

---

东莞市骏景高尔夫花园开发有限公司

「骏景高尔夫花园」

## 推广建议书

目 录

---

## 序 言

第一部分：市场分析.....	
1、东莞市场分析.....	
2、香港外销市况分析.....	
3、香港客户之综合分析.....	
第二部分：物业分析.....	
1、物业简介.....	
2、物业 SWOT 分析.....	
3、营销策略.....	
第三部分：**物业简介.....	
第四部分：**工作及一般合作条款.....	
第五部分：销售安排.....	
第六部分：收费标准.....	
第七部分：公司经验.....	
第九部分：结语.....	

## 序 言

---

承蒙贵司赐予机会，————为贵司所开发骏景高尔夫花园撰写初步策划代理合作方案。

由于贵司所提供资料有限，我司根据在香港与华南地区多年代理项目之经验，结合本项目实地考察情况，特撰写此项目初步策划建议案及双方合作模式。

项目具体之操作方案将于彼此更深入接触及获得有关资料后再作补充，深信此项目透过敝司专才及周详推销计划，定能创造出骄人的销售成绩。

敝司深具诚意，希望能以长远合作伙伴形式。

---

# 第一部分 市场分析

东莞市统计局对外公布了东莞市第一季度经济增长数据：初步测算，全市国内生产总值 132.33 亿元，同比增长 16.93%，增速高出全省同期 6.4 个百分点，在全省 21 个地级以上市中保持第一位。一季度全市经济实现了速度与效益双增长，开局势头良好。

一季度东莞经济增长呈现 5 个明显特点：

一是世界经济回暖拉动出口回升。一季度全市出口总额 47.36 亿美元，同比增长 26.1%，其中机电产品出口 30.3 亿美元，增长 31.5%。中国加入 WTO 初露苗头，全市实际利用外资 3.94 亿美元，增长 5.31%。

东莞的经济一直是以外向型为主，出口是东莞最为主要的经济成分，东莞市是全国出口第三大城市，机械与电子产品一直是东莞的产业强项，在世界电子行业素有“东莞塞车、全球缺货”之说，所以世界的经济形势直接影响着东莞，而东莞的机电产品又直接影响着世界。

二是出口回升对工业生产的拉动作用明显增强。一季度全市完成工业总产值（当年价）308.49 亿元，同比增长 19.84%。工业销售产值 296.2 亿元，增长 15.34%；工业产品销售率为 96.02%。

东莞现有外资企业 16000 多家，自中国加入世贸后，出口增多拉动了东莞工业的发展。

三是在城市建设的带动下，固定资产投资规模扩大。一季度镇以上固定资产投资总额 15.84 亿元，同比增长 13.23%，商品房销售率 55.63%，同比上升 1.48 个百分点。

今年是东莞的规划建设年，“一网两区”相继在今年进入实际施工和奠基阶段，而大打城市牌使东莞各镇区在市政建设上也加大了投入，城市变美了，商品房自然好销了，这是东莞市政府送给房地产商们的利市。

四是市场销售较为平稳。一季度全社会销售品总额 47.1 亿元，同比增长 12.74%。城乡集市贸易成交额 35.4 亿元，增长 23.61%。

现在东莞有超市二万多家，沃尔玛、家乐福、百佳等世界级的大超市都齐集东莞，使东莞成了商家必争之地，面对越来越多的选择，东莞的百姓消费越来越理性，热情也越来越高。

---

五是企业经济效益显著提高。全市规模以上工业经济效益指数为 109.54，同比上升 11.97 个点；实现利润总额 12.69 亿元，增长 94.96%，亏损企业亏损额 3.68 亿元，下降 23%，微观经济效益上升，带动宏观经济效益进一步改善。一季度地方预算内财政收入 11.44 亿元。3 月末全市各项存款余额 1502.91 亿元，各项贷款余额 778.57 亿元，分别比去年增长 3.03% 和 3.70%。

## 1、东莞市场概况

### ———高端产品市场占有率大

东莞市场主要由别墅、TOWNHOUSE、多层几小高层为主，市场对高层认可度不高，所以高层数量不多。同时因土地供应量相对较大，故项目占地面积相对较大，均以亩计量单位，一个项目就有几百上千亩都属正常，且容积率较低。尤其值得一提的是东莞的别墅、TOWNHOUSE 数量超过 4000 幢（含已售在建数量），并且别墅用地尚在不断增加中。一般一个大项目别墅数量有 600-700 幢之多，中小型的也有二、三百幢，价格主要在 6000-8000 元/平方米左右，少量价格可达到 12000/平方米以上。由此可见东莞高端市场容量的巨大。另外东莞市场的户型较深圳而言明显偏大，最大的三房做到了 170 平方米左右，两房也普遍在 80-110 平方米之间，一房和两房的供应量较小，显示整个市场主要以居家为主，投资及过度性用房暂时未成气候。近一两年来，东莞市场也开始出现了像贝尔高林等知名的大家手笔，且有些新户型深圳也未曾有过，从侧面证明了东莞市场的前景。

### ———市场未形成完善的价格体系

---

在东莞很多项目的价格与估计的相差甚远，根据调查的项目所处的位置及产品的差异对其进行分析，而实际的真实价格及销售进度与我们估计的出入较大。特别是产品的地缘价格差异与判断的出入较大。在产品差异不大的情况下，莞城中心区与周边偏远区域项目价格相差不大甚至有的项目略低。其原因是市场在起作用。在东莞城市化进程不高，主城区较小，各区、镇间距较大，所以跨区域购买的行为不会很多买家一般会选择在日常活动频繁区域内购房，从而使得某个小区域的购买力直接影响到项目价格。众所周知，东莞以制造业而闻名，本地土地主因出租土地办厂，人均收入要高过在城区的上班族，所以主城区的项目拥有的交通、生活便利等区位优势因购买力支撑不强而体现不到价位上。

———最具购买力的本地土地主

东莞的客户大致分为以下几类：

- 1)东莞本地人（含本地土地主和上班族）；
- 2)港、台及外商企业主及高级行政、技术人员；
- 3)在东莞多年的工厂高级蓝领及中、高层白领。

根据统计：目前市场上的高端产品（含别墅、TOWNHOUSE 及大面积平面单位主要客户就是本地土地主，直接占到市场销售量的约 70%左右，另外部分由港、台、外商占据。

