,更安全的符合食品级要求的优质管材



[全屋预留中央空调管线系统]

预见主人未来生活所需,避免二次装修烦恼



[V90会员专享——地产智库精选] 扫码链接: <https://t.zswh.com/joinV90> 下载更多无水印高清方案



[高效垂直交通]

5梯12户配置,优雅出入尺度

【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】

硬装项目	优势
户内无梁柱设计	享受轻松、开阔的空间感
集中式新风系统	绿色节能
全屋铸铁管排水系统	耐用、降噪
全屋铜管饮用水系统	环保、健康
全金属电器管路	安全
380V动力线入户	随心所欲使用大功率电器
再生水回收系统	节水环保

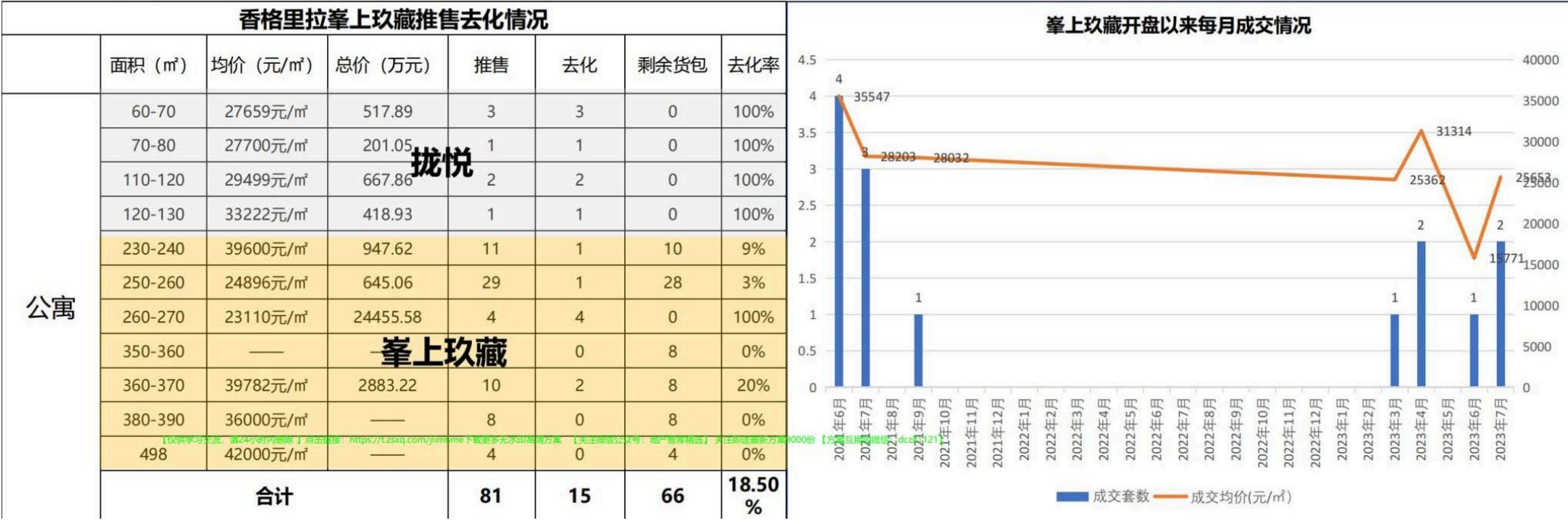
项目户型

户型分析：市场最高层高4.5m户型，独具一格装修风格，大面宽设计，动静分离，豪华套房



项目货包情况

- 项目自2022年由香格里拉拢悦案名，62-369㎡产品改案名改产品为峯上玖藏，产品面积为239-498㎡，目前剩余货包66套，均价30000元/㎡。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 出处链接: <https://t.zsxq.com/jimime> 下载更多无水印版方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案目标：微信：dczk1121】

峯上玖藏

but

昆明市市场硬装、施工工艺标杆，业内佼佼者

低调奢华、超高标准装修品质、材质及细节超越昆明在售豪宅项目

昆明市场最高物业服务标准，五星级酒店式服务+酒店会员体系+奥斯礼国际服务

昆明豪宅市场最高层高（4.5米）项目，空间格局超乎想象

产品、公共空间等硬件设施、施工工艺超越效果图，实景完美呈现

本项目从拿地开发，中途更改产品案名，空窗期一年，周期过长，造成市场客户印象模糊

本项目为公寓产品，公摊大，产权年限短、贷款审核资质要求高

本项目体量小，仅两栋楼，内部绿化面积受限，对园林要求高，但目前呈现单调，未做到

小而精

本项目虽在东风东路上，但公寓楼栋紧靠内部，被周边老旧小区环绕

昆明市场豪宅现状

产品同质化程度高，户型势均力敌，难分高下



- 鲜有亮点项目，竞争陷入**拼配置拼标准拼展示**及实景呈现节点
- 由于规划要求，户型产品竞品雷同，主要以“大横厅、大面宽、大阳台，豪华套房”为卖点，**拼尺寸拼赠送**

实景前置成为标配



- 也成了大平层操盘成功的基础条件，龙湖锦粼天序（中庭+门头+会所+工艺样板）美的·北京路9號（大型会所，游泳池，食堂及实体样板）金茂府（归家大门，中心园林等实景）

大平层局面



重宣传拼硬件，轻细节、轻施工工艺、轻建筑用材



- 注重宣传，实际交付与效果图差异甚大，忽略施工细节，实际用材用料，无创新，趋于市场化

圈层不实、组织不全、体系不完备



- 市场高端住宅推出的圈层社群，物业服务体系停留在书面上，无实际组织执行

昆明市场豪宅突破

要想成为品牌、销量、价格 **标杆**

资源（城市或自然）、现场体验、客户服务、产品打造、项目配套、圈层氛围
精神属性、材质品质、细节打磨、施工工艺、实体呈现.....

缺一不可 取长补短 做到极致

客户分析

Customer Analysis

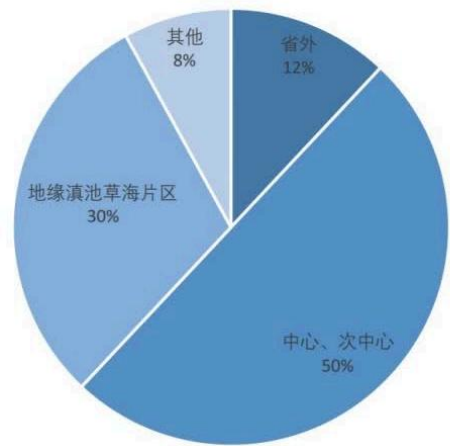


客群分析

■ 同区同质项目客户分析：同产品项目主要为地缘性客户/中心及此中心区域外溢客户为主（60%-80%）；主要看重地段以及所处地段赋予的配套，同时关注项目自身的物业服务、产品、装修等；峯上玖藏以圈层拓展为主。

峯上玖藏客户分析

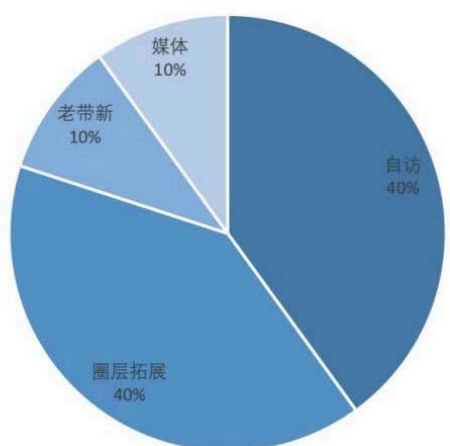
客户区域分析



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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】

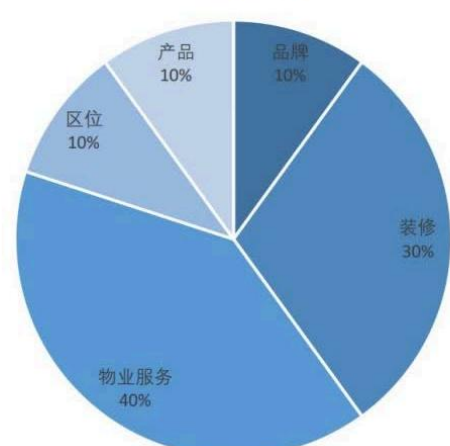
■ 客户主要集中在中心及次中心区域，占比50%。

客户来源分析



■ 客户自访以及圈层拓展占比较高，各占比40%。

置业关注点



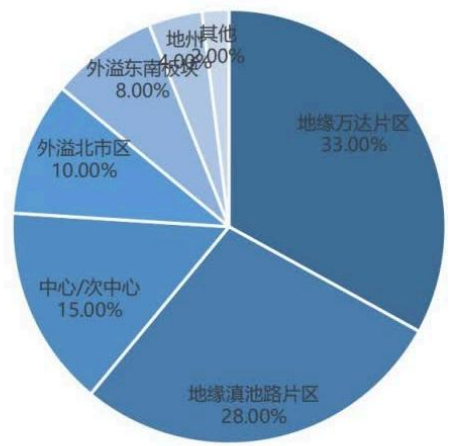
■ 项目物业服务以及装修标准比较吸引客户，是客户置业较为关注的点。

客群分析

■ 异区同质项目客户分析：同产品项目主要为地缘性客户/中心及此中心区域外溢客户为主（60%-80%）；主要看重地段以及所处地段赋予的配套，同时关注项目自身的价格、产品、景观、装修等；绿城凤起兰庭以媒体（矩阵搭建）传播到访为主。

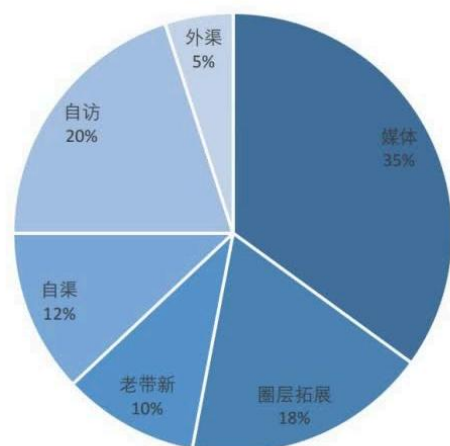
绿城·凤起蘭庭客户分析

客户区域分析



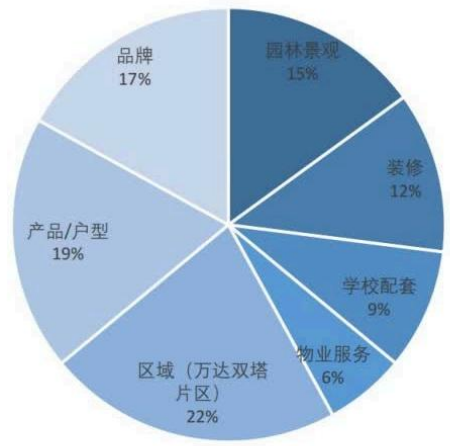
■ 客户主要集中地缘万达片区及广福路片区，集中佳湖花园、香榭丽舍、理想小镇等项目周边老小区

客户来源分析



■ 客户大多来自于媒体，同时依靠自访及圈层增量

置业关注点



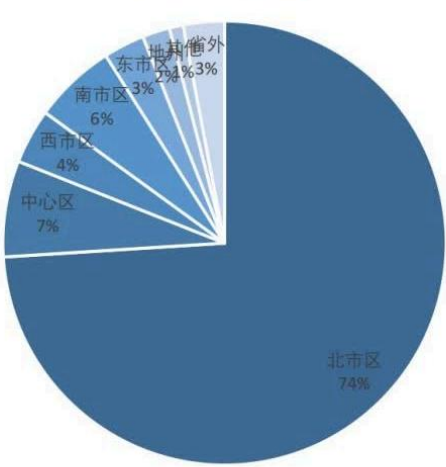
■ 客户主要关注万达双塔区域的发展、品牌以及项目自身的产品、装修、景观园林

客群分析

■ 异区同质项目客户分析：异区同质竞品项目整体靠近北京路，以北市区地缘性客户为绝对主导；客户来源主要以城市展厅/老带新为主。美的北京路9号客户主要来自于展厅蓄客；客户主要关注项目地理位置、项目配套及产品（户型+精装+朝向），对价格相对敏感；

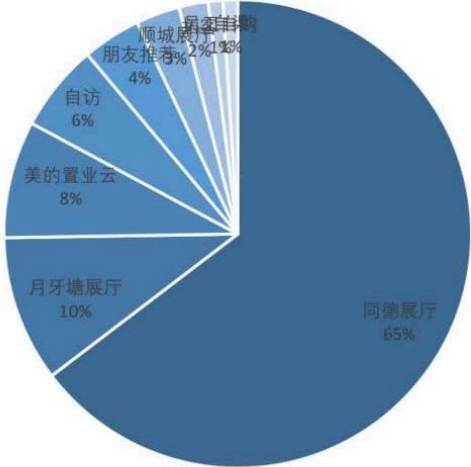
美的·北京路9號客户分析

客户区域分析



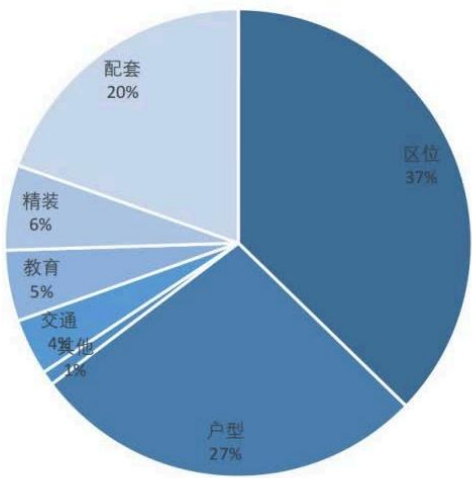
■ 客户主要以北市区地缘性客户为主，占比达74%；主要对比京江隐翠。

客户来源分析



■ 客户主要来自于展厅接待占比76%（前期四大展厅蓄客），其次为美的置业云占比8%；

客户关注点分析

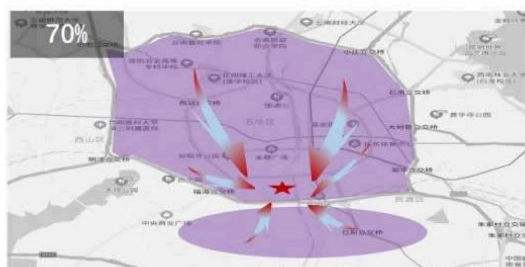


■ 客户置业更主要关注于区位、户型及配套；

客户定位

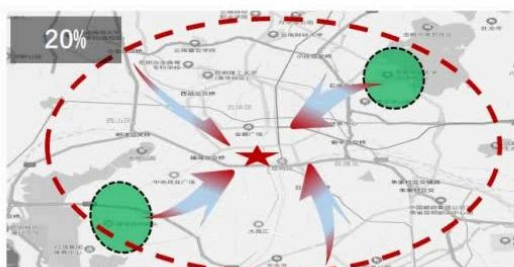
根据客户调研，本案客户主要有三类来源，为城区改善、郊区回流、他地二居三类。
其中城区改善为主力，预估占本案客群70%左右，郊区回流占20%，他地二居占10%。

