



世家领地·山水郡

整合营销报告



第一局部

市场研究篇



一、整体房地产市场现状

各类数据持续上扬，整体市场高位运行
全市价格稳步上升，浦东价格一步一阶

市场运行分析

从整体市场运行情况看，上海房地产业仍处于快速开展过程中的市场繁荣阶段，预计短期内市场将持续走高，但对于市场过热现象应引起重视。

价格分析

全市价格在2003年继续攀升，至四季度市场均价约在每平米6500元左右，年平均涨幅超过20%，局部超过50%。但政府在2004年调控目标是价格增幅在12%左右。

对本工程而言，价格的持续高涨对本工程的营销是极为有利的。但值得注意的是，本案周边的不少地块也已被金地等开发企业拿走，这些地块存在竞争，但也与本案一起形成相互促进的开展格局。真正对本案产生影响的是本板块周边的同类物业。本案的价格定位必须充分考虑上海



三、上海市房地产市场供需情况分析

供需市场根本平衡，开发商“惜售”应正确看待

从2003年全年的市场状况看，新建商品房销售面积达2376.4万平方米，商品房竣工面积达2491.84万平方米，空置房仅100万平方米，全市供需关系根本均衡。

四、客户群体对房地产需求分析



五、本案周边地区房地产现状及开展分析

三大板块开展不均，浦三板块潜力较大

上南板块威胁仍在，同质竞争难以回避

在外环线以南区域，楼盘较少，比较具规模的主要有康桥地区的多个别墅社区，以及少量的混合型社区，一方面由于其地理位置相距本案较远，另一方面由于其供给量有限，故对本案的影响并不大。

由于本案位于浦三路西侧，故对本案产生影响的根本是同区域内的产品，上南板块有大量的潜在楼盘存在，且与本工程一样，均属于中密度住宅区，届时，这些地块所构成的竞争威胁较大。南浦大桥板块由于其区位关系，楼盘的档次和产品定位与本工程有一定差异，且距离较远，故影响较小。竞争



六、本案周边地区潜在市场供给量预测

正视内忧外患的开发势态，挖掘自身优势 突出重围

地块名称	占地面积 (m ²)	容积率	建筑面积 (m ²)	土地出让金 (万元)	备注
三林镇1号地块	235400	1.1	258940	246.44	每亩地价246.44万，楼面价3359元/平方米
三林镇607街坊1宗	4390	2.51	11018.9	213	不含动迁费
三林镇联丰村17宗	36408	1.4	50971.2	831	
三林镇联丰村11宗	50405	1.49	75103.45	1230	
三林镇	141868	1.7	241175.6	851.2	
三林中林7/6宗	9414	2	18828	62.1	
三林镇胜丰村18/2、18/3宗	74928	1.3	97406.4	449.6	





从潜在的供给量看，处于本工程周边的开发地块供给充足，且平均容积率在1.64左右，与本工程相仿，均属中密度住宅区，且不能排除同期上市的可能性，将对本工程构成一定的威胁。