———市场前景看好

东莞市政府为了加快城市化进程，全力打造出一个全新的东莞，在东莞老城区改造的同时，用了两年时间将紧临的东城改造一新，同时为了表明东莞市政府对城市发展的决心，不仅计划将未来的市政府迁移到目前近乎一片空白的南城，更是出大手笔，筑出一条尤胜一筹的东莞大道，并以东莞大道为轴，加紧大造“南城房地产板块”。可以想见三五年之内，面积如深圳罗湖、福田、南山大小的莞城、东城、

---

南城三个城区会合而为一。届时一个集山、水、城体的城市景观框架，现代化的新型城区。目前深圳、广州各大开发商、代理商通过各种途径进入东莞市场即是看中东莞良好的市场前景。

---

## 2、塘厦镇市场分析

### 2.1 塘厦市场概况

塘厦镇目前的城镇建成区已达 70 平方公里，人口规模亦达 50 多万人，相当于一个中等城市的规模。

对于东莞而言由于城市化进程相对比较滞后，为此，塘厦镇政府采取了一系列的基础设施建设，今年筹集了总额达 15 亿的资金，用于城市建设。第一启动行政文化新区的建设。在塘厦西南部以迎宾大道为中轴线，规划了 3 平方公里的行政文化新区。新中心将成为塘厦的政治、文化、金融、信息服务中心，是塘厦的标志性片区。第二是抓好道路网络建设，重点抓好科苑大道、东深二路、龙林铺道等六条主干道的规划建设，进一步完善了“五横六纵”道路网，同时中心区内主要道路全面改造成高标准的沥青路面，提升了道路交通的档次。第三是大力发展城市交通，全镇规划 11 条镇内公交线路，增投 92 辆公交车，实现道路交通四通八达、快捷便利。

塘厦作为东莞市东南片区的区域中心，大力发展第三产业，增强城市的集聚效应和辐射能力。一是建成三大商业中心和十大专业市场；二是新建一批大型商业设施，提升档次；三是兴建了新都会怡景、金岛等一批星级酒店，带旺了商务、娱乐行业；四是开通了镇外客运公交线路和香港直通巴士；五是兴建森林公园高尔夫球场、乡村俱乐部等各类休闲旅游项目，城镇休闲产业逐渐兴旺；六是加强中介服务业、证券金融业餐饮业等服务业的发展；七是完善教育基础设施。

小结：塘厦镇委、镇政府把加快房地产开发建设作为培育新的经济增长点和加快城市建设的重要工作来抓，并成立了第三产业促进会，有效整合政府、社会、企业多方面的资源，共同推动塘厦房地产的快速发展。这几年引进开发了骏景高尔夫花园、三正半山豪苑、银湖山庄、大都会豪庭、东港城市花园等一大批大型、高档的房地产项目，有力的带动了房地产开发的全面发展。

## 2.2 市场特色

根据对东莞及珠三角外销市场，\*\*认为呈以下特色：

### 1、港人度假盘之特色

#### 1.1（珠三角、塘厦、常平、樟木头）

楼盘名称	三正半山豪苑	物业类型	别墅	物业地址	塘厦镇迎宾大道
占地面积	500000m <sup>2</sup>	建筑面积	300000m <sup>2</sup>	套数	700 栋
均价	5000 元/m <sup>2</sup>	绿化率	78%	管理费	
户型	1 室 3 厅 250m <sup>2</sup>	2 室 0 厅 225m <sup>2</sup>	2 室 1 厅 225m <sup>2</sup>	别墅：220-800m <sup>2</sup>	
内部配套	无边际泳池、星光浴室、阳光室等 银行：工商银行				
付款方式	一次性付款，银行按揭				
交通状况	1、通过梅观高速半小时车程连接深圳福田中心区 2、通过莞深高速 20 分钟车程连接莞城；3、半小时之内车程连接樟木头、清溪、风岗、黄江、大朗、布吉、观岗、观澜、龙华、宝安十大工商业重镇				
概况	环拥近 500000 平方米湖区水面，约 3000 米环湖景观道 0.21 超低建筑密度，0.59 超低容积率亦有 3 年房单位，但近厂房，数量亦少，不需比较。				

楼盘名称	御景花园	物业类型	别墅、商住楼	物业地址	樟木头镇御景大道
占地面积	1300000m <sup>2</sup>	建筑面积	45 万 m <sup>2</sup>	套数	4000 多户
均价	¥4000/m <sup>2</sup>	绿化率		管理费	1.5 元/m <sup>2</sup> /月
户型	豪华别墅及多种洋房：3 室 2 厅 89m <sup>2</sup> 4 室 2 厅 113m <sup>2</sup>				
付款方式	一次性付款；建筑分期付款；银行 7 成 15 年按揭；供发展商 7 成 15 年。				
内部配套	儿童游乐场、中餐厅、桑拿室等；中、小学：樟木头中学；银行：工商银行、建行				
交通状况	每天 60 班豪华空调中巴来往深圳与樟木头				

楼盘名称	帝豪花园	物业类型	小高层、别墅	物业地址	东莞市樟木头镇先威大道
占地面积	800 亩	建筑面积	36.8 万 m <sup>2</sup>	套数	
均价	¥4000 元/m <sup>2</sup>	绿化率	78%	管理费	
户型	四种洋房，三种别墅：2 房 70.6m <sup>2</sup> ；3 房 83.6-93m <sup>2</sup> ；别墅：191-289m <sup>2</sup>				
付款方式	一次性付款；银行 7 成 15 年按揭				

内部配套	雅思宾馆/水果批发市场/中英文幼儿园				
交通状况					
楼盘名称	新天美地 花园	物业类型	小高层、 别墅	物业地址	东莞市常平镇上坑段新天美地 花园
占地面积	5.6 万m <sup>2</sup>	建筑面积		套数	