主力客户：城区改善客户



- 客户来源：二环内核心板块、本案地缘环外板块
- 本案预估客户占比：70%左右
- 置业经历：以多次置业为主（即使为首改，也拥有其他投资用房）
- 当前居住情况：主城区商品房，多为高层
- 客户定性描述：当前居住在城市主要区域，个人或家庭资金充裕，多数居住过城市良好产品，对好产品有认知，因对品质生活有更高追求而再次置业

次主力客户：郊区低密回流客户



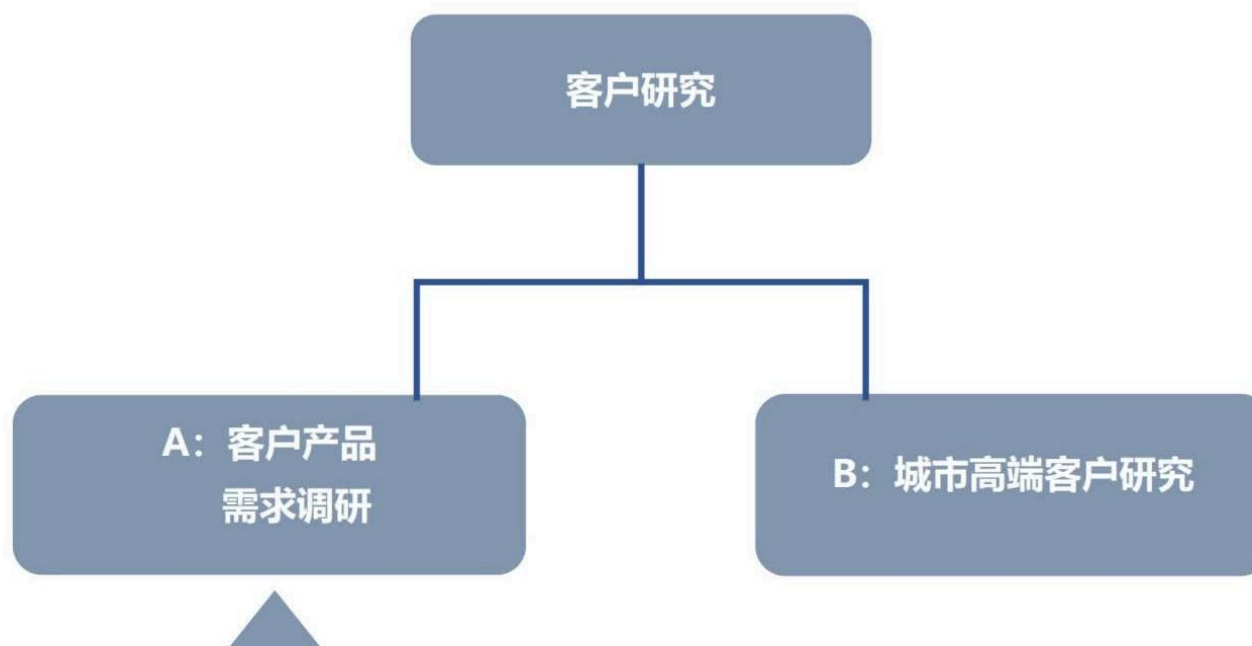
- 客户来源：滇池风景区、其他资源型郊区
- 本案预估客户占比：20%左右
- 置业经历：基本为多次置业（具备多套历史居住用房以及投资用房）
- 当前居住情况：郊区低密项目（别墅、洋房为主）
- 客户定性描述：感受过郊区低密产品的优劣势，因郊区配套欠佳以及清冷环境而选择重回城市核心区置业

补充客户：他地二居客户



- 客户来源：昆明市（云南省）外、主城其他板块
- 本案预估客户占比：10%左右
- 置业经历：他地多次置业（本地无置业）
- 当前居住情况：他地商品项目
- 客户定性描述：非昆明原住民，因昆明良好气候、人文环境、城市发展而选择二居置业，多数具有顶级支付力

客户特征挖掘



客户调研样本

调研客群：本次共深度访谈客户20组。根据市场端预判定位结论，选取主要竞品项目目标客户及少量潜在客户。居住形态以城区大平层产品为主，含部分洋房及少量潜在回流区别墅，客户支付力为预判总价段350-700万；
调研目的：挖掘客户产品需求。

客户样本明细										
编号	客户姓名	当前居住	面积（㎡）	家庭结构	家庭年收入(万)	购买项目	形态	面积(㎡)	功能	产品总价（万）
1	何宝坤	二环内	110	二代居（2孩）	50-70	华润·润府	平层	175	4/2/3	399
2	李翀	二环内	110	二代居（预生二胎）	50-70	华润·润府	平层	179	4/2/3	390
3	朱晓萌	二环内	107	二代居（和母亲）	50-70	未购（潜在客户）	目前居住春城玖號107平户型			
4	池艳艳	二环内	80	三代居（2孩）	70-100	华润润府	平层	211	4/2/4	550
5	李文宣	二环内	90	一代居（预生小孩）	70-100	华润润府	平层	175	4/2/3	399
6	张女士	二环内	90	二代居（2孩）	50-70	金茂府	平层	162	4/2/2	350
7	马毅	度假区	140	二代居（父母）	50-70	华夏四季	洋房	168	3/2/2	529
8	段瑞娟	西二环边	90	二代居（2孩）	70-100	美的·北京路9號	平层	172	4/2/2	367
9	周宇	二环内	140	三代居（1孩）	70-100	华润润府	平层	214	4/2/4	482
10	李杰超	北二环外	80	三代居（1孩）	70-100	美的·北京路9號	平层	197	4/2/3	453
11	王严	二环内	105	二代居（1孩）	70-100	京江隐翠	平层	199	4/2/3	480
12	马星武	二环内	140	二代居（2孩）	70-100	华夏四季	洋房	178	4/2/3	557
13	唐琼芝	二环内	90	二代居（1孩）	150-200	京江隐翠	平层	199	4/2/3	491
14	吴彦冰	北二环外	140	二代居（1孩）	70-100	风起兰庭	平层	180	4/2/3	430
15	张丽君	度假区	400	一代居（孩子分巢）	150-200	（郊区回流潜在客户）	目前住在华夏澜台府218平合院			
16	蒋珊珊	二环内	120	三代居（1孩）	70-100	风起兰庭	平层	213	4/2/3	501
17	张书菲	二环内	90	二代居（父母）	200-300	风起兰庭	平层	213	4/2/3	522
18	王静	二环内	140	三代居（1孩）	100-150	锦麟天序	平层	203	4/2/3	467
19	王女士	度假区	500	二代居（1孩）	150-200	（郊区回流潜在客户）	目前恒大云玺510平别墅			
20	彭先生	香港	200	一代居（孩子分巢）	500+	未购（潜在客户）	在香港、上海有住宅、台湾有自建别墅			

客户需求分析——访谈总结

- 地段是中高端客户购房重点关注因素，大型集中商业、产品品质对客户有较大的吸引力；
- 中心及次中心区域客户基础好，周边置换需求旺盛，区位优势、周边配套完善，区域价值较高；
- 片区刚改产品价格天花板2w+，刚改客户价格敏感度高，单总价承受能力弱。

华润悦府朱经理——我们的客户主要以居住或工作在市中心客户为主，这些客户不愿意离开市中心，看中悦府的地段、万象城和华润品牌，很多客户都是之前看过我们深圳悦府，就直接来买我们项目了。

绿城凤起兰庭陈经理——我们的客户60%是南市区客户，30%是其他区域的新昆明人，10%是外省和地州客户，主要看中地段、双塔片区的配套和绿城的产品品质，整体来看，南市区客户的整体经济实力还是比较强的，有钱人很多，只要产品好，还是能打动他们的，只是现在双塔板块，优质项目少，宣传不到位，板块价值被低估。

美的北京路9号王经理——我们的客户80%是北市区客户，15%是其他区域客户，5%是地州及外地客户，主要是看中地段、醇熟配套和学校，我们项目主要以改善产品为主，对于刚改客户单总价比较敏感，单价超过2.4万/m²，流速就明显慢了。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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】

客户需求分析——客户共性

中高端改善客户共性总结

- **年龄段集中在30-50岁，占比60%**，20-30岁占比达25%，60岁以上老年人占比为15%，主要原因，中高端改善产品总价较高，家庭需要积累一定的财富或父母支持子女购房。
- **以昆明人及新昆明人为主**，占比超过70%，地州及外省客户占比30%（其中省外客户以川渝及江浙客户居多）；主要居住在二环沿线及滇池沿岸。
- 企业**中高层管及私营业主生意人**占比65%，自由职业者占比15%，退休人群占比10%。
- 本次调研客户主要以**三代同堂的家庭为主**，购房主要目的是家庭人口增加或需老人帮忙照看孩子，置换大面积的房屋。



- **城市顶豪客户偏好绝对市中心及资源型板块置业**，中高端改善客户购房倾向于二环沿线的板块；
- **中高端改善客户置业动因功能及品质改善**，关注房屋功能性及舒适度，尤其是客厅、主卧及阳台空间。

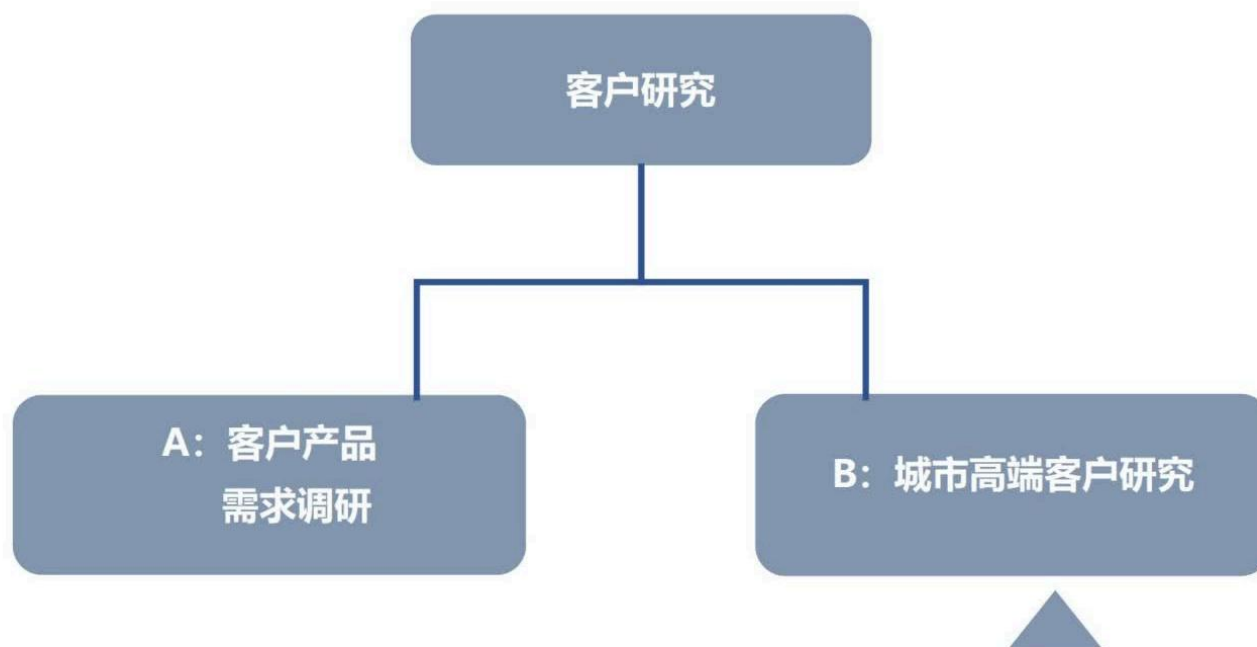
客户需求分析——结论

高端改善客户需求调研结论：客户以地段、品质改善、生活享受及物业服务为主要动因，220-300m²为主力面积需求，对项目片区的认知为市中心及商圈地标。

- 置业动因：绝佳的地段，醇熟的城市场级配套、生活品质的享受、物业服务及圈层标签；
- 面积需求：180-300m²；其中200-250m²占比最高；户型需求，以三房为主；
- 购房关注因素：外部-地段、交通、配套；内部—户型、开发商、小区环境、配套、服务；
- 片区认知：市中心、恒隆商场、周边配套成熟、人流量大；
- 价格测试：总价500-1000万元



客户特征挖掘



■ 城市高端客户变化趋势研究（深访调查）

■ 访谈项目为昆明高端项目：

华夏天璟湾（2016年首开；2018年交付，二手房均价：别墅4W左右）

俊发逸天峰（2018年首开；2020年交付，二手房均价：大平层3.5W左右）

峯上玖藏（2023年3月；2024年年中交付，一手房均价：大平层3W左右）

西派国樾（2019年首开；2021年交付，二手房均价：大平层3W左右）；

华夏四季（2021年首开；2023年交付，二手房均价：洋房3W左右）

■ 40批项目成交客户一对一深度问卷访谈

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>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】