其次，从本工程周边看，处于随时可能开工的条件之下，有着相同的区域优势和地理条件，且在产品定位等方面也将对本工程产生深远的影响。



七、本板块可比性竞争楼盘分析

比照楼盘缺乏，产品定位需以其他板块为参照物
周边地块充足，寻求创新是本案进入市场之保证

从价格情况看，日月豪庭目前每平方米6000元〔公寓〕、7300元〔别墅〕的价格对本工程有参考意义。本工程的别墅物业的价格增幅可根本保持与公寓物业的增幅同步。



本案时机点：

区位优势，可充分利用水景营造环境；

规模优势，是周边地块中面积最大的一块，可自由规划；

交通优势，本案位于杨高南路中环线边，出行优势明显；



第二局部

产品解析篇

一、规划解读

主要经济指标

总占地面积 10.81万平方米

——大面宽的完整基地，在整个板块中可谓翘楚

容积率 1.6

——适合中低密度建筑排布

总建筑面积 约17万平方米

——中大型社区

建筑密度 23%

——常规尺度

绿地率 45%

——常规尺度

建筑限高 40米

——景观亮点与密度规划上制约因素





二、总体规划定位

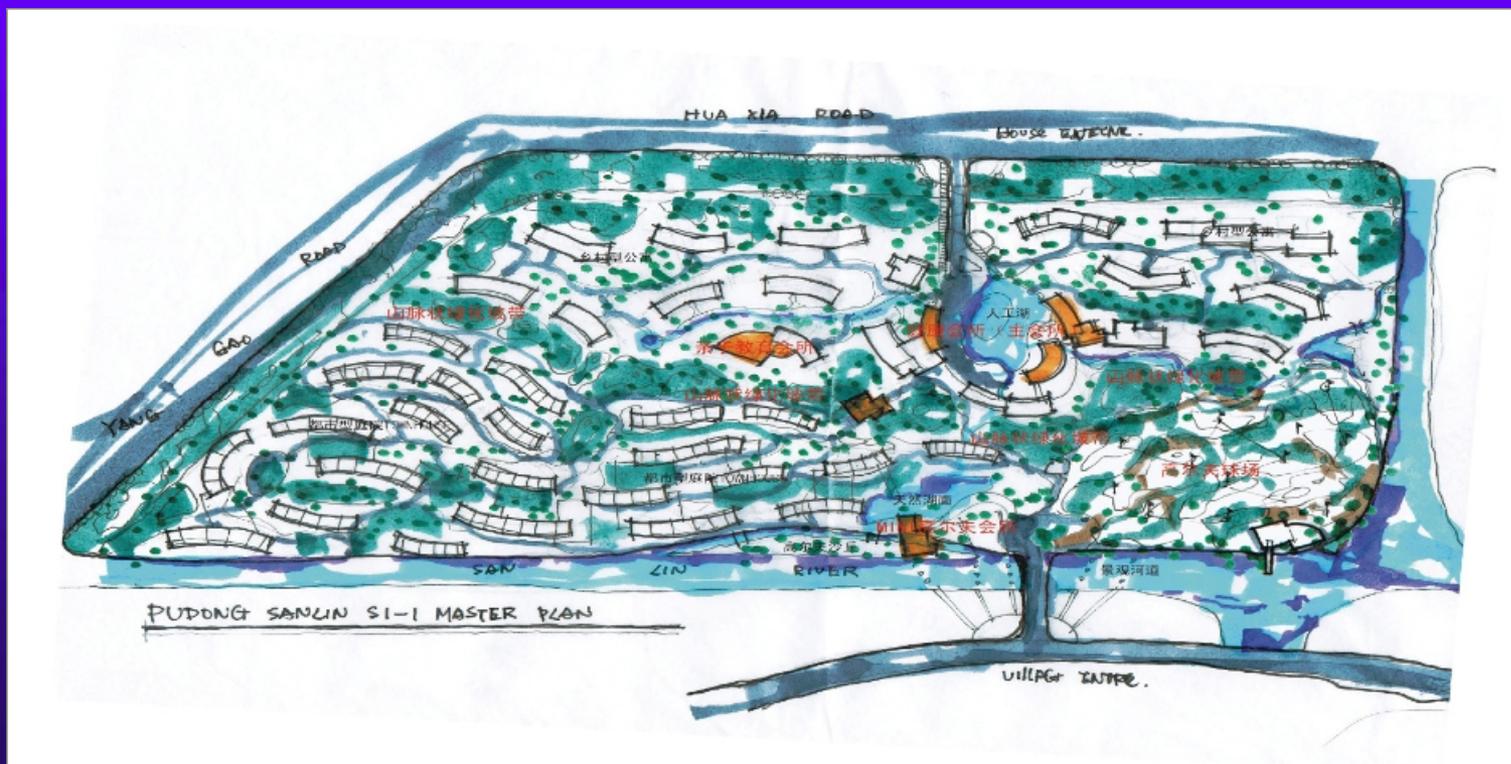
依据开发商提供的规划方案设想，在小区中部规划大面积高尔夫球场绿地，而从南侧三林塘港至北部华夏西路沿线，依次规划联排、小高层、联排、小高层的交替布局形式。其优点不言自明，但对其不利的条件我司有以下观点陈述：