均价	3500 元/m <sup>2</sup>	绿化率	70%	管理费	
户型	面积由 31.69m <sup>2</sup> 到 137.85m <sup>2</sup> ，有一房一厅、两房两厅、三房两厅、四房两厅				
付款方式	一次性付款；银行 7 成 15 年按揭				
内部配套	泳池、沐足室、健身室、棋牌室、儿童游乐室等				
交通状况	距东莞火车站仅 2 分钟的车程，设豪华住客专车，穿梭屋苑至火车站。				

楼盘名称	金美花园五期	建筑类别	高层	物业地址	常平镇东莞市常平镇金美路
占地面积		建筑面积	45000m <sup>2</sup>	套数	700 套
均价	3400 元/m <sup>2</sup>	绿化率	40%	管理费	
户型					
付款方式	一次性付款；银行 7 成 15 年按揭				
内部配套	室内高尔夫球场、桌球室、网球场、舞蹈室、桑拿浴室、豪华卡拉 OK 房、健身室、儿童游戏室、亚热带式人造沙滩泳池、园林瀑布泳池、全天候室内恒温泳池				
交通状况	距火车站仅 6 分钟车程，沿线有直通香港列车、巴士；往返深圳更有高速列车、大巴和小巴等				

楼盘名称	碧桂园凤凰城	物业类型	别墅	物业地址	广州市增城广园东路
占地面积	6666700m <sup>2</sup>	建筑面积		套数	
起价	48 万元/套	绿化率		管理费	
户型	<p>独立花园别墅：</p> <p>六房三厅：487.66m<sup>2</sup>223 万起； 四房二厅：232.46m<sup>2</sup>115 万起</p> <p>五房二厅：313.86m<sup>2</sup>144 万起； 九房四厅：633.32m<sup>2</sup>326 万起；</p> <p>四房二厅：186.96m<sup>2</sup>86 万起； 六房二厅：244.73 平方米 110 万起；</p> <p>七房四厅：538.07 平方米 245 万起</p> <p>浪漫阳光别墅：五房二厅：182.60m<sup>2</sup>60 万起；四房二厅：179.03m<sup>2</sup>50 万起</p>				
付款方式	一次性付款,银行按揭				
内部配套	游泳池 网球场 健身中心 儿童活动中心 有线电视 超市 会所 保安系统 小学 幼儿园 市场 医院 中学				
交通状况	凤凰城与沿途无红绿灯的广园东快线直接相连，到达天河中信广场仅需 20 分钟车程，都市自然瞬间抵达，每天都是方便快捷生活。				

楼盘名称	祈福新村	物业类型	3 年房	物业地址	广州市番禺区市广路 8 号
占地面积	6500 亩	建筑面积		套数	
均价	3500 元/平方米	绿化率		管理费	
户型	二房二厅 60-68m <sup>2</sup> 、三房二厅 83-111m <sup>2</sup> 、四房二厅 124-166m <sup>2</sup>				
付款方式	一次性付款八折，银行按揭八三折，轻松按揭八四折				
内部配套	银行、肉菜市场、幼儿园、学校、商铺、会所、医院、地铁站车站				
交通状况	282、小区专线巴士				
交通状况	交通便捷				

楼盘名称	海怡湾畔二期	物业类型		物业地址	珠海市唐家金唐路 3 3 3 号
占地面积	450000 m <sup>2</sup>	建筑面积	240000 m <sup>2</sup>	套数	772 户

均价		绿化率	55%	管理费	
户型	120套四合一花园洋房、38套二合一花园洋房、23座五层豪华住宅及12座九层豪华住宅，合共772户，单位面积由82至221平方米，各户均设有环保露台，部分单位设有地下花园、空中花园及入户空中花园				
付款方式					
内部配套	室内天幕恒温泳池、健身室、桌球室、保龄球室、桑拿室、蒸汽室、怡康保健中心、阅读室、西餐厅及儿童游戏室				
交通状况					

楼盘名称	星晨花园第六期	物业类型	洋房、别墅	物业地址	中山市港口镇星晨花园	
占地面积		建筑面积		套数		
均价	洋房4000元/m <sup>2</sup> ；别墅5000元/m <sup>2</sup>		绿化率		管理费	
户型	户型主要以三房两厅及两房两厅为主，一梯四户，面积从47平方米至120平方米不等					
付款方式						
内部配套	24小时医务所，优美热带园林泳池、桑拿房、网球场、射箭场、高尔夫练习场、美容美发屋及酒楼餐厅，六期会所也有泳池、网球场、儿童游乐场、篮球场、餐厅、阅读室					
交通状况	每15分钟有免费的村巴在家门口穿梭，每半小时还有大巴载您到市中心购物区，每隔1小时有深圳往返星晨花园的住客专车直达罗湖、皇岗口岸					

楼盘名称	紫荆花园	物业类型	高层住宅	物业地址	广州市白云机场路新市新街路口	
占地面积	30000 m <sup>2</sup>	建筑面积	80000 m <sup>2</sup>	套数		
均价	4000元/m <sup>2</sup>	绿化率	35%	管理费	1.2元/平方米/月	
户型						
付款方式	一次性付款9折，银行按揭					
内部配套	游泳池 健身中心 儿童活动中心 有线电视 停车场 会所 保安系统 花园 小学					
交通状况	附近公交线路：244路、21路；离车站步行时间：5分钟					

楼盘名称	银湖山庄	物业类型	洋房、别墅	物业地址	东莞市塘厦迎宾大道银湖山庄	
占地面积		建筑面积		套数		
均价	¥4000-5000元/m <sup>2</sup> ；别墅6700元/m <sup>2</sup>		绿化率		管理费	
户型	2房65-68m <sup>2</sup> 3房87-94.75m <sup>2</sup> 别墅223-232m <sup>2</sup>					
付款方式						
内部配套	室外叠水式泳池、室内恒温泳池、健身室、桑拿按摩室、美容室、桌球室、儿童电脑室、多声道投影室、半露天茶座、电子游戏机室、卡拉OK室、麻雀房、粤曲演艺室、舞蹈室、壁球室、图书阅览室、会议室、酒楼、餐厅					
交通状况	5分钟到塘厦火车站，15分钟到樟木头，30分钟到皇岗口岸，50分钟到尖沙咀					
楼盘名称	观澜豪园*假日*赛维纳	物业类型		物业地址	深圳市宝安区观澜镇高尔夫大道	
占地面积	32232.9m <sup>2</sup>	建筑面积	34047.54m <sup>2</sup>	套数	772户	