■ 10批营销负责人深度座谈



访谈成果—客户构成

“土豪”与“新贵”正在上演时代的交替

金融/互联网/电商等行业的**财富新贵**和自主创业的**富二代**需求与购买力强劲。

客户职业分析



- 区域典型客户以**私企业主、事业单位管理层、个体户**为主，其中金融、互联网、电商、富二代等**财富新贵们购买力强劲**，逐步取代传统的富人权贵阶层。
- 该类客户的产品观普遍特征：从对地段、资源的占有向**豪宅标签**转变，材质和居住功能的首位需求让位于**品味与文化需求**上的满足。

华夏四季是昆明**最高端**的产品之一，一走进展示区，**那种建筑风格很有品味和调性**，很打动人，其实在环草海沿线，他们的价格是最贵的，也是现在富人群体多次置业的不二选择。
---华夏四季业主观点

传统豪宅客群的煤老板/实业老板/政府官员等，正逐渐被互联网/金融/电商/富二代等**财富新贵们**所替代。---俊发逸天峰销售经理李锦云

更加重视豪宅的标签、品味、
文化内涵等属性上的提升

访谈成果—家庭结构

“双子女”及以上是“大势所趋”产品因势而变，适老、适宠、适二孩

二孩家庭或打算要二胎的家庭占比50%以上，**3+1房及以上**房型需求旺盛，产品**适幼、适老**的需求趋势明显。

家庭结构



3+1房及以上房型需求呈上升趋势，关注**子女教育、家庭交流**的空间功能和生活氛围。

高端客户研究

访谈成果—配套需求

“双子女”及以上是“大势所趋” 配套因势而变，适老、适宠、适二孩

随着二胎家庭数量的提升，**适老、适幼及健康、休闲**等主题的**配套需求**增加。



高端客群的生活习惯及喜好，对**健康、文化、艺术、运动、美食、娱乐、养老及儿童服务**等主题配套，**丰富项目自身附加值**配套。



集合运动/健康/亲子/休闲/文化类的全龄段会所配套，满足一家人

休闲、交流，提升生活品质；

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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份 【方案互换加微信：dczk1121】

访谈成果—配套需求

运动和健康是“有钱人”的首选痛点

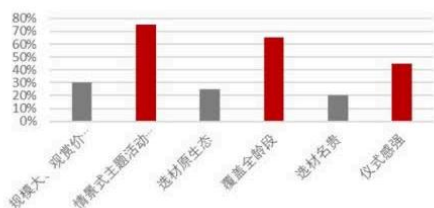
- 高净值人群在创造财富的同时更加注重**身心健康**和**保健**
- 高净值人群注重**“养生、健康”**大概念，**不抽烟**的客户比例**46%**，其中**65%**的女性拒绝成为烟民
- 运动偏日常化、注重健康的比例越来越高。21%的客户表示雇佣了**运动私教**，18%的客户拥有**家庭医生**

---华夏四季项目营销负责人

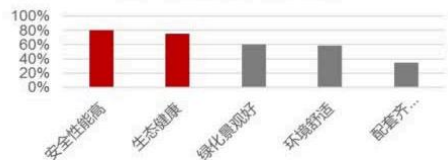
访谈成果—园林景观

园林的“全龄化、互动化、仪式感”众望所归，追求“功能”与“性能”的黄金搭配具有鲜明主题特征与仪式感强的园林景观，提升情景式景观活动空间功能，对环境要求从观赏性和舒适性上升为追求生态健康。

园林景观关注点



居住环境品质的关注度排序



城市污染日益严重，每天都饱受噪音和尾气的侵害，小区里配备有活动的设施，夏季也有遮阴，酷热难耐的时候也能在室外停留。

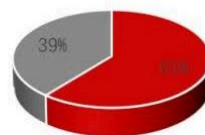
---俊发逸天峰业主观点

点

访谈成果—客户置业分析

女主人是购房决策的“CEO”

女性是家庭购房的主要决策人，热衷于改善家人居住条件与资产保值、增值。



■ 女主人决策 ■ 男主人决策

- 女主人是购房行为的主要决策人，主导家庭的购房性消费；
- 女主人热衷购房的主要因素是居住条件改善、投资、攀比跟风；
- 女主人的购房行为更容易受到视觉上的刺激，对于园林、生活情趣氛围上、服务尊崇感的感官比较敏感；

“项目购买多以女主人决策为主，40岁以下家庭尤为明显，40岁以上男主人话语权会提高”

---俊发逸天峰销售经理

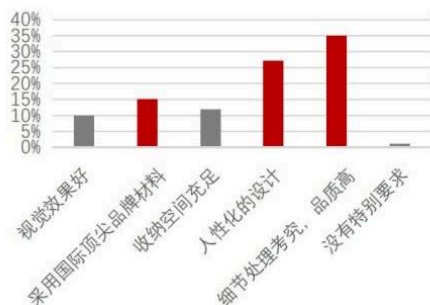
“女主人如果不喜欢，一般认筹卡办不了，女主人喜欢，即使男主人不太满意，也可以先办认筹卡”

---西派国樾销售经理

访谈成果—客户置业分析

把钱优雅的砸向“实处”，细节化和人性化让客户“走心”

精装修需求



俊发逸天峰客户观点：高端项目的精装标准和用材品牌相近，但是细节和人性化考量的差异性很明显。



典型项目：俊发逸天峰精装交房标准5大类、118项人性化细节，提升客户的认可度。

注重产品细节及人性化需求的打造，建立竞争优势

访谈成果—核心洞察

“炫耀”是社会性的“内心黑洞”，有钱人需要以某种形式与大众区分开

营销语录：

豪宅产品需要“突出创新点、营造记忆点”，目前市场豪宅，谁比谁都不差，产品需要“1个特别的符号”才能跳出市场。

---华夏御府营销总监

北京顶豪圈的段子：万柳的墙，西宸的缸，霄8的顶儿，融创的湖，紫宸院的树。

----逸天峰营销总监

约75%成交客户是国际奢侈品牌忠实的消费者，约95%的长期关注人工智能的发展及产品，约80%的是苹果、谷歌等国际一流科技品牌的铁粉。

----金地云海一号营销负责人

具有“领袖心态”，是狂热追求全球“最新”“最前沿”的极客群体，豪宅产品，均好之外，一定还要有不可复制的惊艳

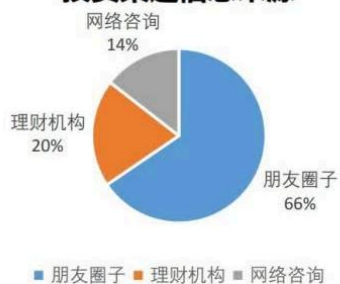
访谈成果—核心洞察

崇尚圈子文化、重视圈层社交、关注圈层关系维护及提升

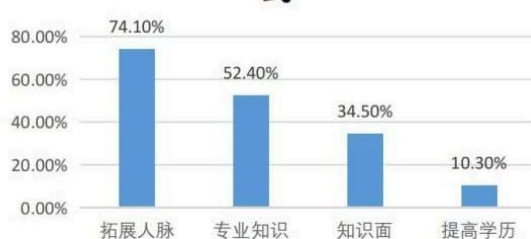
约65.5%的成交客户投资渠道信息主要来源于朋友圈子，有74.1%的成交客户事业上升主要依靠人脉关系。

-----华夏四季营销负责人

投资渠道信息来源



最能帮助提升自己有助事业的方式



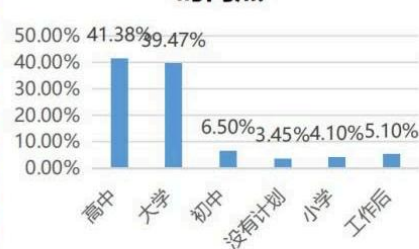
访谈成果—核心洞察

拥有国际视野，崇尚西方价值观，教育理念国际化

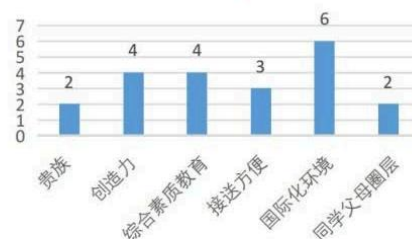
超过8成的成交客户打算送孩子出国留学，就算在国内上学也要选择国际化理念学校，看中国国际化环境、综合素质教育及对孩子创造力培育。

-----华夏天璟湾营销负责人

出国留学意愿&出国留学时间点



选择国内教育的考虑因素打分



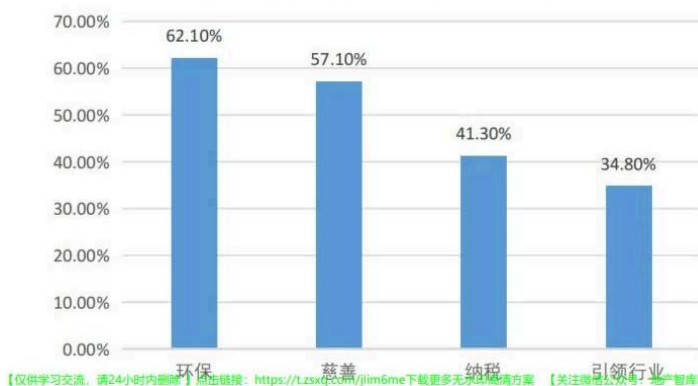
访谈成果—核心洞察

关注环保，热衷公益

客户认为环保和慈善最能体现他们的公益精神，热衷于参与各类公益活动，频次不断增加，公益逐渐成为一种具有社交属性的奢侈品。

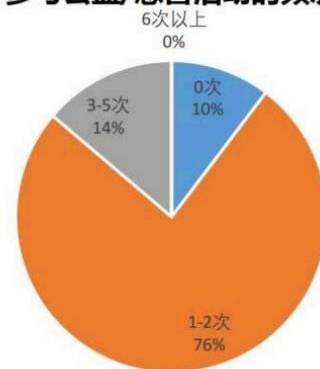
-----华夏天璟湾营销负责人

认为最能体现个人企业家精神的要素



【仅供学习交流，请24小时内删除】 本文链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注地产公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk11211】

参与公益/慈善活动的频次



城市中坚、财富新贵、注重品质及地位



客户小结

本案客户多为行业领导者，在昆明发展事业，但拥有一线城市及国际化的视野。

有较高层面的精神追求，圈层感、艺术、文化是其共有的精神属性，生活重视健康、便捷。

01.二环内客户

- 认可二环区位，抗拒出城置业，但周边无新房供应，二手房普遍房龄大；
- 居住品质差，置换能力强，需求同区位品质升级；

02.二环外客户

- 二环内工作或居住外溢，时常需要进二环，对二环外配套及发展速度不满；
- 苦于二环内项目稀少，品质不高，需求舒适型产品；

03.别墅客户

- 苦于别墅产品单层面积小，上下楼频繁，居住后发现滇池边配套不佳生活不便；
- 意向优越地段大平层产品，需求高品质及高舒适度。

昆明豪宅客户特征



【国际化】

具备一线城市或国际视野，高薪行业领导者



【艺术化】

品味，高知，更悦己，个性化的，艺术化的，前沿的，才是消费首选



【健康化】

关心父母及子女
在意健康，更渴求优质的居住体验



【便捷化】

喜欢便捷高效的生活
生活精致，追捧新鲜事物，依赖科技产品

Luxury real estate

豪宅共同质素：

- **占据大众认可的稀缺资源**
——占据城市核心的地段或者优良的自然资源
- **超越市场的顶级服务体验**
——豪宅主要是立足软性服务的突破，及软硬件的结合
- **顶级的立体化生活配套**
——从设计理念到用材，到硬件配套，全方位打造产品附加价值
- **引领时代的精神标签**
——艺术 文化 生活

以屈指可数的稀缺、全球精英圈层的认同、傲居城市顶端的核心资产——共识为值得追寻与珍藏的“艺术品”



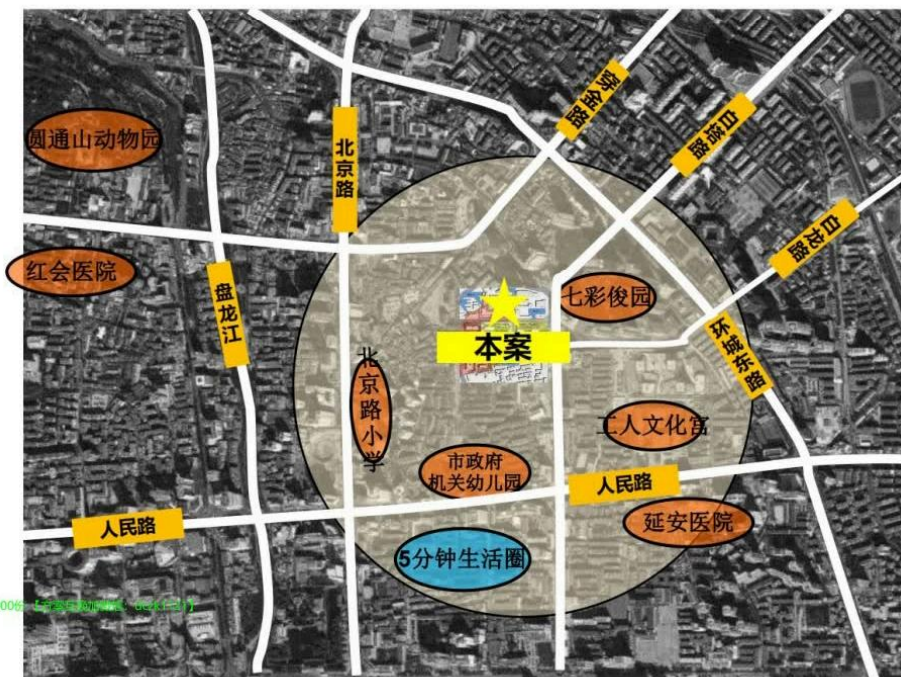
项目本体

天时地利人和 · “顺势而为，借势而上”

