

营口地域洋房类产品分析报告



锦联地产集团

营口项目营销部

目 录

营口市洋房市场现状分析

区域洋房产品SWOT分析

客群分析

产品借鉴



营口市洋房市场现状分析

- 市场背景
- 2023年1-6月份，全市共完毕房地产开发投资114.5亿元，同比增长39.1%，房屋施工面积2082.4万平方米，同比增长46.6%。全市商品房新动工面积729.6万平方米，同比增长4.3%；商品房销售面积317.2万平方米；10月房交会合计销售面积57.46万平方米，考虑到房交会的契税减免政策以及目前国家对于房地产的调整政策，本年度合计销售面积估计不会超出450万平米。2023年销售库存面积近2300万平方米。营口明后两年将处于去库存周期，销售压力会伴随资

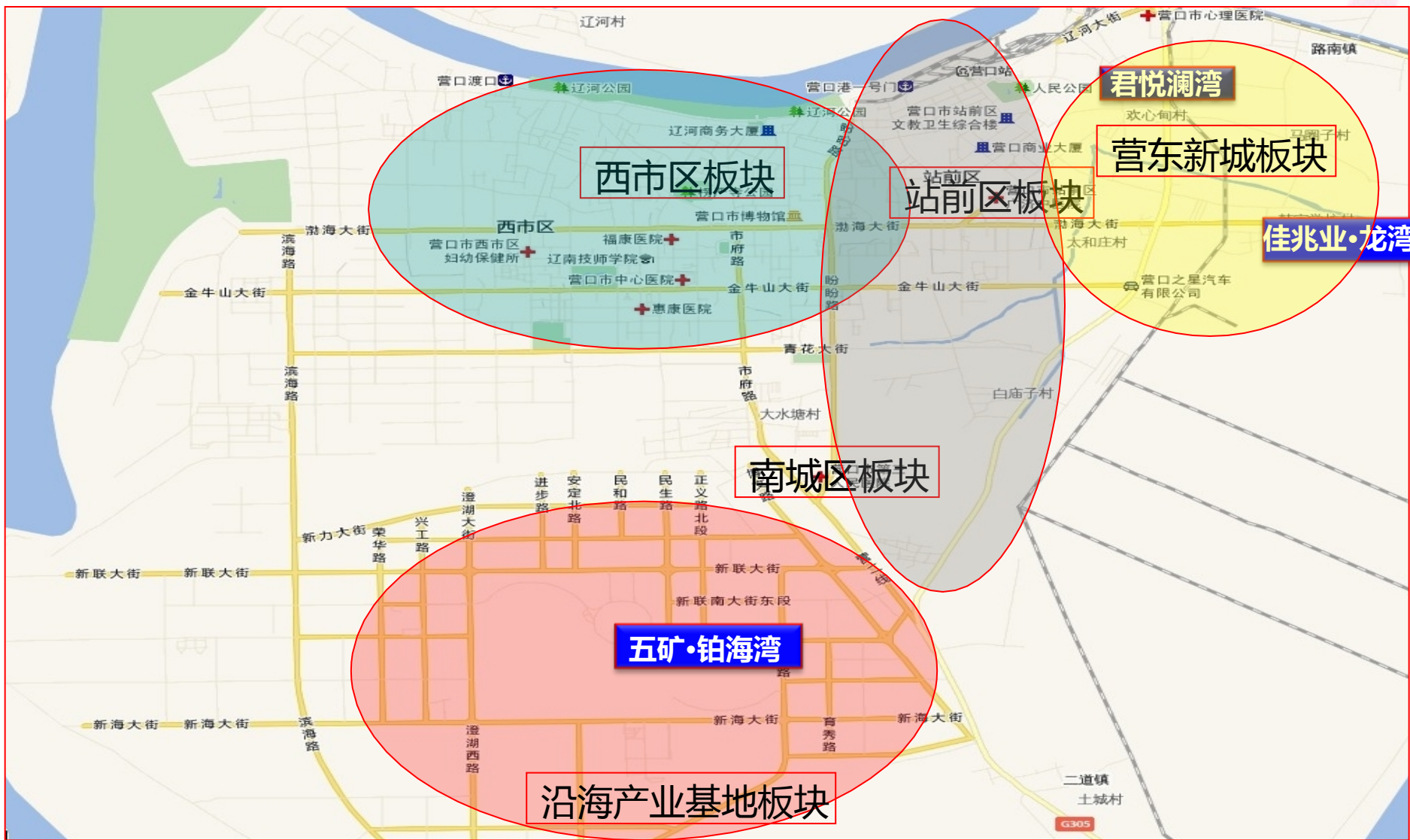
营口市站前区花园洋房市场的“真空期”