均价	13000/m <sup>2</sup>	绿化率		管理费	
户型	120 套四合一花园洋房、38 套二合一花园洋房、23 座五层豪华住宅及 12 座九层豪华住宅，合共 772 户，单位面积由 82 至 221 平方米，各户均设有环保露台，部分单位设有地下花园、空中花园及入户空中花园				
付款方式					
内部配套	室内天幕恒温泳池、健身室、桌球室、保龄球室、桑拿室、蒸汽室、怡康保健中心、阅读室、西餐厅及儿童游戏室				
交通状况					

## 1.2 深圳布吉港人度假名盘

楼盘名称	大世纪花园	物业类型	小高层	物业地址	深圳市龙岗布吉新中心区
占地面积	45000m <sup>2</sup>	建筑面积	106000m <sup>2</sup>	套数	
均价	3800 元/m <sup>2</sup>	绿化率	35%	管理费	1.80 元/m <sup>2</sup> /月
户型	1 室 1 厅、2 室 2 厅、3 室 2 厅				
付款方式	一次性付款 93 折，分期和按揭 95 折				
内部配套	幼儿园、老年活动中心、图书阅览室、儿童游乐园、露天阶梯舞台、夏威夷广场、沙滩泳池、网球场、健身房、桌球室、棋牌厅、乒乓球室				
交通状况	乘车路线：300、357 路				

楼盘名称	桂芳园六期 北欧峰尚	物业类型	小高层、高层	物业地址	深圳市龙岗布吉中 翠路
占地面积	46952m <sup>2</sup>	建筑面积	145267m <sup>2</sup>	套数	1600 户
均价	4100 元/m <sup>2</sup>	绿 化 率	50%	管理费	1.8 元/m <sup>2</sup> /月
户型	4 栋 17 座 18—20 层两梯 5—6 户的住宅组成				
付款方式	一次性付款和银行按揭；中国银行、建设银行提供最长 8 成 30 年按揭				
内部配套					
交通状况	529、361、524、533、938、357 等十多条公交大巴与中巴站点，无限便利的交通，迅速通达深圳各个角落。				

楼盘名称	中城康桥花园	物业类型	多层、小高层	物业地址	深圳市龙岗布吉 镇深惠公路李朗 大道东侧
占地面积	230000m <sup>2</sup>	建筑面积	350000m <sup>2</sup>	套数	
均价	3800 元/m <sup>2</sup>	绿 化 率	38%	管理费	2.40 元/m <sup>2</sup> /月
户型					
付款方式	一次性付款和银行按揭；农业银行提供最长 8 成 30 年按揭				
内部配套	七彩阳光会所内有健身、桑拿、游戏室、泳池、网球场、网吧、击剑室、拳击馆等				
交通状况	乘车路线：多路公交车到,有 529、533 等。				

楼盘名称	信义假日名 城三期	物业类型	小高层、高层	物业地址	深圳市龙岗布吉百 鹤路
占地面积	24963m <sup>2</sup>	建筑面积	74065m <sup>2</sup>	套数	616 户
均价	3988 元/m <sup>2</sup>	绿 化 率	50%	管理费	1.80 元/m <sup>2</sup> /月
户型	由 1 栋 18 层和 7 栋 20 层组成				
付款方式	一次性付款和银行按揭；中国银行、建设银行提供最长 8 成 30 年按揭				
内部配套					
交通状况					

楼盘名称	康达尔香槟谷	物业类型	高层	物业地址	深圳市龙岗区布吉深 惠公路侧旁
占地面积	16564m <sup>2</sup>	建筑面积	71658.87m <sup>2</sup>	套数	734 户
均价	3500 元/m <sup>2</sup>	绿 化 率	33%	管理费	2.30 元/m <sup>2</sup> /月
户型	4 栋 20-24 层:3 室 2 厅 91.69-93.72m <sup>2</sup> ;2 室 2 厅 61.84-69.16m <sup>2</sup>				
付款方式	一次性付款和银行按揭；交通银行提供最长 8 成 30 年按揭				
内部配套	游泳池、健身房、台球、羽毛球馆、乒乓球室、网吧、洗衣店、药店、照相馆、五金店、诊所、会所、茶庄、西餐厅				
交通状况	乘车路线：533、529、504、361、357、309、870、462，近 20 路公交车途经;住户专车				

楼盘名称	阳光花园三期	物业类型	多层、小高 层	物业地址	深圳市龙岗布吉下水径 路
------	--------	------	------------	------	-----------------

占地面积	130000m <sup>2</sup>	建筑面积	320000m <sup>2</sup>	套数	
均价	3800 元/m <sup>2</sup>	绿化率	52%	管理费	1.50 元/m <sup>2</sup> /月
户型	1 栋多层和 1 栋小高层组成				
付款方式	一次性付款和银行按揭；民生银行提供最长 8 成 30 年按揭				
内部配套					
交通状况	到布吉的车差不多都到				

### 1.3 深圳市龙岗区布吉镇房地产市场研究报告

布吉，作为广东第一经济强镇、外销楼市重地、罗湖的后花园、龙岗区重点开发的四个卫星城之一，在深圳房地产行业的发展过程中扮演着越来越重要的角色。从去年 9 月份到现在，该镇开盘的个盘便有 5 家之多，呈现出一种遍地开花的发展趋势，今年的布吉房地产市场有望引领关外楼市风骚。

据布吉镇国土所提供的资料：2002 年，布吉镇产权登记共计 22459 宗，其中，初始登记 310 宗、转移登记 12899 宗、抵押按揭 8249 宗、其他 612 宗，几乎占 2002 年全市产权登记的 10%、占龙岗区的一半（坂雪岗除外）。

被誉为罗湖“后花园”的布吉镇，虽与特区仅一关之隔，但房价却有着天壤之别，虽然经过一段时间的发展，布吉楼盘均价不断提升，但与关内相比还是有很大的优势，无疑会吸引毗邻的罗湖置业者的目光，而更有甚者，连续几年布吉外销量占到深圳外销总量的 10%以上。