地块详情

1、地块区位

- 项目位于**昆明市城市中心区**，东临白塔路，南临人民东路北侧，西到主城南北主干道北京路，北连穿金路南端，交通便利，配套成熟，是货真价实的寸土寸金的一环内项目，**占据绝佳城市核心板块资源。**



地块详情

2、项目配套

- **交通配套：**紧邻人民路、北京路两条城市南北发展主干道，白龙路、春城路、环城路、新兴路、穿金路等等大小主干道的紧密环绕，地铁1、2、3、4、5、6号线所环绕，拥有了巨大的城市立体交通网。
- **商业配套：**七彩Me Town购物中心（200M内）、恒隆广场、汇都金格等高端顶级购物中心；新西南百盛，金鹰购物广场；
- **医疗配套：**延安医院（1.5KM内）还有红会医院、昆明市第一人民医院，以及社区医疗服务站等大大小小的健康便民药房；
- **教育配套：**昆明市政机关幼儿园、冶金机关幼儿园、昆明市第一幼儿园、桃源小学、北京路小学、盘龙小学（1KM内）、明通小学、昆十中（1KM内）、昆明市实验中学（1KM内）、昆明理工大学等；
- **休闲配套：**翠湖公园和圆通山动物园，项目周边有七彩小游园，席子营小乐园；

【仅供学习交流，满24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注知识星球：地产智库



地块详情

3、板块定位及规划

- 白塔路片区位于**昆明盘龙区**，项目东至新工人文化宫，南至人民东路，西至北京路，北至七彩Me Town购物中心。汇聚了恒隆广场，春之眼，香格里拉酒店，置地广场，昆明饭店等众多纯熟商业中心。
- 片区定位：昆明主城区中心区中**最为活跃和极具发展潜力的商业中心**，该片区的专项规划方案已完成并获得昆明市规委会的通过，**区域被定位为“昆明主城中央商务区(CBD)核心区”**。



地块详情

4、四至环境

- 项目东面为俊发逸天峰一期，南侧为大东新村，西侧为北京路，东侧为白塔路，东北侧为七彩Me Town购物中心。



地块详情 5、经济指标

■ 项目净用地 51.3 亩，总建筑面积为 20 万㎡（地上13.36 万㎡，地下 6.69 万㎡），总的可售面积为 9.24 万㎡，回迁房2.88 万㎡，总的可售车位 1236 个。



逸天峰二期主要经济指标						
项目名称	单位	总计	地块八	地块九	地块十	地块十一
土地性质	-	-	住宅 (出让)	住宅 (出让)	商业 (出让)	幼儿园 (划拨)
净用地	亩	51.3	16.9	20.6	3.9	9.9
总建筑面积	m²	200591	87314	104040	2649	6588
地上总建面	m²	133622	56775	69211	1049	6588
地下总建面	m²	66969	30539	34830	1600	0
容积率		3.8	5.0	4.9	0.4	1.0
地上可售建面	m²	92499	25499	67000	0	0

地块详情

6、地块属性

- 城市概况：经济发展向好、人口稳步增长，发展前景广阔。
- 地块区位：城市核心区，一环内，城市发展方向。
- 交通道路：“三横四纵六地铁”路网成熟，交通便捷。
- 周边配套：配套完善成熟，商业及教育配套突出。
- 区域规划：“昆明主城中央商务区(CBD)核心区”
- 地块四至：北为七彩七彩Me Town购物中心，南为大东新村，西临北京路，东为逸天峰。
- 地块指标：占地51.3亩，R=3.8，总建面20万m²

定位昆明一环核心顶豪住宅，重点突出

城市核心地段价值+成熟商圈配套+高端产品

地块详情

7、货包统计



可售货包共计：
2个地块、5栋住宅

地块	户型面积 (m²)	户数	套数比
8号地	188	58	18.01%
	232	29	9.01%
	282	29	9.01%
9号地	266	84	26.09%
	325	84	26.09%
	490	38	11.80%
合计		322	100.00%

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VX811dczk1121

产品户型 (16/17#栋) ——266m²/325m²/490m²



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VX811dczk14121

产品户型 (15#栋) ——266m²/325m²

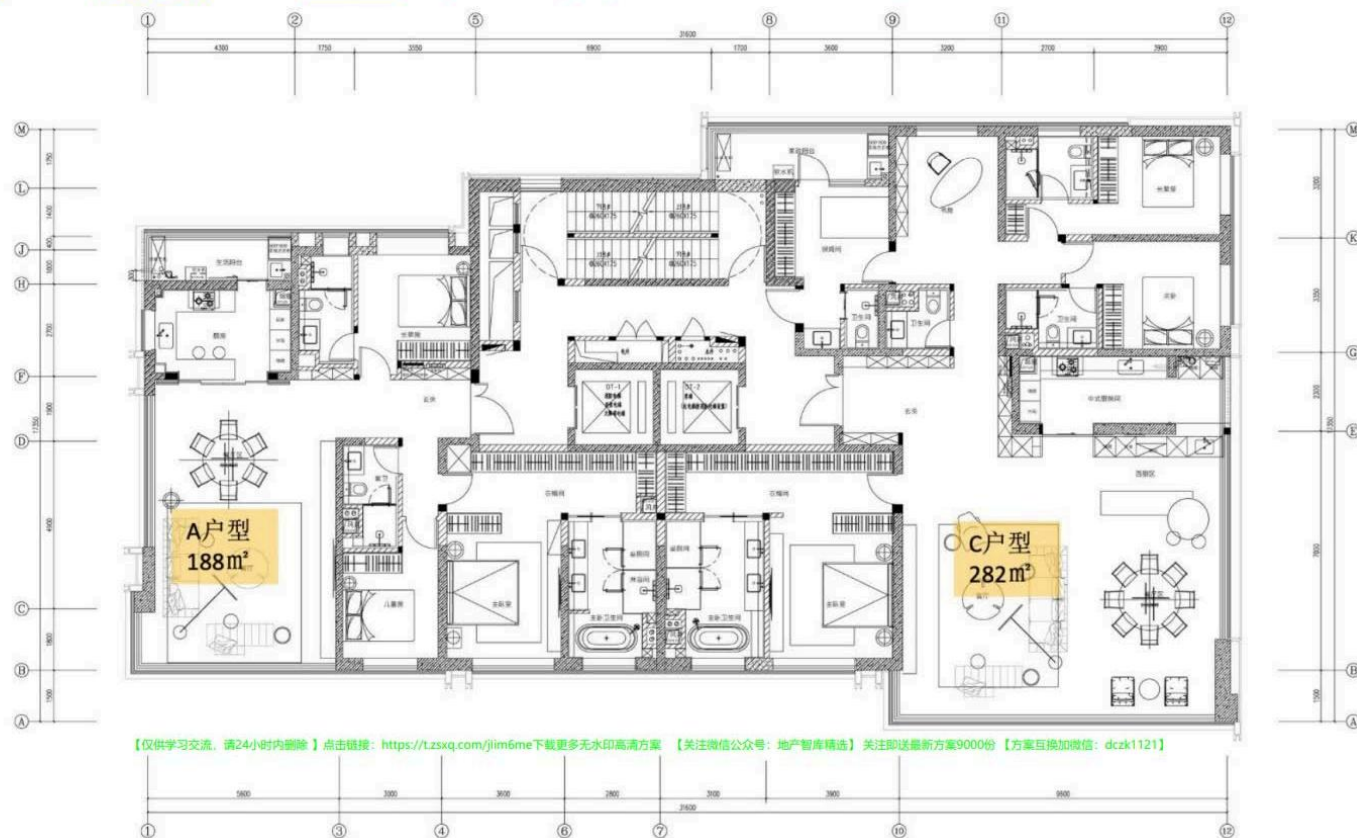


更多方案关注公众号：地产智库精选 知识星球：地产智库 全站120W地产资料每天持续更新中 加入会员下载无水印版PPT方案—联系VX811dczk1121

产品户型 (12#栋) ——188m²/232m²



产品户型 (13#栋) ——188m²/282m²



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 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】

但

我们不得不面对的“现实困境和挑战”

项目位置隐蔽，外围老旧小区围绕



基于此

我们需要**实现项目的重新定位和传播**

——城央顶级生活方式

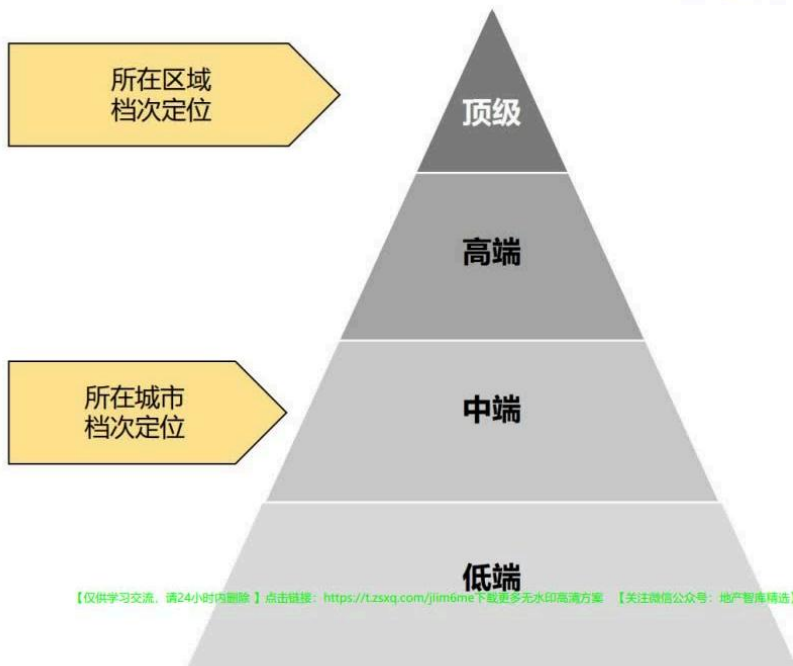
将物理和心理的空间与人发生文化的共鸣，建造不可复制的壁垒；

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>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】

项目定位 —— 项目档次定位

城市高端品质标杆，引领昆明高端豪宅市场

主力面向昆明全市改善客群，通过全面产品升级，细节提升，树立城市高端品质标杆



原因说明：

- 历史背景：昆明在仇和时代出现大量小面积、高梯户比筒子楼，高楼林立，居住品质极差，项目所在市中心片区老旧小区居多，中高端改善项目匮乏；
- 地块质素：紧邻东风东路，城市成熟的CBD，周边商业、学校、医疗、交通（地铁规划）一应俱全；
- 市场机会：

①市中心住宅市场，以老旧小区为主，居住品质较差，板块地段优势明显，配套完善，具备打造中高端项目素质，但区域内中高端改善项目匮乏，市场机会较好；

②目前昆明大平层豪宅市场主要分布于滇池边和北市区，滇池边拥有绝佳的自然资源，但生活便利性和教育资源缺失，市中心具备了打造豪宅项目最好的质素，无可比拟的城市核心地段和配套；

项目定位

——客群定位

入住客群特征分析：以35-55岁的中青年群体为主

运动健康、商务休闲娱乐为本案的配套重点

户型面积	客群类型	客群来源	客群背景	生活特征	所需服务
188㎡	中高端改善	市中心及次中心地缘的企事业单位中层、个体、私营业主，改善群体	年龄：35-45岁 家庭结构：三/四口之家（小孩7-15岁，二孩1-3岁）	工作忙碌 孩子长大，在外读书 父母年迈，需就近照顾，热爱生活，追求品质	萌宠乐园 儿童娱乐设施 运动健身设施
232-282㎡	高端改善	市中心及次中心地缘中产阶级、个体、私营业主，改善群体	年龄：35-50岁 家庭结构：夫妻两人居/三/四口之家、三代同堂（孩子10岁以上）	时间相对自由，孩子长大，在外读书 父母年迈，需就近照顾 享受生活，追求品质	萌宠乐园 运动健身设施 老人活动设施
325㎡	高端改善	市中心及次中心地缘的企事业单位高层、个体、私营业主，改善群体	年龄：40-55岁 家庭结构：三/四口之家、三代同堂（小孩10-15岁，二孩3-5岁）	工作忙碌 孩子长大，在外读书 父母年迈，需就近照顾，热爱生活，追求品质	萌宠乐园 运动健身设施 商务休闲娱乐 老人活动设施
490㎡	终极改善	市中心及次中心地缘上层阶层、个体、私营业主，改善群体	年龄：45-55岁 家庭结构：夫妻两人居/三/四口之家、（孩子15岁以上）	时间相对自由，孩子长大，在外读书 父母年迈，需就近照顾 享受生活，追求品质	萌宠乐园 运动健身设施 商务休闲娱乐

项目定位 —— 会所配套体系

建议利用项目架空层、配合户外景观空间进行排布

园区服务体系主要功能

服务体系	硬件名称	面积（㎡）	位置	运营建议	备注
健康生活	生活服务中心	20-30	架空层	物业运营	快递、外卖、生鲜到家存放点
	室内运动馆	300	架空层	物业运营	针对中青年人群：瑜伽、健身器械、SPA
					针对老人：乒乓球、老年健身器材
	室内恒温泳池	1000	架空层	招商，第三方运营	非标准泳池
	室外儿童空间	—	户外结合景观设置	——	3-12岁全龄儿童活动场地
	慢跑步道	—	结合项目规划设计	——	结合园区规划配置
城市商务	商务休闲	600	架空层	招商或物业运营	私董会、娱乐厅、棋牌室、多功能厅
艺术美学	艺术大厅	600	架空层	物业运营	艺术书吧、艺术游廊酒吧、艺术茶馆

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击下载： <https://t.zsxq.com/jim6me> 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 【方案持续更新，加微信：dczk1121】