对于营口这座高速发展的城市来说，市区范围狭小，住宅用地有限，住宅的形态基本都以高层为主。所以也制约了洋房的大量开发，尤其是在寸土寸金的城市中心。目前全市在售中高端花园洋房，除了营东新城佳兆业龙湾、君悦澜湾、沿海产业基地五矿铂海湾，暂无其他楼盘在售；而且君悦澜湾洋房销售已进入收尾期，该项目在洋房产品上取得了巨大成功。从调查中发觉，营口市站前区现暂无洋房在售，能够说站前区的洋房市场正处于市场“真空期”。

营口市洋房产品市场现状分析

- 定量调查：2023年至2023年11月营口花园洋房销量调查
- 2023年以来，营口地域进行了大量的商品房开发建设，但建筑类型多为高层，洋房类产品相对比较稀缺，营口地域市区土地有限，加之政策对别墅用地的严格限制，高端住宅形态愈加稀缺，洋房也就理所当然成为备受青睐的住宅品类。现营口市在售洋房项目位置均处于距市区偏远地段，但因产品的稀缺性，虽然是在2023年房地产整体市场低靡的情况下，各项目一期推出的产品销量仍到达60%以上。营东新城

营口市洋房产品分布图



营口市洋房产品竞品分析

- 经过市场调研，佳兆业龙湾项目、五矿铂海湾项目定位相对高端，整体配套设施比较齐全，君悦澜湾项目洋房销售已进入收尾阶段，对将来客户的分流将不会带来很大影响，而前两者项目项目刚刚开启，销售期处于初始状态，将会造成很大部分的高端客户群体截流，尤其是佳兆业龙湾项目将是本案客户去化的主要竞争对手，下面将前两者项目进行对比分析，并作出竞品项目的汇总分析。

竞品分析

五矿.铂海湾



佳兆业.龙湾



项目名称	五矿.铂海湾	佳兆业.龙湾
项目地址	沿海产业基地东临澄湖东路	营东新城渤海大街与新新路交汇处
开发商	五矿建设有限企业	佳兆业地产（营口）有限企业
占地面积	396260m ²	470000m ²
建筑面积	592238m ²	1000000m ²
建筑风格	英伦风格	新古典主义风格
总户数	3268	2200
产品类型	别墅、洋房、高层	联排别墅、双拼别墅、花园洋房、高层、小高层，商业
容积率	1.31	1.33
绿化率	35%	30%
建材装修	框剪构造（多层和低层）外墙：外墙仿古砖、高级外墙涂料，石材饰面等。（高层）外墙：高级仿石漆，石材饰面	框架构造（多层和别墅）外墙涂料

五矿.铂海湾



佳兆业.龙湾



项目名称	五矿.铂海湾	佳兆业龙湾
面积区间	140—220（不涉及地下室面积）	花园洋房105—161m ² （不涉及地下室面积）
单价区间	6000—10000元/平米	4300-5400元/平米
总价区间	65万—140万	46万-70万
日照间距	/	80-200米
样板间	无	样板示范区已经开放
物业企业	营口五矿悦居物业管理企业	未定
物业费	约2.5元/平米	未定
入住时间	一期2023年12月	未定
目前折扣原因	全款98折，五洲会99折	总房款*99.5折*99折（按时签约）*96折（一次性付款）