---

### 1.3.1 布吉概况

布吉镇位于深圳市中北部，地形为沿海丘陵，属亚热带海洋性季风气候，地理位置得天独厚。布吉镇与特区接壤，经罗湖口岸距香港仅 8 公里，通过镇内沙湾、布吉及龙华的梅林检查站直达市区，京九、广深、南平铁路和深汕、布龙公路、机荷高速公路穿镇而过，交通便利。作为“罗湖后花园”的布吉镇是深圳市重点工业卫星镇，总人口达到 50 万，号称“深圳第一镇”。从上面的数据不难看出，一方面以人口多称雄，同时位置的优势也使她尽显魅力。

---

### 1.3.2 房地产业发展概况

近几年来，布吉镇房地产业蓬勃发展，住宅市场内外销均取得了不俗的业绩。1995年购房入户政策的实施，掀起了布吉第一次置业高潮；以“中海怡翠山庄”、“万科四季花城”、“中城康桥花园”等品牌规模楼盘的进入，催生了布吉第二次置业高潮。布吉涌现的一轮轮置业热潮，吸引了不少置业者和投资者的青睐，使得楼市销售势头强劲。布吉楼盘优质的小区环境、低廉的价格，亦吸引了港人北上置业的目光，成为深圳主要的外销市场之一。而且在布吉大盘的带动下，楼市遍地开花，各种档次的楼盘层出不穷，为置业者提供了更多的选择余地。

### 1.3.3 布吉楼盘特点分析

#### 从消费趋势来看：

根据购房者对住房素质要求越来越高的消费需求趋势，2003年布吉房地产业也相应地出现了一些新的变化：楼盘的综合素质越来越高，楼盘与教育、商业等产业相结合。个别项目更是凭借自身的优势和特质，成为其间耀眼的亮点。置业者的要求和取向层次的提升，在很大程度上主导着市场的方向，这就势必要求产品自身素质得到质的提高、附加值的完善。2002年的百合星城就是由于有强势的教育和投资概念，从而在市场上产销两旺，受到消费者的普遍青睐。目前，市场关注的焦点不再是单纯围绕着楼价，对于物业本身硬件的测评、对于社区生活配套的考量以及对于物业投资和下一代教育成长等方面长远的考虑，将会成为置业布吉的综合动力，布吉的房地产业正展示着巨大的发展潜力，吸引着越来越多的关内关外消费者和港人在布吉置业。

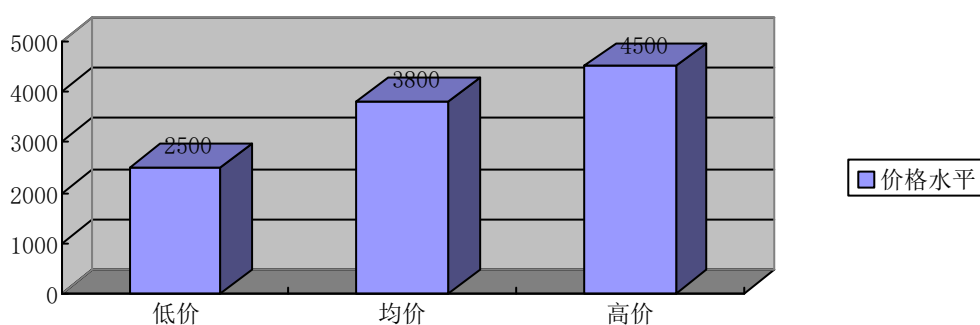
布吉楼盘的建筑类型主要以多层及小高层住宅为主，倾向于大规模社区分期开发建设。项目前期有总体规划设计，容积率小，建筑覆盖率低，绿化率较高，留有大片的绿地可作生态园林。项目开发期连接紧密，开发模式一般由多层住宅向高层住宅过渡，逐步完善区内大环境及小区配套设施。

但在走过大盘时代后，相应的小规模楼盘开始占据市场，同时因为大盘项目的后期开发销售价格较高，给了小规模低价楼盘更大的空间。2000年和2001年，布吉房地产处于“大盘时代”，数个大盘同期亮相，竞争非常激烈，但经过一年的消化期，基本上都取得较好的销售业绩。而进入2002年后，大盘基本上进入后期开发，每期推出的规模也很小，市场似乎接近饱和的状态。2002年上半年推出的楼盘多为小规模单体楼盘，总价较低，面向工薪阶层。

### 从户型来看：

前期推出的户型以2房、3房供应量相对较大，其原因除了关外楼价低廉，交通无市区方便，小户型无明显优势外；另一个主要原因是关外购房无论居家还是度假用途，大部分置业者以家庭为单位，1房户型很难满足家庭居住需求，而4房以上户型相对总价较高，也没有什么市场。

### 从售价来看：



几个大盘项目目前的均价都在3800元/平方米，价位达到4000元/平方米压力已经很大，现阶段以桂芳园的销售价格最高，成交价在4500元/平方米左右，外销比

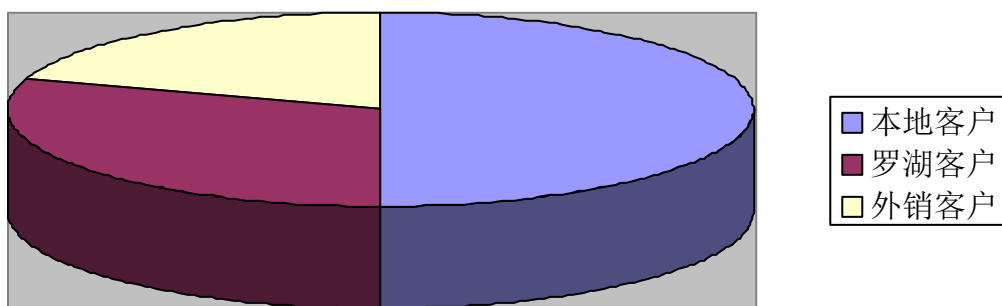
---

例约 6-7 成。而中低档楼盘的售价约在 3200 元/平方米左右。2002 年新推楼盘的均价为 3500 元/平方米。事实上正是外销市场的存在使得片区楼盘价格高涨。