1. 从使用效率和维护本钱考虑，大面积的果岭绿地的实用性较低，且较高的建设本钱和维护费用会对经济核算带来巨大影响。
2. 将联排别墅与小高层混合交错排布，在管理上将带来很大困难，且难以满足不同层次客户的不同需求。难以进行品质的区位划分。
3. 在地块本身南北进深浅的特点下，中心地块规划大面积果岭将造成地块的平面利用率较低。
4. 地块两侧临近河道的优势未能得到充分的发挥。
5. 本工程的主流客户群是高尔夫消费边缘群体，影响力不大。

草案一

总体规划描述

将楼盘规划成以街区型联排别墅住宅作品质主打，形成东西、南北两条轴线，以联排别墅与小高层综合规划为目标的一体化住宅楼盘。



PUDONG SANLIN S1-1 MASTER PLAN

A decorative image of a key on a textured surface. The key is dark and has a circular head with a loop. It is positioned vertically on the left side of the slide, set against a light-colored, grainy background.

景观规划描述

为了增强产品自身的卖点，强化水景均享，在地块入口南北轴线中心位置规划人工湖，为实现土方平衡，在东西中轴线设集中绿化坡地〔最高处3M〕。将地块自然地分割成南北两块，再利用南北两门的对流通道，将整个地块分成四个区域。

此规划建议有以下几大根本出发点：

- ◆ 利用小区自身的景观平面布局，将地块分成南、北两块，便于在不同的景观资源区，根据规划控制要求，规划不同的产品形态。
- ◆ 东西走向布置的坡地绿化景观，形成一道宏伟的景观走廊，好似龙脉的走向。蕴涵无限的寓意内涵。
- ◆ 借助地块东侧及南侧的天然河道，将水域面积通过一定的规划线路引入到地块内侧，有望使地块整个东南侧成为背靠坡地绿化，南依天然水岸的优质景观区。
- ◆ 南侧利用临近水域的特点，将天然河道引入内侧，并利用河道与绿地的组合，在南块联排别墅区规划一小型推杆果岭。
- ◆ 利用楼盘南北两个出入口的资源条件，将楼盘很自然的分割成南北两块，形成干扰较少，而又很好的保证了小区的整体性。
- ◆ 在东南块优质景观区可考虑双拼产品，并利用天然河道，可引入游艇码头规划方案。



草案二

总体规划描述

利用小高层的占地优势和空间利用率，在保证地块限高规划的要求下，留出足够的地域面积来规划集中绿化景观，以期利用自然景观和人造环境的综合营造，打造超豪华公共景观社区。

