



碧桂园云空间结案报告

厦门_碧桂园·云空间

报告体系

Analyze System

第一部分_项目基本信息卡

第二部分_营销推广策略回顾

第三部分_成交客户总结

第四部分_营销亮点与经验总结

第一部分_项目基本信息卡

- ◆ 翔安CBD精智小户
- ◆ 碧桂园·云空间地处厦门市翔安新城CBD区，雄踞翔安隧道口，近享湖里万达广场、城市广场、翔安汇景商业广场等高端商业圈；（在建）地铁3、4号线，翔安机场、翔安大道、翔安大桥及完善的公交系统，多维立体交通快速接驳厦门各片区及国内外城市；全年龄段教育资源，厦门大学翔安分校、双十中学（分校）、厦门大学附属科技中学翔安分校、肖厝小学、欧厝小学、小金星幼儿园、大地幼儿园、新店中心第一幼儿园等教育资源齐全；项目周边景观及文体资源丰富，分布中山华侨公园、扬帆公园、隧顶公园、东界公园、张埭桥公园、林前公园、东山公园7大公园及文化艺术中心、体育中心、公馆图书馆文化中心，另有东坑海湾游艇码头、欧厝避风港、中央港湾经济区等配套。



项目基本信息：

1) 项目地址：厦门

翔安新城CBD城场路与新城中路交叉口西南侧

2) 区位特征：翔安CBD核心区

3) 分期开发状况：1

4) 本期所属开发周期：1



	基础经济技术指标
总占地 (㎡)	4333 ㎡
总建面 (㎡)	47400 ㎡
总户数 (户)	784 户
当期占地 (㎡)	——
当期建面 (㎡)	——
当期户数 (户)	——
当期物业类型	SOHO+底商+车位
容积率	8.32
车户比	1:0.36
建筑风格	现代风格
园林风格	——
主力户型及面积	38-80 ㎡ SOHO
整体均价 (元/㎡)	15000 元/㎡
首次开盘时间	2017年6月25日

项目价值体系梳理：

现有配套不成熟，交通不完善，整体市场热度不高；但区域未来规划利好，政策支持力大，位于热点板块。

优势

- 1、翔安南部新城CBD核心区域，热点板块；
- 2、临近翔安隧道，快速进岛；
- 3、前景利好，6大商业综合体、5大生态公园、5个重点规划学校

机会

- 1、碧桂园品牌影响力；
- 2、区域政策支持力强，未来规划利好；
- 3、2016年底土拍热区域，翔安市场将成今年重点
- 4、板块产品多毛坯，本案精装出售，产品力优秀

SWOT分析

劣势

- 1、目前周边配套缺乏，尚处于规划之中，兑现周期长；
- 2、项目体量小，需要依托周边配套；
- 3、营销费用控制紧，线上推广受限。

威胁

- 1、板块内产品同质化严重，多为小户型soho
- 2、区域市场soho存量，厦门榜首，竞争强
- 3、厦门soho市场不温不火，soho溢价率低，投资客群普遍信心不强。

项目货值:

全年总推货6.84个亿
(推售公寓749套及商铺36套)

产品	套数	面积 (m ²)	货值 (万元)	备注
商业	123	5814.57	10700	首层为底商, 合计36套 2-3F商业改soho, 合计88套
soho	661	30371.32	57700	开盘首推个人产权SOHO 4.05亿、431套
车位	264	10589.79	3900	
总计	1048	46775.68	72300	

代表户型赏析：



精彩收纳 魔幻空间

建筑面积：约38㎡ 2房2厅1卫



宽景阔户 随心所欲

建筑面积：约80㎡ 4房2厅2卫



包罗万象 自由自在

建筑面积：约40㎡ 2房2厅1卫



第二部分_营销推广策略回顾

主要推广策略小结:

推广总轴



线上单页宣传

- ◆前期主打产品与品牌价值，后期主打价格。



产品发布会

◆6月4日晚，“以未来之名变革智慧人居”为主题的[碧桂园·云空间]产品发布会在翔鹭国际大酒店隆重举行。



智能生活体验馆开放

◆5月13日智能生活体验馆开放，吸引了媒体及客户，引爆市场。



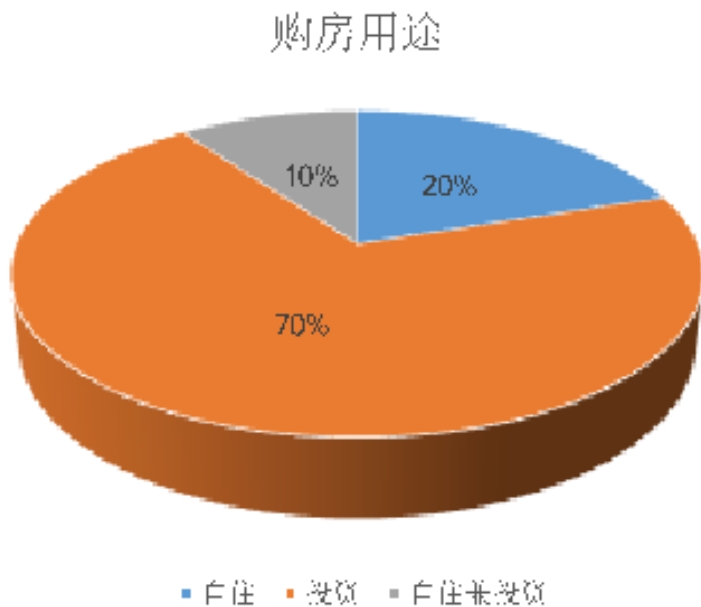
第三部分_本案客户总结

本案成交客户购房用途的分析

◆ 主要以投资为主

分析说明：

◆ 购房用途主要以投资为主，自住的占比较少。



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/468071000024007003>