---

### 从目标客户群来看：

从几个代表性楼盘的客户群体构成看，布吉楼盘的置业者中，本地客户约占 5-6 成，罗湖客户约占 2-3 成，外销客户占 2 成左右，部分外销楼盘的港人比例较高，在 5 成以上。



---

## 2、香港外销市况

### 一、外销市场总体概况

2003年 SARS 之后，中央政府为刺激香港疲软的经济，不断给予优惠政策，利好不断出台，从 CEPA 的签定到开放内地部分城市居民“自由行”等一系列措施，无疑是给香港经济打了一剂强心针。在港的外销楼市也随香港经济好转稳步上扬，自今年七月份香港外销开始恢复，八月份持续增长，到了九、十月份外销更加进入高峰期。

据统计今年九月份在港推售楼盘达 109 个，其中深圳楼盘 45 个，占当月总推量的 41%，珠江三角洲 47 个，占当月总推量的 43%，上海 16 个，占当月总推量的 15%。

九月份个别楼盘方面，受港珠大桥落实实施兴建消息刺激，珠海物业受到不少香港投资、度假客户的关注，新增珠海高尔夫山庄以及珠海旭日湾花园两个新面孔来港推销。特别是珠海旭日湾花园连续两个星期于美丽华酒店举行展销会，展厅人流可谓络绎不绝，而现场观察所得，多个超值精选单位更获得买家垂青，录得当场成交，展望未来港人对珠海物业需求将会大幅上升。

十月份在港推售楼盘增加达到了 123 个，其中推盘量三强的深圳有 52 个，占总推售量的 42%；珠三角有 41 个，占总推售量的 33%；而上海则有 18 个，占总推售量的 15%。

个别楼盘方面，广州南沙滨海花园 10 月中旬在港举行酒店展销吸引了过百市民参观，发展商除了推出购买精选别墅送高尔夫球电动车以及购买独立别墅连私家码头获赠私人小型游艇一部的优惠外，更推出一口价单位，优惠相等于减楼价 5%

左右，由于推出单位只得十数套，故反应十分热烈，不少参观者更即场报名睇楼团，预料会有不错的成交。而东莞大型度假式楼盘骏景高尔夫花园多次来港酒店展销都有不错的成绩，这次发展商以价值 15 万元的高尔夫球会会籍作楼盘卖点，果然吸引到不少酷爱打高尔夫球的人士前来参观，预计这次展销会续有不错的成交量。

今年上半年外销楼市受 SARS 影响一度萎靡，主要因为珠三角向来供应以度假式屋苑为主，在经济不景之下，对（消费品）需求减少属可理解现象。

SARS 过后，港人在各种利好及经济前景转好情况下，对国内置业兴趣持续高涨，“自由行”、CEPA 等政策不单止利好了香港楼盘，由于政策进一步加深港人与内地人的交流，理所当然的对外销楼市一样会受惠，尤以深圳楼市最为得益。

十月份展销楼盘一览表

地区分布	备注
深圳	百仕达三期、观澜豪园 3 期、深圳湾畔、金城华庭、罗湖金岸、漾日湾畔、名骏豪庭、东悦名轩、翠堤湾、皇御苑 2 期、碧桐湾、锦上花家园、嘉宝田花园、骏皇名居、金洲绿韵、港丽豪园、黄埔雅苑 4 期、汇港名苑、银座金钻、大世纪—水山缘、雅颂居、仙桐御景、帝港海湾、金港豪庭、汇鑫花园、仙湖山庄、港田花园、金色都汇、金域蓝湾 2 期、碧海蓝天、蓝湾半岛、安柏丽晶、桂芳园·北欧峰尚、星光名庭、沁芳名苑、皇庭世纪、湖臻大厦、中城康桥花园 6 期、东门金座、蕙兰雅居、金怡华庭、康达尔花园、嘉宝田雅典阳光、假日世界 1 期、锦绣江南、书香门第、世纪春城、潜龙花园、苹果园、山湖林海、盛地龙泉、优品建筑、富通天骏
广州	祈福新村天湖居、广地花园、名苑别墅、逸涛雅苑、宝华豪庭、名汇商业大厦、新裕大厦、麓湖山庄、颐和山庄、雅居乐、南沙滨海花园
东莞	帝豪花园、御景花园、紫荆花园、时富花园、东兴花园、蓝月湾、康湖山庄、聚富花园、丽景花园、金美花园、丽都花园、嘉辉豪庭、雍景花园、骏景高尔夫花园、荔景山庄、碧河花园、天龙居、雍翠居、帝雍园、碧湖花园、东田丽苑、雅景苑、隐贤山庄鹿儿岛、新世纪华庭、丽城开发区、新天美地花园、豪苑广场 3 期、绿茵豪庭 2 期、嘉多利山花园、凯达华庭
顺德	碧桂园阳光别墅、城市花园
江门	中远大厦、金斯美邸、香梅花园、太阳都市花园、九龙花苑、康宁雅庭、汇豪天下、柏仕晶舍、绿地名人坊、雅居乐逸湖居、星辰花园八期、凯茵新城、甘泉花园
珠海	海怡湾畔 2 期、海愉半岛、旭日湾花园、珠海高尔夫山庄

惠阳	惠阳棕榈岛
上海	圣约翰名都、杰仕豪苑、静安枫景、上海世纪花园、汤臣高尔夫花园、世茂滨江花园、虹桥金斯花园、浦东世纪花园、锦麟天地、盛大金盘
北京	国际村
<b>十一月份展销楼盘一览表（截至 2003/11/15）</b>	
地区分布	备注
深圳	名骏豪庭、皇御苑二期、金怡华庭、假日世界一期、罗湖金岸、嘉宝田花园、桂芳园 6 期、皇庭世纪、阳光带·海滨城、大世纪水山缘、金城华庭、创副广场、白马服装市场、港丽豪园、缤纷时代、金域蓝湾、龙华苹果园、金色都汇、骏皇名居
广州	南沙滨海花园、东风广场 3 期、蓉景四季、祈福新村天湖居
东莞	帝豪花园、东田丽园、凯达华庭、骏景高尔夫花园、天龙居
顺德	碧桂园阳光别墅、城市花园
珠海	旭日湾花园
上海	协和城、HK100 上海南京店、凯欣豪园、中心豪门之地、滨江国际
福州	时茂外滩花园
新加坡	升涛湾
北京	国际村