项目定位 —— 内部配套打造体系

15#以**城市商务**为主题

一层打造：

私董会、咖啡厅、多功能厅、
娱乐厅



17#以**艺术美学**主题

一层打造：

艺术书吧、艺术游廊酒吧、艺术茶馆

16#以**健康生活**主题

一层打造：

健身房、恒温泳池、SPA中心、私人
瑜伽、普拉提中心

项目定位 —— 建立会员俱乐部服务体系

① 全程居家助理：24h专属管家服务，每栋配备专属楼栋管家；提供星级的家政服务，窗帘、地毯清洗、打扫清洁、照顾老人、照顾小孩；行李接送服务；主动上门进行物品寄送服务、收取快递，提供物品寄存摆放、保管服务物品存放服务；SPA顾问、健身顾问服、私人营养师，务为业主制定专业的饮食、保养及健身方案，让健康成为一种习惯

② 无忧生活配套服务：宠物日间托管服务，提供专业的宠物托管寄养服务、保障宠物的安全和健康；四大终身服务，每季度一次家电保养检修服务，每年清洗2次建筑外立面，每7年更换一次公共区域家具，每10年对公共区域重新装修一次；为业主提供软装定制化设计服务，住进自己想要的“家”；提供衣物干、湿洗服务，回到家后让生活慢下来、享受轻柔生活；室内除霾系统，定期对室内进行人工除霾，保证室内空气清新

③ 无国界商务助手：“私董会”享受私人订制式的会议安排，为业主提供高端专属聚会场所；为业主提供国外歌剧、时装SHOW、高端马赛、国际足球俱乐部比赛资源咨询，“与国际接轨化”

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jjim6me>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 【方案互換加微：dczk1121】

④ 无忧资产管理服务：空置房管理服务；提供房屋“租”、“售”服务，达到资产效益最大化

项目定位

美的·北京路9號裝修配置標準（成本3700元/㎡）	
入門門	鑄鋁門
外門窗、 柵杆	外門窗：鋁合金門窗+中空玻璃
客廳	天花：乳膠漆、局部吊頂、石膏板線條造型、原天花、窗簾盒（不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 牆身：其餘牆面（局部乳膠漆、牆布、木飾面等）、岩板電視背景牆； 地面：地磚 櫃體：水吧台、西櫥櫃或儲藏櫃（只限C1/C2/D1戶型配置、不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）
臥房	天花：乳膠漆、局部吊頂、石膏板線條造型、原天花、窗簾盒（不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 牆身：乳膠漆、實木踢腳線、金屬踢腳線（不同戶型規格存在差異，以實際交付為準）、主臥室床頭背景硬包造型牆、主臥室硬包牆面（仅限主臥室配置，其餘次臥室均為乳膠漆牆面交付） 地面：复合實木地板； 櫃體：主臥室衣櫃（只限C1/C2/D1戶型配置）
廚房	天花：防水石膏板吊頂； 牆身：牆磚（櫥櫃地柜背面水泥砂浆或夾板找平）； 廚房門：金屬玻璃推拉門（不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 地面：地磚（櫥櫃下面水泥砂浆找平）
卫生间五金 金潔具	櫃體：岩板浴室櫃（主衛配地柜及鏡柜，次衛配地柜、鏡柜，不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 潔具：洗面盆、馬桶（主卫生间電動智能馬桶，其餘均為普通掛牆式馬桶）、浴缸（不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 龍頭：龍頭、淋浴龍頭（不同戶型規格以及配置存在差異，以實際交付為準）； 小五金：毛巾架、紙巾架（如浴室櫃有側柜，則不配紙巾架）、手持噴槍（只配次卫生间） 淋浴屏：淋浴屏 其他：暖風機

项目定位 ——项目价值体系



理

想



基于以上的豪宅体系打造（包括产品内核、服务以及展示）
我们卖的不是房子 而是在卖一件值得珍藏鉴赏的艺术品

生活没有艺术本身就是一种错误

艺术是一座桥梁

家是一种抵达

这里代表的是国际、艺术、享受的生活 一种站在昆明看世界的气度



项目整体定位：

破界而生 顶豪的风雅野心

项目：刷新昆明人居想像的标杆，做最好的服务

客户：选择这里，把自己的生活过成别人的信仰

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



Fashion artwork

案名建议：

XX·天玺

【仅供学习交流，严禁用于商业用途】 <https://www.dczk.com> 下载更多无水印版方案 【关注公众号：地产智库精选】 获取更多最新方案90000+ 方案资料请私信：dczk1121

Value System

这样的空间，它不是单一的，而是**立体的，丰满的**；它应该

- ◆ 圈层私享归家体验及空间交流——产品打造
- ◆ 只属于少数人的尊贵VIP体系——会员服务
- ◆ 用建筑的魅力体现时代的追求——大师作品

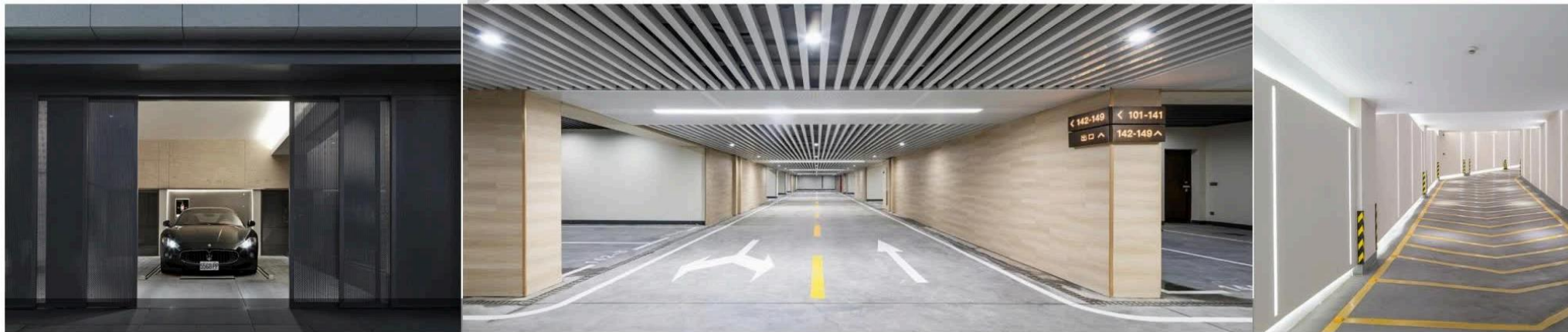
将**文化艺术**的灵感浇灌在每一个**产品细节**，每一处**公共空间**都跳动着**创意和热忱**

归家体验 Value System



归家体验——停车场

luxury



停车场-下辈子做辆车，停在“豪”位中

- 打造区别于市场的别致的出入口环形车道，可采用黑白灰色调、配木制装饰品打造出高级感
- 采用环氧地坪，灰色调为主，配备智能电子锁和私人车位标志，公寓停车场用特殊颜色标识，与酒店车位区别开。
- 当车进入某个区域，该区域的灯全功率点亮；当人车离开该区域，该区域车道部分只保持部分功率的微亮状态，实现“按需照明”

归家体验——停车场大堂

Gist: 奢华
luxury

大堂设计以干净优雅的线条和大玻璃窗为特色
更加私密、优雅

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注微信视频号：地产智库精选 【方案资料分享：dczk1121】



归家体验——停车场电梯打造

储物柜

- 在电梯厅入口处，靠墙打造一排储物柜，可供业主放置工具等小物件



侯梯厅

- 装修标准与地面入户大堂一致，墙上做项目LOGO及楼栋导视图等



电梯

- 电梯内部的装修风格与入户大堂一致；使用手机APP操控、选择国际顶尖品牌速度2.5-3m/s



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

归家大堂——内心空间交流

最懂世界的人，
自然最懂世界的本质
是丰富多元

打造城市精英圈层无界生活场

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlmsme> 获取更多地产资料及项目方案 【关注微信公众号：地产智库精选 15223303223 或 18600000000】 【方案目录微信：dczk1121】

归家体验——三大“情景”化大堂打造体验无界生活

concept



健康生活
A healthy life



城市商务
City business



艺术美学
Art aesthetics



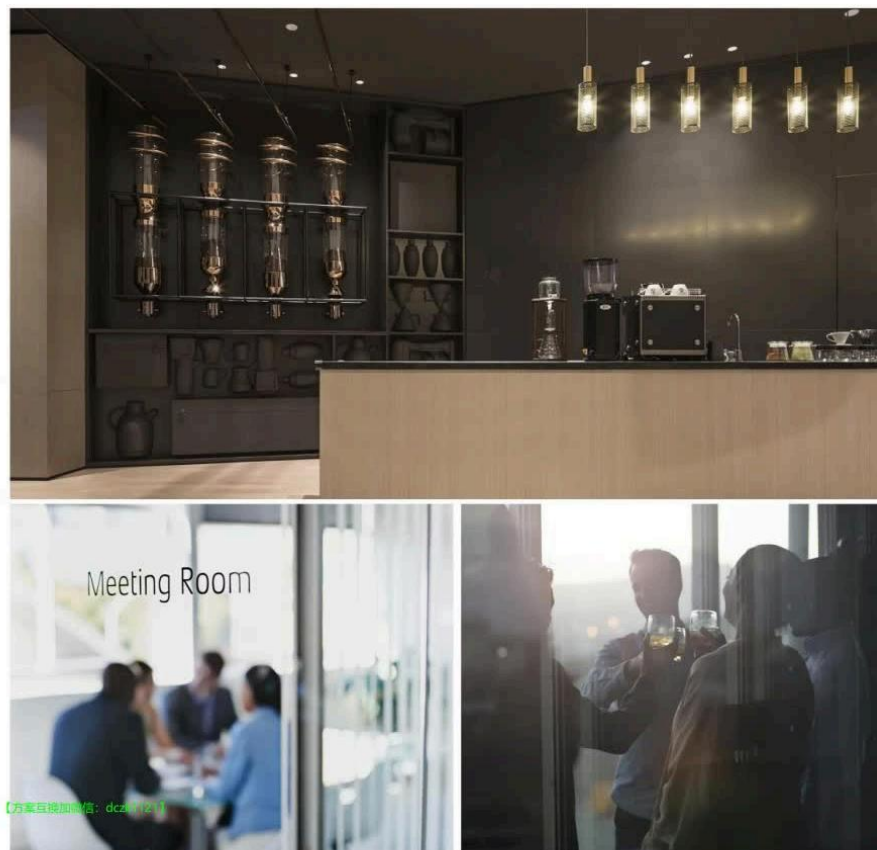
Gist: 商务会所

丰富的社交圈层，同趣人的肆意狂欢

大堂设计带有**城市商务**精致设计，极简元素加装饰线条，整体采用大理石材质

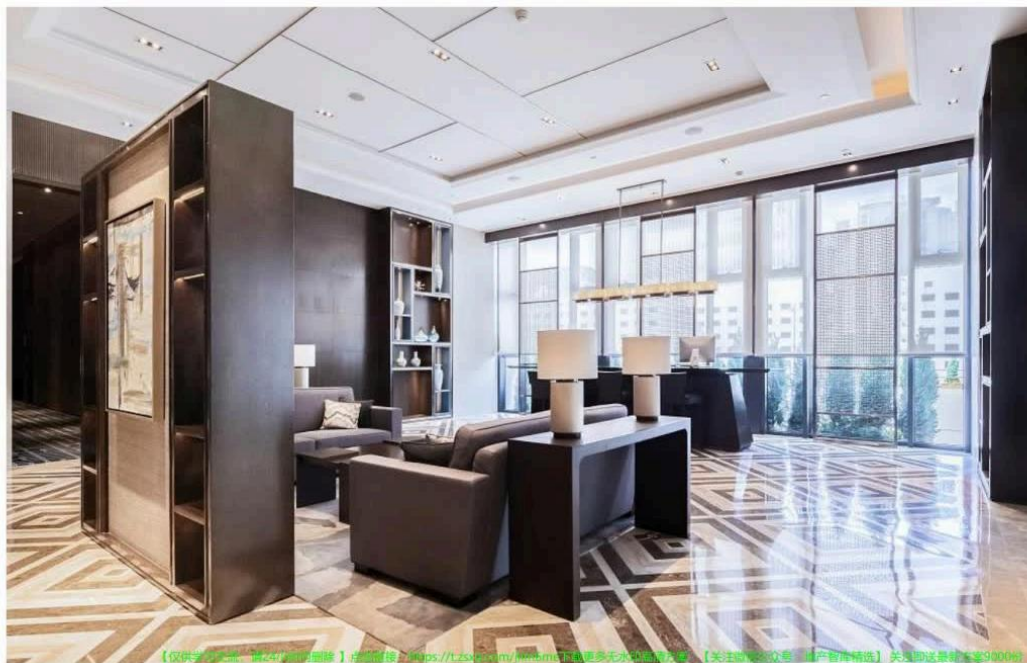
- 私董会打造
- 设置咖啡厅
- 设置多功能厅
- 设置商务娱乐厅

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>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 【方案互提加微：dczk1121】



丰富的社交圈层，同趣人的肆意狂欢

Architecture and commerce



- 1、**“私董会”** 设置私人会议，私人会客厅，提供专属会客场所
- 2、**“咖啡厅”** 抛弃城市的尘嚣，在快节奏的城市中找到自己的“身份”
- 3、**“多功能会客厅”** 满足多元化会客需求
- 4、**“娱乐厅”** 让自由的艺术和音乐，给心灵和思想自由
多功能影音室

