

##·青山湖別墅
主题定位及整体推广思路提报

WHO AM I ?

- **##集团成立35周年**
- 香港首间最大地产代理上市公司
- 扎根中国内地**15年**
- **##240家分行**足迹遍布中国内地
- 国内最具规模房地产**效劳商**
- 杭州**知名品牌**中介代理

WHAT CAN I DO ?

- 专业市场调查分析团队提供##豪宅指数指标
- 豪宅筹划专家提供丰富经验共享
- ##豪宅客户数据库瞬间锁定目标
- ##门店发布平台拉开销售网

##豪宅天下

- 从香港、深圳、广州、北京,到杭州.....##致力豪宅推广!!!

- ##豪宅成功案例展示

工程:比华利山别墅
规模:共535套别墅



工程:葡萄园
规模:共160套别墅

香港

• ##豪宅成功案例展示

工程:观澜湖别墅
规模:共64栋独立别墅



深圳



工程:星河丹堤
规模:占地约300亩

- ##豪宅成功案例展示

广州

工程:天鹅湖别墅
规模:别墅1606幢



工程:白云堡豪苑
规模:共177套别墅

• ##豪宅成功案例展示

工程:龙苑别墅
规模:共28套顶级别墅



工程:水岸·VILLA
规模:占地720亩

北京

• ##豪宅成功案例展示

工程:绿洲雅宾利
规模:总建筑面积50万方



工程:天然居
规模:共22套别墅

工程:绿洲千岛花园
规模:共190套别墅



上海

• ##豪宅成功案例展示

工程:苏州太阳湖大花园
规模:共92套别墅



其他城市

工程:无锡首席公馆
规模:8套顶级稀有别墅

工程:开县中原明清城
规模:仿古别墅



杭州

##豪宅在杭州。。。。

西溪风情——西溪憩居，万物向往！

〔豪宅主人：李先生，从事进出口业务〕

富春山居——把家放在大自然中！〔

豪宅主人：陈先生，从事创意行业〕

- **##对豪宅的理解和思考**
- 未来的豪宅开展，有几个值得关注的方向：
 - **1、生态化。着重节约资源，改善地域气候，最大限度表现和利用自然资源；**
 - **2、智能化。重在运用最高技术设备，提高生活工作的效率和舒适度；**
 - **3、个性化。竭力表达业主或建筑师的个人风格，营造出独特的基地环境和室内空间。**

- ##认为什么样的房子可以称为豪宅：
- 1、区位优势不可替代，离尘不离城，是让生活变的更丰富充实的补充，并不是隐居；
- 2、环境幽雅，具有不可再生、得天独厚的自然资源，或者具有历史形成的人文资源；
- 3、建筑精美不可复制，用材和配套必须考究，甚至要有奢侈品；
- 4、风格各异难以仿造，必须有个性，表达为少数派量身定做的思想；
- 5、人文价值无法再生，赋予丰富的内涵和思想。
- 称得上豪宅的物业必然具有唯一性，只能为少数人拥有。

##·青山湖别墅与##的相遇

- **##·青山湖别墅工程**位于浙江省临安市青山湖西岸，东临青山湖，西依原生态森林，工程规划总用地**98531.31**平方米，规划开发高档独立别墅豪宅，地形三面环山，地块内有天然泉眼。
- **##（浙江）公司**是品牌房产代理香港**##**物业全资子公司，拥有独立的工程部和豪宅部，豪宅筹划和销售经验丰富，公司面向长三角建立有庞大的豪宅客户数据库，可以帮助客户快速实现别墅工程的销售和资金回笼。

- **##·青山湖别墅工程背景**

- 工程地块内水资源充分，植被多样，自然地貌丰富，这为高档住宅区的营造提供了极佳的自然环境。目前设计的方案中，住宅建筑地块沿山地道路划分，共计用地**62**块，其中一期**32**块，二期**30**块。每个地块面积控制在**800m²-1500m²**。景观系统由主入口处向内延伸，主入口引出中心景观带，并向周围展开，延伸到住宅区内部，在建筑之间穿行，最后与二期次入口处的水库景观区集合，形成完整的景观步行体系，使每家每户都能享受到美好的景观。

##·青山湖

##豪宅思考中。。。。

第一局部 市场分析

- 一、 临安宏观市场开展状况分析
- 二、 杭州别墅开展状况分析
- 三、 青山湖板块竞争楼盘分析

一、 临安宏观市场开展状况分析

1、 临安城市规划开展方案

临安市是长江三角洲的一方绿宝地，位于浙江省西北部的天目山南麓，东往杭州，西近黄山，北上南京、上海，南下宁波、温州，大都可朝发夕归。市境东西长110余公里，南北宽50多公里，幅员3126.8平方公里，辖15镇24乡，人口50多万，市人民政府所在地锦城镇，距杭州城50公里。资源丰富，物产独特；自然风光迷人，人文景观独特，是非常适宜居住的生态后花园，“生态临安，健康人居”是城市开展居住环境的主打主题。随着杭徽高速公路全线通车，一些原本偏僻的地段，随着交通、商业等根底配套设施的日益成熟，以及家庭购车的普及，居住会越来越方便。临安也正在依托紧邻杭州的地域优势，跻身“大杭州”房产圈。