## 1、香港客户对市场需求之综合分析

### (1) 对住宅类型的需求分析

从本司的统计资料分析所得，在物业类型选择方面，有七成客户购买洋房，有三成选择别墅(但大部份为小型半独立别墅而总价偏低者)，原因在于洋房之总价始终较低，相反市场上大部份别墅较贵，但这个洋房与别墅之间的比例或会随着经济情况而有所改变。现时选择洋房之客户比例仍会较选择别墅之客户为高，在洋房之中，以二房及三房，面积由 60-100 平方米最受欢迎，而其中以一些多层不带电梯(七层)及小高层带电梯(十至十二层)最多人选择。四层高洋房将密度降低，但若超过四层以上而没有电梯，一般香港人都宁愿选择带电梯(除非景观极常理想)

---

。別墅方面，以較小面積(約 100-130 平方米)之三房單位較多人購買，戶型設計則以一些半獨立式或排屋形式(四仔屋)較理想，雖然這些別墅在『級數』上不及一些獨立式別墅，但對於長期居住於擠迫環境的香港人來說已是非常足夠。別墅以四十至五十萬元之樓價較受歡迎，按揭月供二千餘元之間，因香港人暫時不會投入太多金錢於國內物業之中，即使用空間感不強亦不會造成太大影響。

### (2) 對不同戶型的選擇分析

選擇洋房的客戶，對三房及二房需求最大(82%)，即面積由 60 平方米至 100 平方米之間。而 60 平方米以下或 100 平方米以上戶型，即一房或四房的戶型，只有 18% 洋房客戶選擇。另一方面，選擇別墅的客戶則以三房為主(90%)，面積以 100-150 平方米最受香港人歡迎，而選擇四房別墅的人仕只有 10%或以下。

### (3) 對選擇地區之分析

最多香港人選擇的地方是深圳，高達 50%，其餘的分布珠江三角洲各地，如番禺、中山、順德、常平、樟木頭等地，除了深圳發展商較積極於香港不斷推廣外，因其優越的地理位置，各種交通工具及鐵路網絡，皆可直達深圳，再加上近年廣泛報導 24 小時通關，百多萬港人移往深圳居住，都是推動香港人將深圳列為國內置業首選地點。而珠三角之鄉鎮樓盤亦有樓盤亦有一批穩定的捧場客，因始終有一部份港人喜歡水路及較寬廣的度假空間。

### (4) 對價格的承受能力分析

對物業價格要求方面，洋房最受歡迎為 2 房 2 廳(500 平方呎至 800 平方呎)，3 房 2 廳(700-1100 平方呎)，總價由\$10 萬-\$40 萬(占 89%)

---

左右。而买家主要倾向小高层或多层洋房(四层高)，并不希望选择密度较高的高层，因与香港居住无异。选择别墅的的买家，3房2厅大约在1000至1700平方呎之间，而小部份会选取4房2厅，面积约在1500平方呎至2000平方呎之间，总价由\$40万至\$80万(占84%)，只有11%超过\$100万以上。由此看来，香港人普遍只能接受\$100万以下之楼价，极少能承受或愿意付超过\$100万来购买国内物业。

地理上接近香港的深圳，布吉物业平均呎价由每呎\$300余元至罗湖每呎\$1000或以上，是相对较现时每呎珠海、中山、番禺、东莞、广州等地贵上二至三倍。各珠江三角洲度假楼盘洋房平均呎价维持在\$300-\$400呎，而别墅在\$500余元。

#### (5) 对小区配套设施的要求

由于现时具备较多元化配套设施的数个大型屋如顺德碧桂园、番禺祈福新村皆拥有较佳的销售，反映越多设施，越能吸引大量香港人购买楼房来渡假真正玩乐才能切合港人的度假需要。再者，现时越来越多楼盘同时拥有多个会所，而业主只消费而不须缴任何会籍费用，而且设施越见新颖，如一些以往的田园农庄来迎合香港人追求大自然环保的意念，又或是室内恒温泳池以至水上乐园，至最近中山雅居乐新一期规划中的『攀岩馆』，因发展商不断加入全新的配套设施意念。当然，除了玩乐以外，香港人对『吃』亦非常重视，所以诸如中菜酒家、西餐厅、特色美食广场，超级市场，便利店等等都是每个大型屋苑例必须具备的，而现时大型屋苑所提供的各项设施规划大致分类如下：

##### 一) 康乐运动户外设施

游泳池、网球场、篮球场、高尔夫球练习场、钓鱼场；

##### 二) 康乐运动室内设施

---

恒温泳池、健身室、棋艺室、舞蹈室、乒乓球室、桌球室、儿童游戏机中心、保龄球场

一) 美容护理设施

美容护肤、理发修甲、按摩治疗、香熏药浴、保健中心

二) 奇特设施

农庄种植场、潜水馆、水上乐园

### (6) 对小区环境要求

在小区环境设计方面，许多发展商越来越重视，尤其是深圳发展商在竞争不断加剧的情况下，要使自己的楼盘在市场脱颖而出，除了在定价上的竞争，小区环境的规划是另一个买家认购的主要因素，例如早前靠近深圳湾的其中一个热卖楼盘——金海湾花园，发展商就特地邀请了设计美国狄士尼乐园的专业公司负责园林规划设计，而雅居乐花园第十二期更重金礼聘美国著名建筑设计 J. P. I 公司负责整体规划设计。一些香港建筑师楼或园林设计师楼亦相继为内地楼盘负责设计。各个大型度假楼盘，因环境的规限，部份单位未必能享有上佳的景观(如海景或江河景)，所以，发展商利用园林设计促使欠缺景观的中心区得益，有利整体销售。

