



The Most Trusted Name in  
Corporate Housing Worldwide.®

---

## 内 容 概 要

◇ 北京燕莎商圈酒店式公寓市场状况

◇ 项目物业概况

◇ 项目物业市场定位建议

◇ 项目物业经营管理计划

服务标准

服务项目

经营管理测算

## 北京燕莎商圈酒店式公寓市场状况

### 1、北京东北部地区及燕莎商圈公寓概况

本地区的公寓主要有三种形式：酒店式公寓、商住公寓和纯居住公寓。国贸、嘉里、京广、雅诗阁均为北京市具有代表性的高档酒店式公寓，因其地理位置好、配套设施齐备、室内配置高档而深受国际租户的欢迎。这类项目租金价格高、出租率也高。

1) 分布情况——目前北京东部地区的酒店式公寓主要集中于五个区域：

| 地区        | 典型项目名称      |            |            |           |       |       |       |       |       |
|-----------|-------------|------------|------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 建国门       | 恒基中心<br>汇豪阁 | 金龙温泉<br>公寓 | 建国国际<br>公寓 | 国际<br>俱乐部 | 长富宫   | 成远大厦  | 凯威大厦  | 亚太大厦  | 京华豪园等 |
| 国贸        | 国贸公寓        | 京广中心       | 嘉里中心       | 雅诗阁等      | ---   | ---   | ---   | ---   | ---   |
| 工体        | 港澳中心        | 东环广场       | 爱德苑        | 盈科中心      | 城市宾馆、 | 万国公寓  | 祥业大厦等 | ---   | ---   |
| 燕莎        | 世方豪庭        | 凯宾斯基       | 盛捷福景苑      | 清境明湖      | 东苑公寓  | 亮马河大厦 | 永安公寓  | 三全公寓等 | ---   |
| 东三环<br>南路 | 京瑞大厦        | 华泰宾馆       | 国贸世纪<br>公寓 | 龙头公寓      | 香榭丽舍等 | ---   | ---   | ---   | ---   |

## 2) 市场供应情况

到目前为止，北京东部地区已竣工的服务式公寓项目近 50 个，总供应套数 3720 套。市场几乎全部采取只租不售的形式，产权集中，同时大多数项目中同时含有酒店，并利用酒店的服务功能为公寓提供酒店式服务。

## 3) 租售情况(价格、出租率)

酒店式公寓一般采用只租不售的酒店经营模式，其价格根据公寓品牌的等级标准不同而类似于星级酒店的价格差异，服务公寓一般划分 A、B、C 三个等级，且由 A 到 C 依次降低，这主要取决于公寓的硬件与软件两方面的综合水平（如建筑的地理位置、交通状况、周边的商务及自然环境、房间户型的大小、会所的功能以及管理集团的服务水准等因素）。

## ➤ 出租情况

表 1：东部地区酒店式公寓的平均租金

| 区域    | 租金（美元/月建筑平米） | 平均出租率 |
|-------|--------------|-------|
| 建国门地区 | 26.30        | 85%   |
| 国贸地区  | 32.95        | 90%   |
| 燕莎地区  | 25.05        | 90%   |
| 工体周边  | 28.62        | 80%   |
| 东三环南路 | 17.88        | 70%   |
| 平均    | 26.16        | 83%   |

注：表中租金按套内建筑面积计算

由以上图表可以看出，北京燕沙地区酒店式公寓租金平均为 25.05 美元/月/建筑平米，平均出租率达 90%，其中国贸地区平均租金高，出租率也很高，建国门地区租金居中，出租率较高，工体周边地区租金较高，但出租率不理想，东三环南路租金最低，出租率也最低。

### 3、市场需求分析

#### 1) 燕沙地区酒店式公寓市场客户群体状况

**国外客户：**跨国公司中国总部的外方高层管理人员，主要包括跨国公司总部的外方首席代表和高级行政人员，从国籍上看，欧美籍占 65%，其次为港澳台人士，再次为日本、韩国以及华裔人士和其他地区人士。

**国内客户：**知名公司的高级管理人员：随着外资公司本土化战略的推行，他们更多地聘用中方高层管理人员，特别是海外归国人员，这部分人会考虑在国内置业。

**为各大公司服务的机构高级管理人员：**专业服务是 CBD 主要功能之一。广告公司和会计、审计、资产评估、律师等中介咨询公司会消化掉一部分公寓。

根据资料显示：租客中，首席代表占 8%，总经理占 20%，部门经理占 26%，其余是主管和高级技术人员。从年龄上看，26 ~ 30 岁的大概占 10%，31 ~ 35 岁的占 15%，36 ~ 40 岁的占 20%，41 ~ 45 岁的占 20%，46 ~ 50 岁的占 15%，50 岁以上的占 20%。

## 2) 市场发展预测

据统计，目前世界排名前 100 位的跨国公司中的 50% 都在北京设立办事机构；世界 500 强企业中，已有 156 家入住朝阳区；境外办事机构总量已达 4000 多家；目前在京注册的外资企业已超过 1 万家；外商及管理人员总数已超过 10 万人。随着中国已经加入 WTO，北京 CBD 的影响不断扩大，会有越来越多的国内外知名企业入住朝阳区这片黄金地带。正是因为有了大量商务人群，为酒店式公寓的大规模开发提供了坚实的基础。势必给酒店式公寓的发展带来极大的机会。