五矿.铂海湾



市政配套

项目四面紧邻管委会、文化艺术中心、奥体中心、日月湖等，周围配套相对完善，区域成熟度高。

项目配套

五矿铂海湾规划中有幼稚园、小区卫生服务站、小区文化活动站、居民健身措施、储蓄所、邮电局、小区服务站等配套设施。

4000平米恒温水晶宫会所（雪茄吧，游泳馆，羽毛球馆，健身会所，酒吧间，小型3D影院）。

佳兆业.龙湾



市政配套

医疗：营口市第二人民医院（三级甲等）；

教育：营口试验高级中学（建设中）
营口试验小学

购物：居然之家家居超市
营东新城商业城（10万平）
沃尔玛超市

休闲：东湖公园（含5万平东湖）
湿地公园（斥资3亿打造）
营口文化艺术中心

项目配套

1万平国际级五星会所（篮球馆、网球场、恒温游泳馆、健身房、棋牌室、网球场、桌球室等）

竞品项目汇总分析

项目名称	层数	有无电梯	面积区间（平米）	主力户型	顶底做法	各楼层均价	整栋均价
五矿铂海湾	5层	无	一层：150—160 送半地下150左右 二、三、四层： 140—150 五跃六：220左右	150平方米平层 3.2.2 全名户型	底层采用庭院入户方式，下跃，前庭院后下沉小院或车库 顶层采用坡屋顶设计方式，5层最低点达3米以上，前后双露台	一层均价10000元/平方米、二、三平层均价5600元/平方米、四跃五均价6000元/平方米，顶层不赠予，计入销售面积	6700元左右 摊入半地下赠予面积后均价为5583元左右
佳兆业龙湾	5层	无	一跃二：150—160（送半地下面积约150） 二、三、四、五层平层105—150 四跃五：220左右	128平方米平层 3.2.2 全名户型	底层从庭院和单元均可入户，上下跃兼得，前车库后庭院 顶层采用平层设计	一跃二层均价5600元/平方米、三、四平层均价4200元/平方米 五层为平层5300元，双露台赠予，	5000元左右 摊入半地下赠予面积后均价4167元左右

营口市洋房产品市场分析

- 小结

经过对营口中高端房地产产品需求客群的构成构造、人群属性、需求选择等基点进行综合调研、分析，发觉其购置人群**90%**均来自高端圈层。经过采样访谈，总结其更青睐于花园洋房的理由如下：**景观好、环境好、建筑密度低、圈层纯粹、代表身份标签等；假如在此基础上加上“城市关键”这一条件，定会备受高端人群期待！**

站前区域洋房产品SWOT分析



优势（Strength）分析

- **竞争力优势：**营口地域虽然近2年土地开发量很大，但住宅类建筑类型主要以高层建筑为主，而本地购置力更倾向于多层的洋房住宅，从供给上看，洋房产品竞争力相对较小而需求量相对较大。
- **需求优势：**伴随人民日益增长的收入水平和对高端居住生活的向往和追求，高端洋房产品徇众而生，而且将成为中心地段的别墅替代品。
- **地段优势：**本案位于营口市站前区东升商圈附近，地处站前区关键位置
- **稀缺优势：**营口市仅有的电梯洋房概念可深度刺激购置需求
- **规模优势明显：**35万平方米左右的大盘，在区域内属于大规模建筑集群。
- **产品户型丰富：**由洋房、商业构成的复合性的小区，其中包括多种户型，满足购置人群的多种需求。
- **项目交通通达性好：**成熟的交通设施，可到达市区内的任何地方。
- **周围配套丰富：**地块四面为营口市最为繁华的东升商圈、学校、健身、购物、医院、大型酒店等配套应有尽有，区域成熟度高。
- **项目本身配套齐全：**本身设计商街等配套，对市场可产生较强竞争力。

劣势（Weakness）分析

- 本案项目开启时间相对较晚，部分高端人群已被先前开启项目截留
- 项目地块规整度较差，设计高端产品规划难度较高
- 周围地貌、建筑相对陈旧，高端居住小区居住气氛不足

机会（Opportunity）分析

- 营口经济运营良好，经济发展势头迅速，城市化进程速度快，客户的购置实力逐渐增强。
- 营口城市发展进程已进入大开发的时期，市区居民对区域认知度有明确的思想意识。
- 站前区一直以来就是营口市要点发展区域，区域价值提升进入实质性阶段，人文环境日趋成熟。
- 营口市政府的文化理念推广，将让更多来内陆城市的购置力将目的锁定于宜居、宜发展的新营口。
- **营口市第一家引进的电梯洋房高端产品概念有利于提升企业品牌的影响力！（龙湖取得成功的关键点之一就在于对产品的定位永远是城市中心的NO.1）**

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/858136050006006132>