景观规划描述

从地块条件考虑，利用外形方正、东西面宽的特点，在地块中心区域集中规划大面积集中景观，形成地块中心的高尔夫景观轴线链。

此规划设计方案有两大特征：

1. 在地块中心区域，出现强势景观卖点——完整高尔夫景观区域。
2. 在充分利用地形优势的情况下，实现小高层产品低密度、大绿化的规划战略。





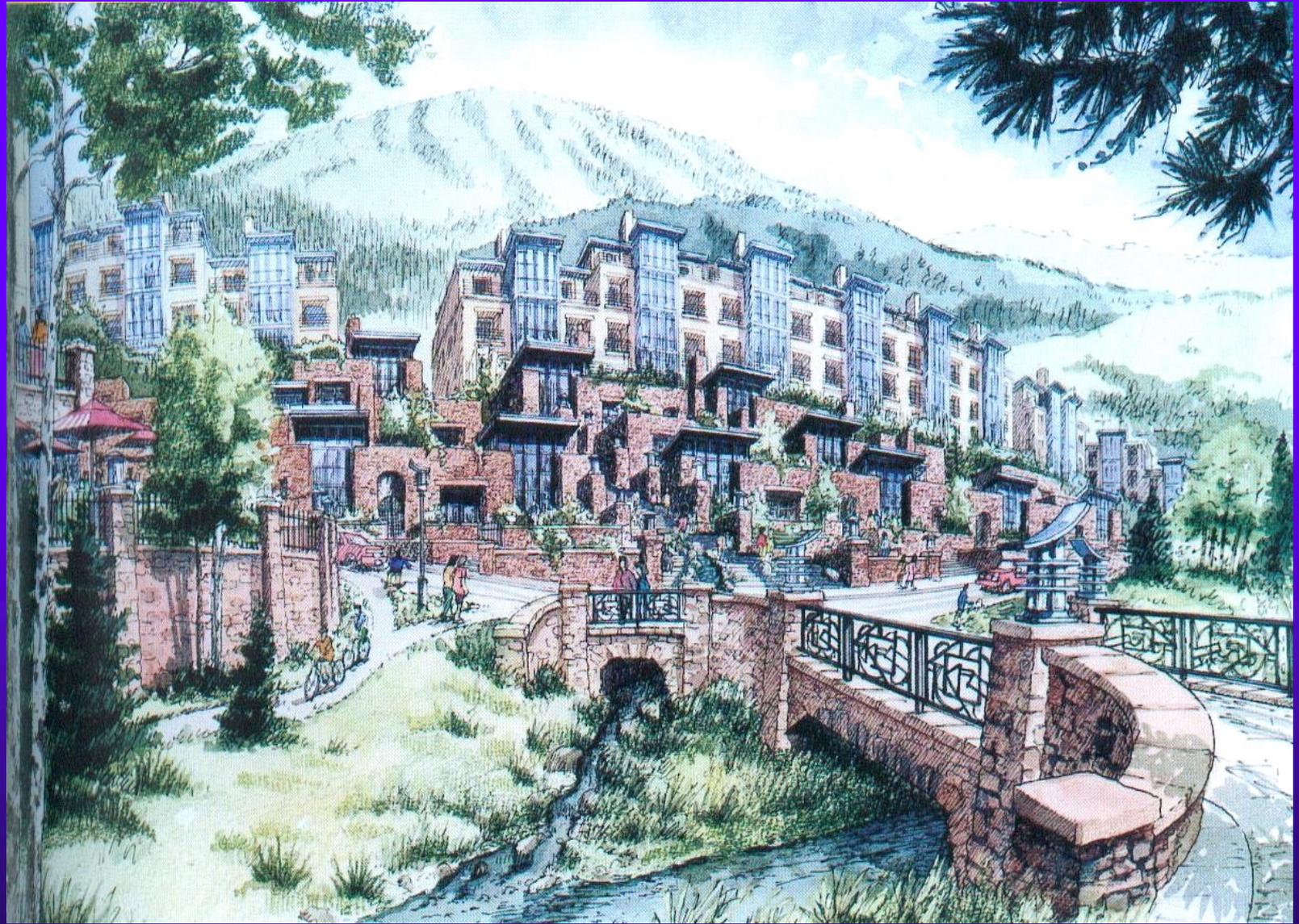
根据以上论证，对以上两种方案有几大结论：

从规划角度

- 1、方案一与方案二相比，各单元物业所享受的视野景观更为均衡。
- 2、方案一与方案二相比，更与地块南北狭长的地形相适应。在单元排布上更具灵活性。
- 3、方案一较为丰富的景观规划元素是市场卖点的有力支撑。