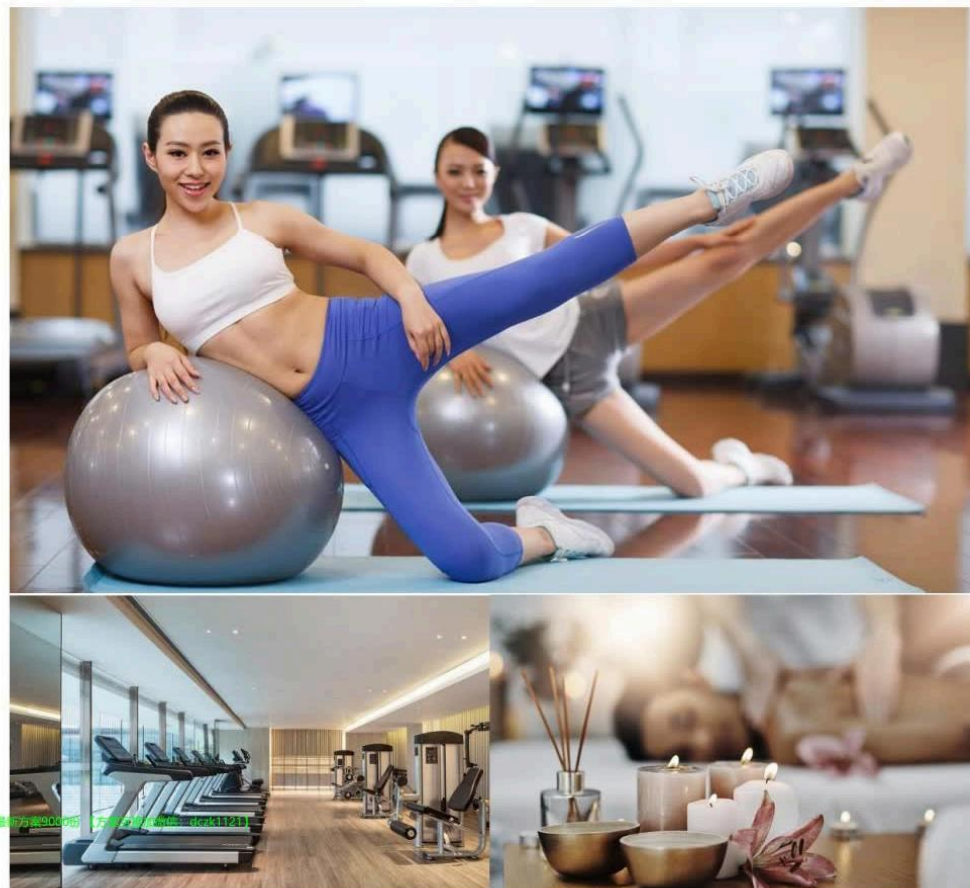
【仅供学习交流，请勿商用】知识星球：地产智库 <https://t.zsxq.com/jHh6m> 获取更多地产资料及方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送资料大礼包9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

Gist: 健康 health

健康的体魄与有趣的灵魂相互碰撞

大堂设计采用**健康生活**，熔铸了内外兼修的
雅逸气息

- 提供健身房
- 恒温泳池
- SPA服务
- 设置私人瑜伽普拉提



健康的体魄与有趣的灵魂相互碰撞

Building and health



- 1、**“健身房”** 用正确的方式打开生活，设置健身顾问，制定专属健身计划；
- 2、**“恒温泳池”** 放下疲惫，唤醒身体内原始欲望
- 3、**“SPA”** 让身体回归最舒适的状态；
- 4、**“私人瑜伽普拉提”** 让心灵与精神和谐统一；

Gist: 艺术中心

让生活更艺术，让艺术更生活

大堂设计装潢采用**艺术品**进行打造，设计**双**

层大厅，提供轻松奢华的感觉

- 大堂内要提供沙发供业主休息及接待
- 可提供咖啡、红酒、茶、点心等有偿增值服务

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：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



让生活更艺术，让艺术更生活

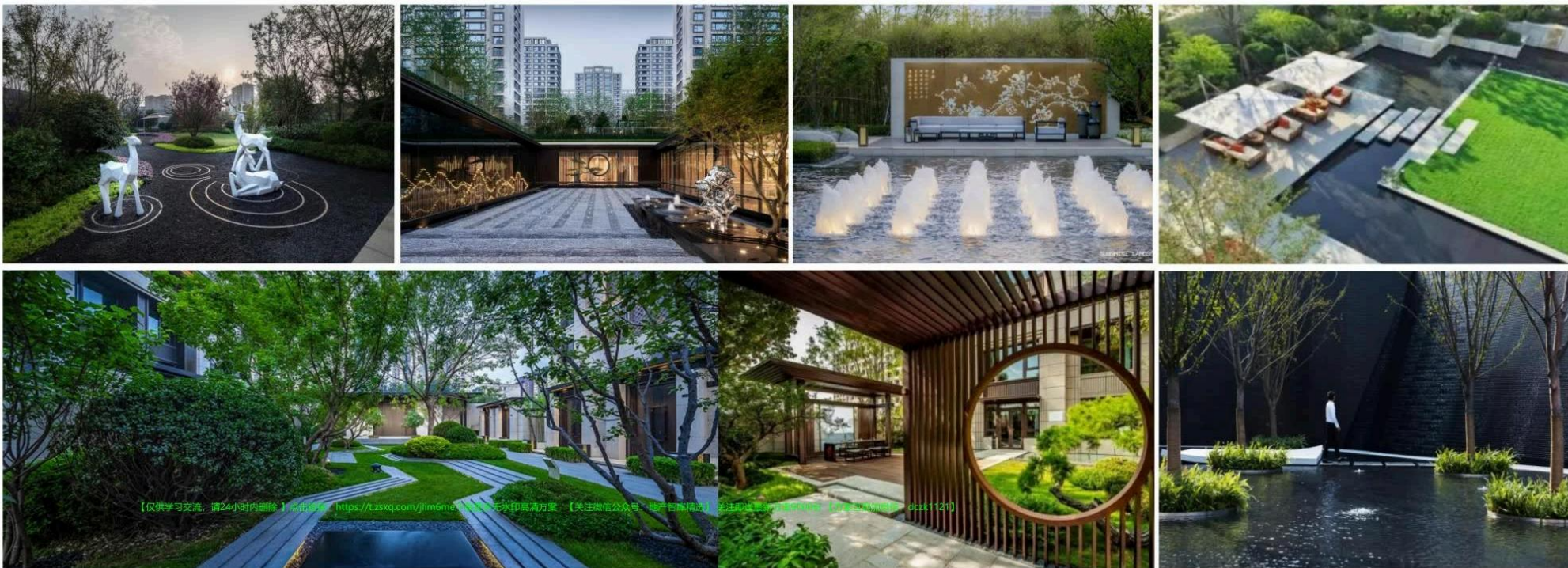


- 1、**“艺术书吧”** 高级知识份子精神寄托之地
- 2、**“艺术游廊酒吧”** 找到艺术与生活的平衡点
- 3、**“艺术茶馆”** 人类精神结构中的艺术，中式艺术寻求
回归历史的心灵，艺术终将回归生活

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

归家体验——园林景观区，绿色健康生活演绎范本

landscape architecture



ART EXPERIENCE

归家体验——精装

——匹配品质与品位的生活态度

装修风格：表现不繁复的优雅，简单

装修品质：以国际一线品牌匹配品质圈层

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注知识星球8000+ 【方案定制加微信：dczk1121】

装修细节：以细节诠释生活真意

外立面风格

“无界”建筑：Super flat超扁平极简美学
+ “LDKS-B” 空间设计，视野扩展，形象轻盈

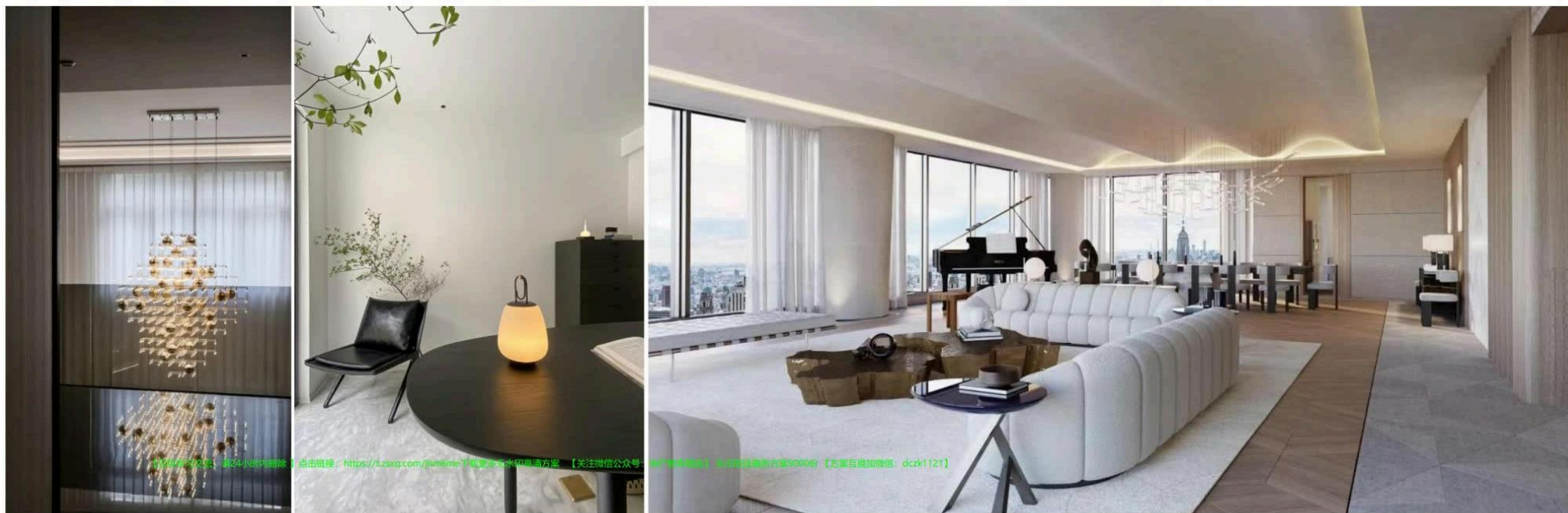


表面光洁柔和滑爽，手感不毛糙，耐污性强是其最大的特征，以其独特的生产工艺和可自由搭配颜色的特点，以**高品质的外墙装饰**替代外墙花岗岩，易于保养和清洗、自洁性优异、多色彩一次喷涂，施工简单

装修风格

全球化国际化的方向极简到极致的低调奢华

附以简约利落的线条去扩阔空间感，借建筑结构形成一幅幅框景，达到步移景异的效果，并利用大面积的落地玻璃引入充沛的自然光线，带来宽敞而悠扬的生活气息。寻找到时代塔尖的设计语言，来表达这个时代精英群体的生活方式和精神需求。



装修品质

Decoration standard

以国际一线品牌匹配品质圈层



位置		精装品牌
厨房	橱柜	NOBILIA（柏丽）
	水槽	Franke Goup（弗兰卡）
	龙头	Franke Goup（弗兰卡）
	烟机	GAGGENAU（嘉格纳）、 Bosch（博世）
	厨电	GAGGENAU（嘉格纳）、 Bosch（博世）
卫生间	坐便器	Villeroy&Boch（唯宝）
	面盆	Villeroy&Boch（唯宝）
	龙头	Hansgrohe（汉斯格雅）
	浴盆	Villeroy&Boch（唯宝）
	花洒	Hansgrohe（汉斯格雅）



汉斯格雅







交付标准	
主材	石材岩板、洁具、五金、吊顶、门、橱柜、浴室柜等
家电	蒸烤一体机、洗碗机、嵌入式冰箱、抽油烟机、燃气双眼灶、垃圾粉碎机、防雾镜面、热水器、净水器、智能马桶盖、毛巾加热器、升降插座等

装修品质

Decoration standard

豪宅标配——通过分户式新风加湿机

使室内保持洁净的空气环境及舒适的湿度环境

新风系统 双冷源系列



吊顶机

- 超薄机身
- 吊顶安装
- 联动排风
- 节省空间



落地机

- 简约设计
- 落地安装
- 内置排风
- 检修方便

主要特点



精准控制

采用智能调节，调节精度高，控制范围广，使系统运行更稳定。



节能技术

采用冷凝热回收技术，在提高送风舒适度同时提高设备效率，使系统更节能。



加湿强劲

采用预冷+深度冷却的双级冷却加湿，搭配整体控制系统，确保加湿深度，保障系统运行安全。



超低噪音

采用分体结构，将噪音大的设备置于室外，室内机仅有变频风机运动部件，风机低转速运行并采用消音降噪技术，把设备运行噪声降到最低。

昆明年平均气温16度，最高气温不超过31度，夏季通过新风加湿系统，可降低5-10度，满足人体最适宜温度需求，无需中央空调。

共同特点



风量恒定技术

采用原装进口直流变频风机，设备内置风量检测仪，可根据系统阻力自动调节出风余压，保证了送风风量。



新风净化

设备标配初效+高中效过滤，PM2.5 过滤效率达90%以上，保证室内空气质量。



功能丰富

新风机可以独立运行，使系统具有除湿模式和新风比调节技
术，可调节型新风阀和回风阀，可根据环境工况自动调新风比，保证室内空气质量。



配件特点

设备采用进口品牌压缩机、直流变频风机、知名品牌过滤网、内螺纹铜管换热器，优质板材为设备整体性能保驾护航。



主动冷凝排水

设备采用循环水泵进行自动排放冷凝水，避免设备外做U型排水穿造成的空间浪费。

装修品质

豪宅标配——全屋地暖系统



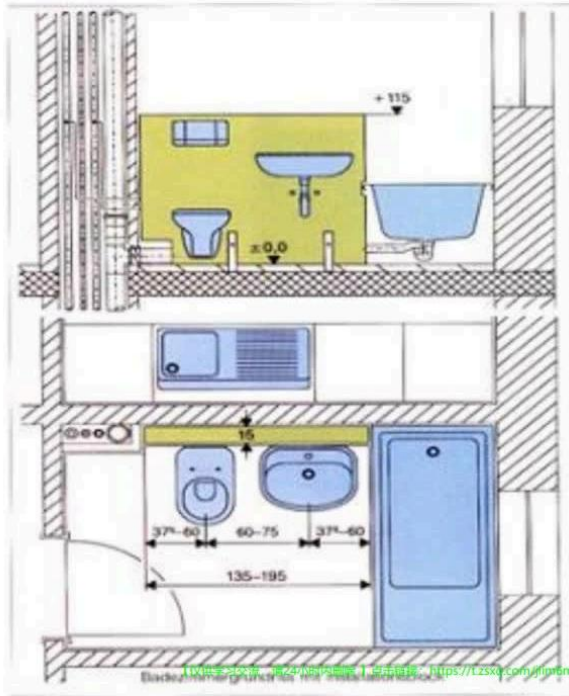
全屋地暖辐射系统：

以整个地面为散热器，均匀加热整个地面，通过地面以辐射和对流的传热方式向室内供热，达到舒适采暖目的，解决昆明冬冷的现状；

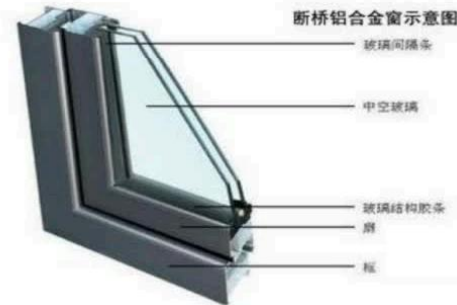
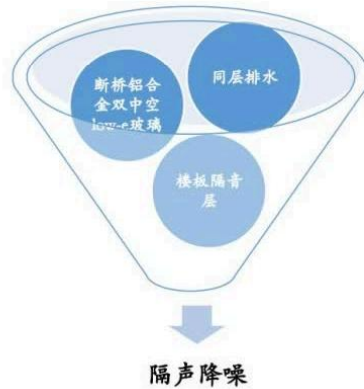
【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