而现时各珠江三角洲大型屋苑在最新开发的区域中，都对环境分区，景观分区及园林设计上作出有系统性规划，大致如下：

### (7) 环境分区分析

- 整个楼盘进行封闭式管理，但屋苑内各区则以开放式设计分隔；
- 每区虽是开放式设计，但以绿化带，广场，阔大空间来造成显著的区域分割；

- 
- 每区有相对不同主题的园林设计，但相差不能太大，整体趋保持统一风格；

---

- 不同类型的物业，如小高层洋房、别墅、复式洋房等皆不会混为一体，以致分布更见完整；

### (8) 园林设计分析

- 园林设计风格多以参照外国如美国加州，印尼巴峇岛，澳洲黄金海岸等度假风情；

- 绿化以多绿树、宽阔草地为主，间中配以色彩较斑斓的花卉，椅、桌、街灯、路牌都以木制为主，部份楼盘更设有人造沙滩及瀑布水池，以增加各区的自身卖点。

### (9) 对装修标准要求

现时一般住宅单位都送装修，务求使香港买家不用替装修事宜烦恼，因装修支出不少。所以，发展商都于交楼时配备基本装修。而基本装修的质量则按个别发展商的定价策略而设定，而一般的装修要求如客饭厅及房间的地板、墙身、天花及厨房全套厨具、洗手间全套洁具等基本设备。

### (10) 对付款方式的选择分析

根据统计资料分析，高达 65% 买家选取付款只需低于三成首期的楼盘，而有 30% 选择付清全部三成首期或免息分期(各占一半)，只有不到百分之五的人仕选择一次性付款。现时普遍香港人已接受人民币按揭供款，而珠江三角洲乡镇盘提供 80% 按揭贷款。所以，香港人倾向『少少首期，月供轻轻松松』的付款方法。

付款方式	银行按揭		一次性付款	免息分期
	低于 30%首期	30%首期		
百分比 (%)	64	15.8	5	15.2

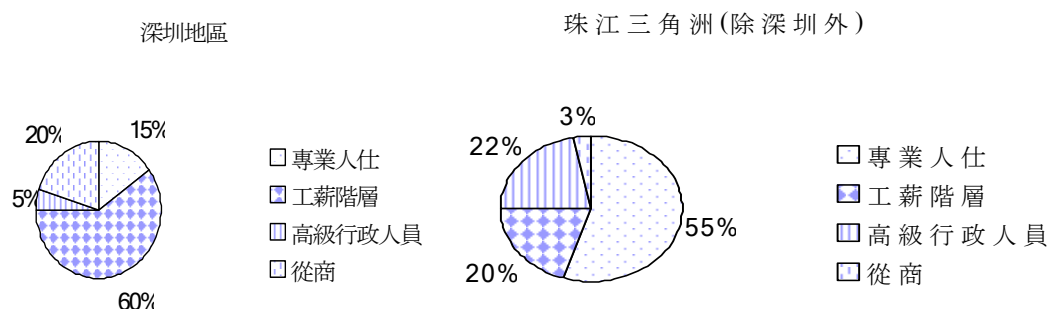
## (11) 客户主要信息来源

多年来国内楼盘在香港举行展销会的同时，均须配合相应的广告量，而主要媒体为电视及报章为主，再辅以一些新闻缮稿，及其它媒介如杂志，互联网等。因香港人大部份都有收看电视的习惯，所以一般香港买家对国内楼盘的信息主要来源是电视，继后于展销会当天阅览报章，再到展销会参观及选购单位。

电视			报章					
TVB	ATV	有线	东方	苹果	经济	明报	星岛	太阳
80%	18%	2%	40%	30%	6%	2%	2%	20%

## (12) 客户群分析

### a. 买家阶层比例分析：



从上述图表显示，选购深圳楼盘的主要客户以工薪阶层为主，因深圳与香港在地理位置非常接近，该客户群购房将以安置国内家人或结婚等之用。

但选购珠江三角洲楼盘的客户则以专业人仕、行政人员之中、上阶层为主，这些人会较偏向以纯度假为主。

---

## 第二部分 物业分析

### 1、 物业简介

- 1)本项目位于东莞市塘厦镇，紧邻观澜湖高尔夫球场北门口，毗邻东莞市各交通枢纽;
- 2)占地面积约 32 万平方米，总建筑面积 45 万平方米，规划住户约 3400 户，居住人数约 12000 人;

---

拥有 3 万平方尺尊贵豪华会所，特设大型会议及宴会厅、全天候泳池、SPA、MINI-CLUB、荷李活影院等，各项娱乐设施；

3)国家甲级物业管理公司—康景物业提供的酒店式管理；

4)绿化率达到 43%；

5)户型分别以别墅、TOWNHOUSE、带电梯洋房、带电梯小高层组成；

6)一期：总户数：607 户，已售出约 50%单位，已入伙；

☆ 均价：¥3500-3800 元/平方米；

☆ 一梯 2 户/南北朝向/其中 2 座单位东西朝向

☆ 面积：1363 平方尺—1939 平方尺之间（标准 1-8 层）；

3078 平方尺—3304 平方尺之间（复式为 11 层）；

☆ 客户比例：香港客户：国内=9：1；

☆ 剩余单位之主要景观：高尔夫大道及本项目园林景观；

6)二期之第一组团：总户数：176 户，根据发展商介绍，这组团于 2003 年 11 月底发售，已售出约 20%；

☆ 均价：3100 元/平方米；

☆ 订价：人民币 49 万元—81 万元之间；

☆ 11 层小高层/一梯 4 户/南北朝向，少部分园林景观；

☆ 面积：2F2T/80.92 平方米/870.70 平方尺—3F2T/104.75 平方米/1127.11 平方尺之间，每层为 2 房 2 套，3 房 2 套；

7)付款方式：一成首期，一成免息分期，8 成 30 年银行按揭；

8)户型分析：\*\*认为，本户型定位基本上符合香港买家的要求，根据发展商提供资料显示，在半个月内售出单位 30 余套，销售成绩尚算理想，但还略嫌稍大；若想在二期之第二组团销售更好，产品户型应定位 2 房在（70 平方米）以下，3 房在（80

---

平方米以下); 单位总价在应尽量定在 2 房, 港币 10 余万—

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/656104144223010200>