从市场角度

- 1、在剧烈的市场竞争条件下，为了使楼盘更具竞争力，必须在产品规划上求新求异，利用创新意识和品质塑造来达到吸引目标客户的目的。而两种方案相比之下，方案一因融合了多种物业形态和丰富的景观元素而更具优势。
- 2、在周边地块的规划容积率相当的情况下，尽可能的使产品多样性能有效地将低市场运作风险。





从经济分析角度考虑

1.在联排规划面积进行有效控制的前提下，小高层的品质不会因为密度的提高而降低，反而因为有联排别墅的参加而使整盘销售利润获得提高。

2.产品形态的多元化，使各产品之间形成相互的衬托和补充。通过联排别墅的品质塑造，来达到整个楼盘的价值提升。从而有时机获得更高的经济收益。

3.方案二中大面积的高尔夫绿化，使楼盘的日后维护本钱相对较高，实用性也不强。

从可操作角度考虑：

从方案的市场运作风险考虑，以开展商别墅开发的品牌与荒岛工作室以往操作的类似规划楼盘（如涵合园），那么方案一更具操作性和把握力。

我司根据综合比照论证，第一方案优势更大。



平面布局

在整体景观布局的根底上，考虑到地块东、南两侧的天然河道以及中心大面积坡地绿地的优势卖点，建议将东南侧沿林塘港和分泾河一侧以及果岭绿地沿线周边规划联排别墅，而在北侧沿华夏西路沿线和地块两头，集中规划小高层公寓住宅。此规划方案有以下根本出发点：



- 4.通过一些绿化、道路等将其进行软性分割。但又在联排别墅充分享受景观资源的同时，又使小高层公寓楼借助较高的楼层，使享受小区整体景观资源的卖点得以释放。
- 5.北侧的小高层的排状布局，有效的降低了来自华夏西路以及杨高南路城市快速主干道的噪音及环境污染。保证了小区内部较高的物业综合品质。
- 6.考虑到地块东南侧较西南侧的景观资源更为优越，在别墅区平面上，东侧的建筑密度可适当降低〔如规划双拼〕，以提高其品质，而西侧可适当提高联排单元数。

房型方案

结合社区的整体规划定位以及与本工程同期开发的周边其他竞争楼盘的差异化市场策略，在房型方案的选择上，有以下根本思路供参考：

- ◆ 建议将联排别墅的单套面积控制在180-200平方米之间，以2-4个单位为一组，利用各组的整体外形，将各组的建筑立面和风格进行综合整体处理。



◆形态上将摒弃“猪圈式”产品，导入北欧小镇街区联排单元，再以4-5个单元组成一个组团，通过单元平面布局的处理，利用组团建筑的自然围合，形成组团内部建筑之间的内庭景观。





- ◆每套联排别墅在房型设计上，兼顾内部有效空间的利用和室外活动空间〔如露台〕的完美衔接。
- ◆在每套单元内部尽量设置挑空空间。以增强使用空间的舒适感和舒展性。
- ◆在单套联排别墅的房间设置上，不必过度追求卧室的数量。而更应考虑到其他功能活动空间的利用。

经济房型——人气凝聚

- ◆ 在一定的总价控制范围内，以牺牲一定的室内有效使用面积来达到居住环境、邻里层次、配套效劳等多方面的生活享受，是有相当的诱惑力的。
- ◆ 可在经济型房型单元适当提高每单元楼层的户数（如一梯三户）以保证其规划容积率的要求。
- ◆ 对于同一单元中的东西两侧房源，应尽可能保证各使用空间的全明设计及南北通透。
- ◆ 单套面积可根本参照以下标准：

◆ 精致一房：	60-70平方米	比例	15%
◆ 幽雅二房：	85-95平方米	比例	40%
◆ 安逸三房：	110-120平方米	比例	25%
◆ 舒适三房：	130-140平方米	比例	20%



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/805133112132012002>