朝阳区和东城区酒店式公寓占该产品北京市总量的 80% 以上，而朝阳区又主要是集中在 CBD 地区。另外，随着国内经济强劲发展，众多外企员工及中企白领，将对 CBD 商圈内的公寓发展产生强大的推动作用，我们深信位于北京 CBD 商圈及辐射范围燕莎地区的国际化社区“远洋新干线（D 座）酒店式公寓”项目具有良好的市场前景。

### 3) 市场需求特点

**客户层分类清晰：**酒店式公寓的传统居住者为跨国公司的高层管理人员，而随着近两年市场上一大批新公寓项目推出，外企中方高级管理人员、海外归国人员成为除投资者之外的一支新生购房力量。不带家庭的外国人、海外华人、短期商务人士依然青睐酒店式公寓。

**小户型需求量大：**我们在市场调查中发现，目前北京酒店式公寓市场对小户型需求量较大，特别是 Studio 这种户型的公寓在出租市场上特别受青睐，在“三全公寓”及其它几个酒店式公寓都出现这样的局面，在 Studio 户型不够使用的情况下，酒店式公寓管理者安排客户可先住进公寓，然后等其它客户退租再住进 Studio，Studio 户型因为方便的功能和较小的空间比较适合单身人士居住，在出租价位上也相对便宜。

**周边外资企业较多：**微软公司办公楼、南银大厦、国航大厦、鹏润大厦、中旅大厦、京城大厦、等众多高档写字楼，同时临近第二、第三使馆区，具有较大的酒店式公寓需求空间。

## 项目物业概况



远洋新干线坐落在东三环燕莎商圈繁华的城市曲线上，项目被南银大厦、国航大厦、鹏润大厦、中旅大厦、希尔顿酒店、长城饭店、昆仑饭店、京城大厦、凯宾斯基饭店等众多高档写字楼与五星级酒店所环绕，临近第二、第三使馆区，紧临机场高速路，距东三环 150 米、霄云路 100 米。

远洋新干线是集“LOFT 公寓”、“高级公寓”、“酒店式公寓”、“街区商业”、“高级会所”、“英式园林”于一体的综合社区，总建筑面积 24 万平方米，主力户型为 100——160 平方米，全部精装修，6 栋塔楼同期施工同期入住，开盘价格 1 万元/平方米左右。绝佳的地理位置、高级的产品组合形态、现代极少主义的建筑风格、国际品牌的设备配套打造了极少的地段、极少数人享有的极少主义建筑。

➤ 远洋新干线（D座）酒店式公寓

D座户型分布比例：

| 楼座  | 50-100M <sup>2</sup> | 100-130M <sup>2</sup> | 130-160M <sup>2</sup> | 160-190M <sup>2</sup> | > 190M <sup>2</sup> | 小计     |
|-----|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|--------|
| D   | 164                  | 68                    | 1                     | 1                     | 2                   | 236    |
| 比例% | 69.49                | 28.81                 | 0.42                  | 0.42                  | 0.85                | 100.00 |

D 座标准层户型面积：

|                |                    |
|----------------|--------------------|
| A : 72.81 平方米  | 跃层 G : 192.25 平方米  |
| B : 90.85 平方米  | 跃层 H : 182.38 平方米  |
| C : 100.63 平方米 | 跃层 D : 157.5 平方米   |
| D : 76.86 平方米  | 跃层 D2 : 122.62 平方米 |
| E : 101.56 平方米 |                    |
| F : 63.54 平方米  |                    |
| I : 63.71 平方米  |                    |



户型分布表：

| 楼层   | 户型 |    |    |    |    |    |    |    |    |     |   | 合计  |
|------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|---|-----|
|      | A  | B  | C  | D  | E  | F  | 跃G | 跃H | 跃D | 跃D2 | I |     |
| 3-16 | 14 | 28 | 56 | 14 | 56 | 28 |    |    |    |     |   | 196 |
| 17   | 1  | 2  | 2  | 1  |    | 2  | 2  | 1  |    |     |   | 11  |
| 18   | 1  | 2  | 2  |    |    | 2  |    |    | 1  |     |   | 8   |
| 19   | 1  | 2  | 2  |    |    | 2  |    |    |    |     |   | 7   |
| 20   | 1  | 2  | 2  |    |    | 2  |    |    |    | 1   |   | 8   |
| 21   | 1  | 2  | 2  |    |    |    |    |    |    |     | 1 | 6   |
| 合计   | 19 | 38 | 66 | 15 | 56 | 36 | 2  | 1  | 1  | 1   | 1 | 236 |

## 项目物业市场定位建议

### 1、市场定位

#### 1) 目标客源市场

目标客源分为三部分：

- 远洋新干线周边高档写字楼国内知名公司的高级管理人员，外方高级管理人员及使馆区工作人员；
- CBD 商圈及燕沙地区跨国公司中国部高层管理人员，外方首席代表和高级行政人员，以及来华进行商贸活动的国外人士；
- 其它：自住，旅游度假等。



The Most Trusted Name in  
Corporate Housing Worldwide.®

## 客源结构表

| 客户类别            | 比例  |
|-----------------|-----|
| 远洋新干线周边高档写字楼及使馆 | 50% |
| CBD 商圈及燕沙地区     | 40% |
| 其它              | 10% |

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/346032233104010232>