装修品质

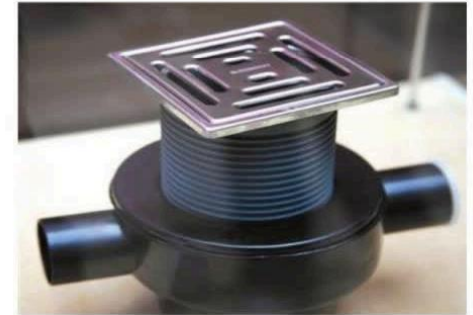
豪宅标配——断桥铝+low-E+同层排水



同层排水系统，不穿越楼板、在本层与立管连接



断桥铝合金双中空low-e玻璃



同层排水系统地漏

考虑云南紫外线较强，并且居住在市中心噪音严重，建议通过断桥铝合金双中空low-e玻璃，同层排水系统配合静音管材与楼板隔音层共同**打造降噪+隔绝紫外线**的室内环境，在细节打造层面超越竞品，提供更加舒适的居住体验；

装修细节

豪宅标配——全屋智能系统



【独特的中控体系】

单个产品的智能化并不稀奇，金茂通过前期研发和后期的采购，统一把所有的设备都进入到他的中控体系，万物互联，从而真正实现了“有智慧”的住宅



系统检测到您的孩子已经安全回到家中。



【魔镜】生活助手&娱乐终端

万年历/时间/日期
超过2万个地区的天气预报
新闻资讯播报
音乐播放器
地图导览 语音留言 灯光控制
智能家居控制
健身指导建议

昆明豪宅发展处于发展阶段，大部分项目均有智能化配置，客户对于智能化认知及喜好程度逐步增强，加强智能一体化配置，**打造智能家居系统，是目前豪宅项目的基础配置；**

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

装修细节

豪宅差异化——智慧与贴心细节结合

厨房，**中西厨一体化**，**大面积**的操纵台，女主人可以自由操作，带**磨砂的玻璃碗柜**若隐若现，比常规的钢琴烤漆实木板的碗柜更简约、有品位。这个细致的体验感，就知道开发商是有品味的，**内嵌式小冰箱**，放置于卫生间内，用于储藏面膜、护肤品等物件，**厨房感应灯**，手背一触即亮、**可移动排插**、**厨余粉碎机**、**戴森吹风机、卷发棒**、**享受美发造型的全新方式**，**戴森吸尘器、除螨仪**、**享受真正无菌生活**

【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900份 【方案互换加微信：dczk1121】



装修细节

豪宅差异化——灯光照明美学

灯光设计就是体现设计灵魂的手段



灯光不仅仅起着照明的作用,而且起着增加或调节色彩的功能,其意义在于美化装饰效果,起到锦上添花的作用。突出强调灯具对日常生活的作用,设计的独特之处;



装修细节

对于豪华来说，氛围美学也至关重要，而灯光就是“氛围美”里的那一丝灵魂

卧室是休息的场所，所以此空间的灯光需要能够营造放松的氛围，光线不宜过亮以柔光为主



适宜餐厅的照明方式是餐桌上方的直接照明与提高氛围的间接照明相结合；



灯光不仅仅起着照明的作用,而且起着增加或调节色彩的功能,其意义在于美化装饰效果,起到锦上添花的作用。突出强调灯具对日常生活的作用,设计的独特之处;

卫生间灯具注重防水性与安全性，镜子两侧安装灯带，避免采用顶灯对脸部造成阴影；



轮廓光主要是强调墙壁、天花板等的轮廓，营造层次感，增添美感。



ART EXPERIENCE

归家体验——

社区安全系统

无接触式归家系统

智慧社区系统

社区安全

豪宅标配——无接触式归家系统



【无接触配送】

利用无人配送车、机器人实现快递、外卖的自动配送；
既提高配送效率，又避免接触；



【车辆智能识别系统】

小区入口摄像头智能识别车牌，无需停车刷卡，智能快捷，轻松放行；

【无接触智能乘梯】

通过人脸识别呼叫电梯，电梯提前来到了所在的楼层，可以查看当前电梯的运行状态，不再“碰运气”般的乘坐电梯。客厅与电梯，无缝对接，大大节约了时间；

通过无接触式归家系统，有效解决“最后一公里”的末端需求，无接触式停车、智能人脸识别乘梯纵享便捷生活，满足客户高效便捷的需求。

社区安全

豪宅标配——智慧社区系统



【人脸识别智慧系统】

后台搭建中控平台，对用户的人脸识别数据进行采集，根据用户行为轨迹自动控制项目内公共配套设备；

【电子周界防护系统】

安装电子围栏及监控，大门门禁采用手机蓝牙、RFID识别、密码等开启方式，访客使用临时密码、临时二维码进入社区；

【智能门禁系统】

门锁与室内系统统一进行数据的连通和联动；开门的时候，内部家电同时收到信号要开灯、开窗帘或者开空调；



【别墅装修设计、24小时助眠】点击链接：<https://t.zsxq.com/1121> 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0.01元 【方案互换加微信：dczk1121】



【老幼监护系统】

一旦发现儿童有越界水池、车行道将提前警示；通过WIFI波检测判断老人特殊情况，如果老人摔倒了智慧家居系统将通过APP自动通知家人，强化



Establish a filing system

建立天玺会员俱乐部

- ◆出行习惯 ◆工作情况
- ◆饮食习惯 ◆穿衣风格
- ◆生活作息 ◆业余爱好

**根据客户习惯提供
定制化服务**

customer service

全程居家助理

1. 24h专属管家服务，每栋配备专属楼栋管家；
2. 提供星级的家政服务：窗帘、地毯清洗、打扫清洁、照顾老人、照顾小孩；
3. 行李接送服务；



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm5me> 下载更多地产招商方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 另注即送最新方案9000份 【方案互换或捐赠，请联系VX8dczk1121】

customer service

全程居家助理

- 4. 主动上门进行物品寄送服务、收取快递，提供物品寄存摆放、保管服务物品存放服务；
- 5. SPA顾问、健身顾问服、私人营养师，务为业主制定专业的饮食、保养及健身方案，让健康成为一种习惯；



根据客户需求定制服务时间，以免打扰客户；

customer service

无忧生活配套服务

1. **宠物日间托管服务：**提供专业的宠物托管寄养服务、保障宠物的安全和健康；
2. **四大终身服务：**每季度一次家电维修检修服务，每年清洗2次建筑外立面，每7年更换一次公共区域家具，每10年对公共区域重新装修一次；



customer service

无忧生活配套服务



- 推荐知名家居装饰设计师，提供高端家居购置渠道；
- 为有家庭艺术品和收藏品的客户提供专业室内陈列师；
- 嫁接品质级私家花艺资源，打造自然惬意居家生活；



3. 家居设计的服务体系



customer service

无忧生活配套服务

4. 室内除霾系统：定期对室内进行人工除霾，保证室内空气清新；

5. 提供衣物干、湿洗服务：回到家后让生活慢下来、享受轻柔生活；

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



customer service
无国界商务助手

无国界商务助手

- 
1. **“私董会”**：享受私人订制式的会议安排，为业主提供高端专属聚会场所；
 2. **嫁接礼宾服务机构**为业主提供国外歌剧、时装SHOW、高端马赛、国际足球俱乐部比赛资源咨询，**“与国际接轨化”**；



customer service

无忧资产管理服务

- 
1. 空置房管理服务;
 2. 提供房屋“租”、“售”服务, 达到资产效益最大化;

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

大师作品

一动一静尽享生活
美好

当代·艺术·诗意

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://www.jihome.com/jihome> 下载更多地产资料 【地产智库精选】 知识星球：地产智库 【地产智库精选】 知识星球：地产智库 【地产智库精选】 知识星球：地产智库

营销中心——一场人与艺术的“对话”

在城市艺术展厅和洽谈艺术空间，
每天上演着各种优雅可能
写意美学生活馆

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

营销中心——一场人与艺术的“对话”

空间里的艺术，艺术里的空间



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

营销中心——一场人与艺术的“对话”

空间里的艺术，艺术里的空间



在艺术空间里不定期进行**奢侈品陈列展示**，供业主鉴赏；定期举办知名艺术家的个人**艺术品展览**。

【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图案。【关注知识星球：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

“高品质

物业服务”

——成为区域内物业服务标杆！



为提高物业整体品质，建议引进一些优秀的物业：例如：万科、龙湖、华润等。

【仅供学习交流，请在24小时内删除】 请扫描：https://t.zsxq.com/jlmsine 下载更多无水印版PPT方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注知识星球：地产智库 【方案资料加微信：dczk1121】

营销中心—高品质物业服务标准

01

距离访客车辆3-5米时行礼，微笑问好，经过岗位1米后礼毕，目送定是深情，用心即在细节；



02

引导客户进行车辆停放，同时为客户开车门护顶防止客户碰头，下雨天及晴天均需为客户撑伞，同时为客户遮盖车牌；

营销中心—高品质物业服务标准

03

客户进入营销中心，客服和礼宾展现微笑的最美弧度，服务的每一个时刻，不只是尊重，更是打动；



04

客户进入接待区3分钟内，客服需上前询问饮品需求，以优雅的体态送上饮品和小食，腰背挺直、屈膝下蹲、左手执托盘，为客户营造全程舒心的服务体验；

营销中心—高品质物业服务标准

05

客户参观完项目离开时，需由客服和销售人员共同送至营销中心门口，由礼宾全程陪同送至停车场；



【仅供学习交流，请24小时内删除】 图片链接: <https://p.zsnews.com/jlm6me> 下载更多无水印高清图方案 【关注微信公众号：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



营销中心精细服务处处彰显
开发商对业主的用心
更可以在很大程度上体现出
小区入住后的物业服务水准



售楼部触点

一眼即不凡



触点一：塑造高端安保人员专业形象，以亲和的态度，正规的手势对客户进行指引，安保人员男性要求身高不低于1.8 身形健硕；

触点二：物业服务人员以专业的细节服务打动客户，女性身高不低于1.65，气质挺拔，笑容温婉；

售楼部触点

一触即隽永

鼓励客户触碰，以感受一石一木独特的质感及肌理，讲解材质背后的故事，散发出材质本身的动人魅力



这一面墙，经过复杂的工序进行切割，用水反复打磨，制作30厘米的墙体，需要耗费约60厘米的原材料。

其纹理质地经过专业人员上百次打磨、上百精心次挑选呈现而出

售楼部触点

一品即难忘



现场制作糕点 饮品

现场制作糕点都已星级餐厅为标准，通过上等原料进行现场制作，现场糕点通过宁静而交错的直线、优雅的弧线、画作般的流动线条打造糕点艺术品；

现场饮品由专业人员制作，让你一品难忘；

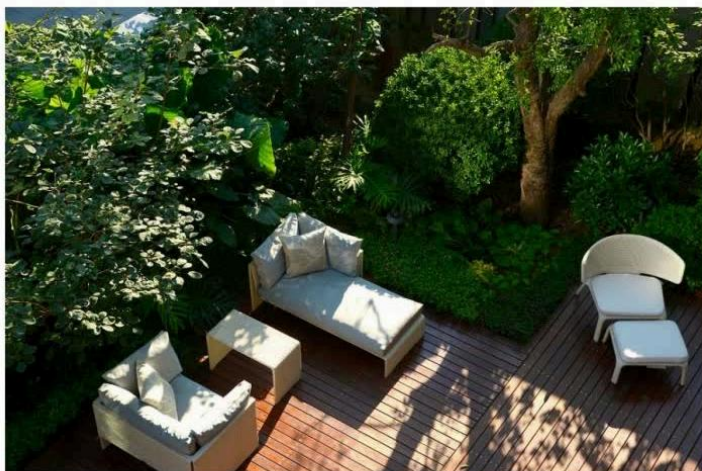
基于

- ◆ 目前整体房地产市场出现大量**延期交付、停工、烂尾等情况**，客户对于**交付时间尤为敏感**，期房抗性较大；同时高端客户**需要身临其境的体验，眼见为实**；
- ◆ 所以建议本案将局部园林景观及泛会所提前呈现展示，打造实体样板间，提升客户信心，满足高端客户对产品的极致要求；

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me>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】

样板园区实景园林打造——项目配套先行

休息区



➤ 户外休息区：建议在售楼部通往实体样板间的小

【仅供学习交流，请24小时内删除】
区户外园林设置休息区，提升客户看房体验；

社区园林小景



➤ 园林景观：建议将小区道路两侧、各楼栋景观节

点实景打造出来，增强客户体验感。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jim6me> 下载更多无水印高清图方案 【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】

样板间——“少即是多”

脱离无意义的装饰 回归真实生活需求

简约而不简单 大处见刚 细处见柔 简而高级

实体样板间



各产品面积（188/266/325/490m²）均做展示

提前打造实体样板间展示

精雕细琢的现代极简风格



样板间打造

—— 入户大堂 ——

—— 侯梯厅 ——

—— 过道 ——



- **入户大堂：**建议将各楼栋入户大堂进行实景铺砖、单元标识、吊顶装设等打造，增强客户实景归家仪式感。

- 侯梯厅装修标准与地面入户大堂一致，墙上做项目LOGO及楼栋导视图等

- 楼层过道地面墙面贴装、与项目风格一致，实景交付

空间与艺术的完美融合

188m²户型样板间

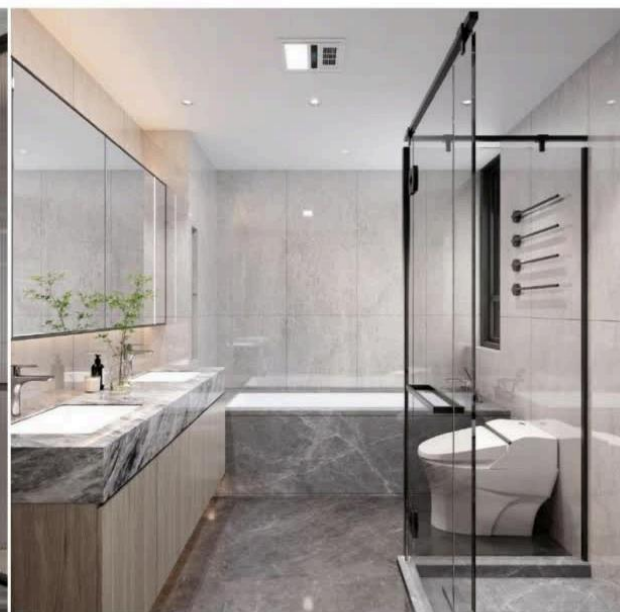
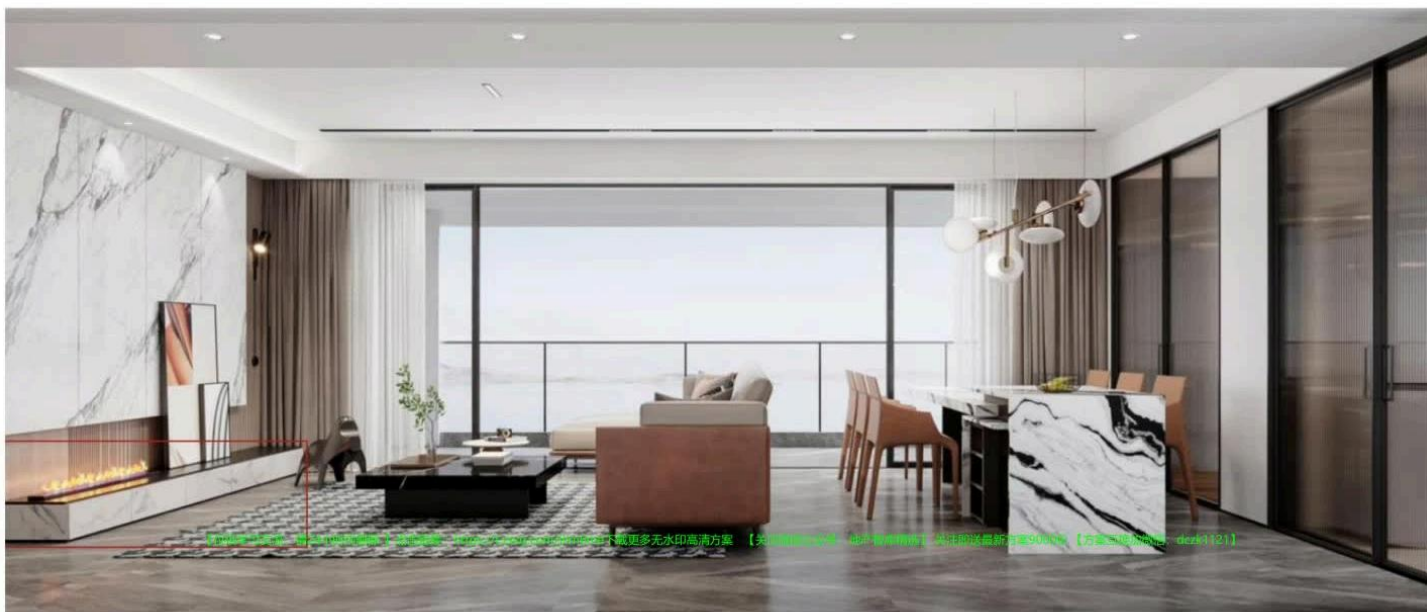
- ◆ 化繁为简的装修风格，融入艺术品的摆件；
- ◆ **风格打造为极简主义的装修风格**，追求简单、明快、精致的感觉，通常采用大面积的白色或浅色调为主，墙面、地面和天花板上的线条简洁流畅；



空间与艺术的完美融合

266m²户型样板间

◆ **奢华体验以及顶级配置，让每间房都如艺术品级存在**，室内设计以米白色、灰色为主色系，少量咖色家私、绿植有机调节空间的色彩。整个空间干净、格调、优雅，不容置疑的贵族气质；



空间与艺术的完美融合

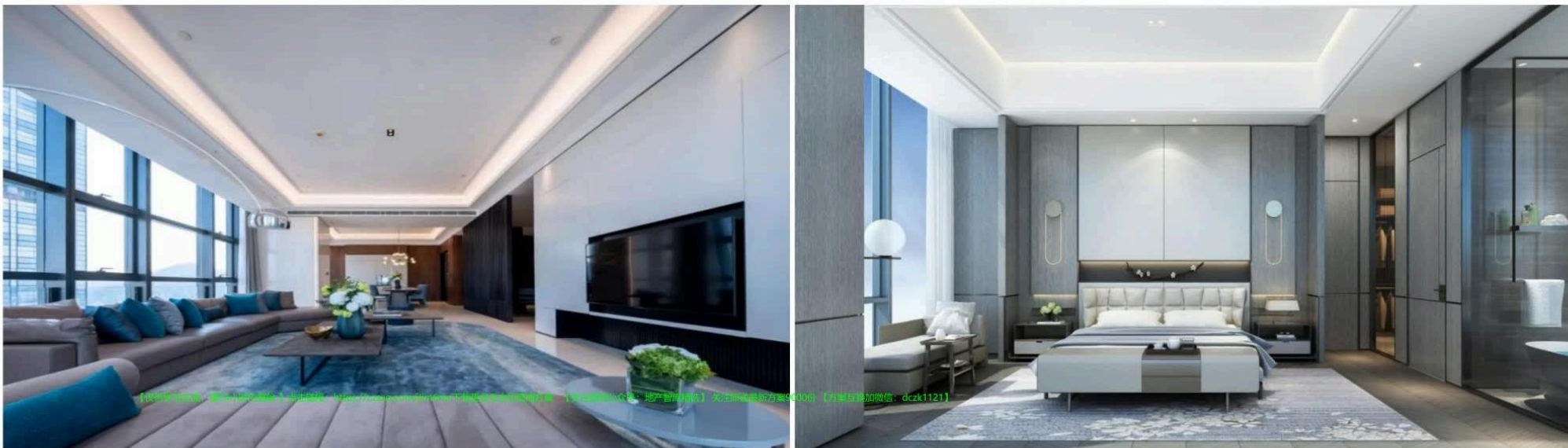
325m²户型样板间

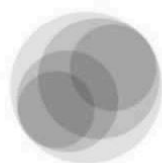
◆ 全屋别致优雅又低调细腻，「创造永恒的优雅」，演绎完美生活场，将艺术全方位介入到设计产品将不再是产品，而是富有灵魂的艺术作品；



空间与艺术的完美融合 490m²户型样板间

◆ **微光成就伟大，细节成就大宅**，越国内顶豪项目的审美意象“极奢”的另一条出路，叫“因至繁，而至简；强调**舒适性和表现不繁复的优雅**，简单、追求高品质而不炫耀，”看似简单，又包含无限”；





配套打造建议

Supporting construction

教育配套分析

片区内优质资源缺失，市场上带优质资源项目竞争力凸显

■ 片区教育资源分析



■ **区域内优质教育资源缺失：**片区内无优质教育资源，现有学校资源无法满足本案客户教育需求；

■ 竞品教育配套情况

类型	竞品盘点	学校配套
中心及次中心 城市资源导向型	香格里拉—掌上玫瑰	未明确，根据划片区就读
	美的北京路玖號	一所公立幼儿园（盘龙幼儿园）、一所公立小学（金康园小学）、一所公立中学（昆十中本部）
	信达万科—京江隐翠	未明确，根据划片区就读
	金茂府	未明确，根据划片区就读
双塔片区规划利好型	龙湖·锦粼天序	未明确，根据划片区就读
	龙湖·锦粼天曜	未明确，根据划片区就读
	绿城·凤起澜庭	未明确，根据划片区就读

■ **核心竞品教育资源配套：**竞品均未明确自身教育配套，释放划片区就读，仅**美的北京路玖號明确自身教育配套，形式自身竞争优势；**

■ 客户访谈语录

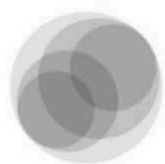
■ 美的北京路玖號业主：昆明**南市区滇池资源资源的优势和稀缺性大家都知道，是其他区域都无法拥有的，市中心以核心地段优势，也是很吸引人，但是这两个区域都没有较好的学校配套资源，无法满足我的孩子就学需求**，经朋友推荐来看了美的北京路玖號项目，从项目的产品和自身会所配套来看，和其他项目差距不大，最打动我的是他们项目自身的学校配套，本身北市区就拥有了昆明最优质的学校资源，再加上项目自身的学校配套，完全能够满足我孩子的上学需求，所以这是我在这里购买的最大因素；

教育资源打造

本项目优质教育资源引入势在必行，需提升自身竞争力

- ◆ 基于项目城央豪宅定位，以及周边优质教育资源的缺失，建议**引进优质的公立幼儿园，例如：昆明市第一幼儿园，或私立国际双语幼儿园，如：常青藤幼儿园；**
- ◆ **同时引进盘龙小学和昆十中学位；**
- ◆ 建议项目**开售前即确定**项目配套具体学校并对外宣传；





定价策略/去化测算

Pricing strategy

定价说明

运用市场比较法进行定价策略

选择项目核心竞品 香格里拉·峯上玖藏、龙江金茂府、美的·北京路9號、万科·京江隐翠、绿城·鳳起蘭庭、大华翠湖映

进行权重分析

从 品牌、区位、产品、配套、物业等多维度 进行客观打分

进而得到本项目在区域的价格占位——顺势而为

由此，客观得出本盘的成交均价

产品是基石，价格乃项目灵魂，谨慎中保持乐观

价格策略>> 项目位于昆明主城中心，同时项目定义为低密改善型产品。区域内竞品放量较大，均为品牌开发商，故采用**竞品比较法**测算价格。

项目		参考项目						
		香格里拉·峯上玖藏	龙江金茂府	美的·北京路9號	万科·京江隐翠	绿城·鳳起蘭庭	大华·翠湖映	本案
均价 (元/㎡)		35000	23000	24659	21180	21000	29000	—
参考权重 (Wi)		35%	20%	20%	10%	10%	5%	—
因素	权重	打分	打分	打分	打分	打分	打分	打分
地理区位	20%	10	9	8	8	7	8	9
交通条件	15%	10	8	9	9	8	8	9
社区配套	15%	10	9	9	9	9	8	9
景观资源	15%	8	8	9	8	9	8	8
户型功能	15%	10	8	8	8	9	8	9
开发商品牌	10%	9	10	9	10	9	8	9
交付时间	10%	9	8	8	9	8	8	8
合计	100%	9.50	8.55	8.55	8.60	8.35	8.00	8.75
	比准系数	0.92	1.02	1.02	1.02	1.05	1.09	1.00

价格策略>>

项目名称	比准系数	售价 (元/㎡)	比准价格 (元/㎡)	权重	物业权重价格 (元/㎡)
香格里拉·掌上玖藏	0.921052632	35000	32237	35%	11283
龙江金茂府	1.023391813	23000	23538	20%	4708
美的·北京路9號	1.023391813	24659	25236	20%	5047
万科·京江隐翠	1.01744186	21180	21549	10%	2155
绿城·鳳起蘭庭	1.047904192	21000	22006	10%	2201
大华·翠湖映	1.09375	29000	31719	5%	1586
【仅供学习交流，请24小时内删除】本项目测算价格 26979					26979

比准均价：约26879元/㎡

因本项目融合最新设计理念，打造区域内最优质、最具品质产品
建议手动调差1121元/㎡
入市均价：约28000元/㎡

货值及去化>>

项目**总套数322套**，按照28000元/㎡均价测算，总**货值约26.33亿元**，按**月均去化3600㎡**测算，整体去化周期**25.7月**；

产品	建筑面积	套数	单价	预计售价	推售货值
	(㎡)		(元/㎡)	(万/套)	(亿元)
大平层	188	58	28000	526.4	3.05
	232	29		649.6	1.88
	282	29		789.6	2.29
	266	84		744.8	6.26
	325	84		910	7.64
	490	38		1372	5.21
合计		322			26.33

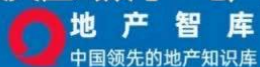
本案住宅去化周期测算						
业态	住宅体量 (㎡)	月均流速 (㎡)	周期 (月)	均价 (元/㎡)	总货值 (亿元)	备注
住宅	92400	3600	25.7	28000	26.33	流速按照目前市场在售大平层月均去化流速测算

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

让业主的每个愿望 都能在这里发光!

【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】

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：dēzk1121



中国领先的地产知识库

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，禁止小范围传播】点右链接：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：dēzk1121】

不定时分享地产各板块资料福利

<https://t.zsxq.com/jlm6me>

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/jlm6me>

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！