□城市开展规划：

根据2002年~2020年的《临安市城市总体规划》，临安城市规划区面积183.1平方公里，规划2020年城市建设用地27.5平方公里；

□城市性质确定为：

杭州市域西部以山水风光和吴越文化为特色的生态旅游城市、临安市域的政治、经济、文化中心。

□城市空间结构：

青山湖片：开展为以秀山明湖为特色，融观光、旅游度假、景观住宅、体疗养及水上活动于一体的城郊型综合功能片区。

2、临安房地产开展现状

临安作为杭州的后花园城市，着力于构建杭州西郊现代化生态市，即立足于杭州市区西部近郊的定位，主动与杭州城区无缝对接，增强“同城意识”，高度融入大杭州、大都市。作为临安市第三产业的支柱产业的房地产业同样面临着前所未有的开展机遇和面对前所未有的挑战。调整住房结构和稳定住房价格为两大重点，结合主动融入大杭州战略，积极构建生态品质楼市，临安房地产市场在保持稳定健康开展的同时也表达出新的形势和特征。

□固定资产投资稳定增长

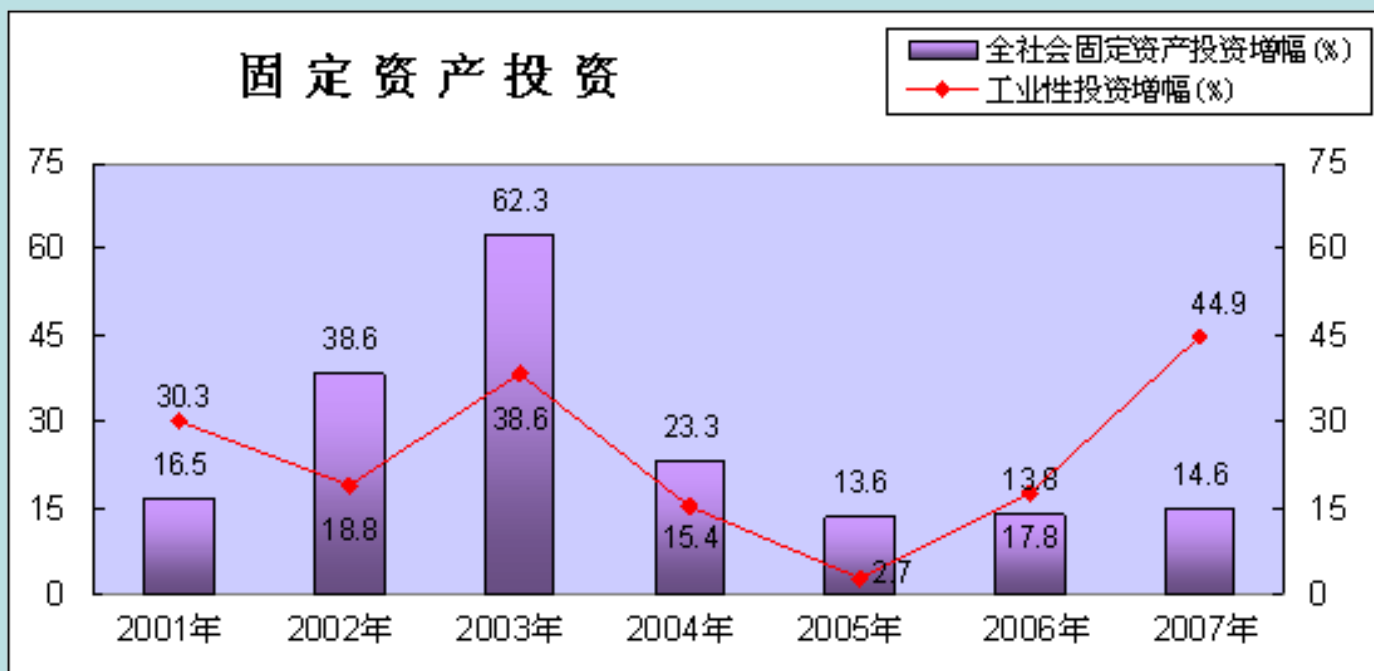


图1：2001-2007年固定资产投资情况

自05年以来，全市的固定资产投资三年内一直保持一个稳定的增长，控制在相对的水平线上。2007年，加大工程投入力度，固定资产投资保持了稳定增长的态势。全市完成全社会固定资产投资75.1亿元，同比增长14.6%。

□ 房地产开发投资速度适中，稳中开展

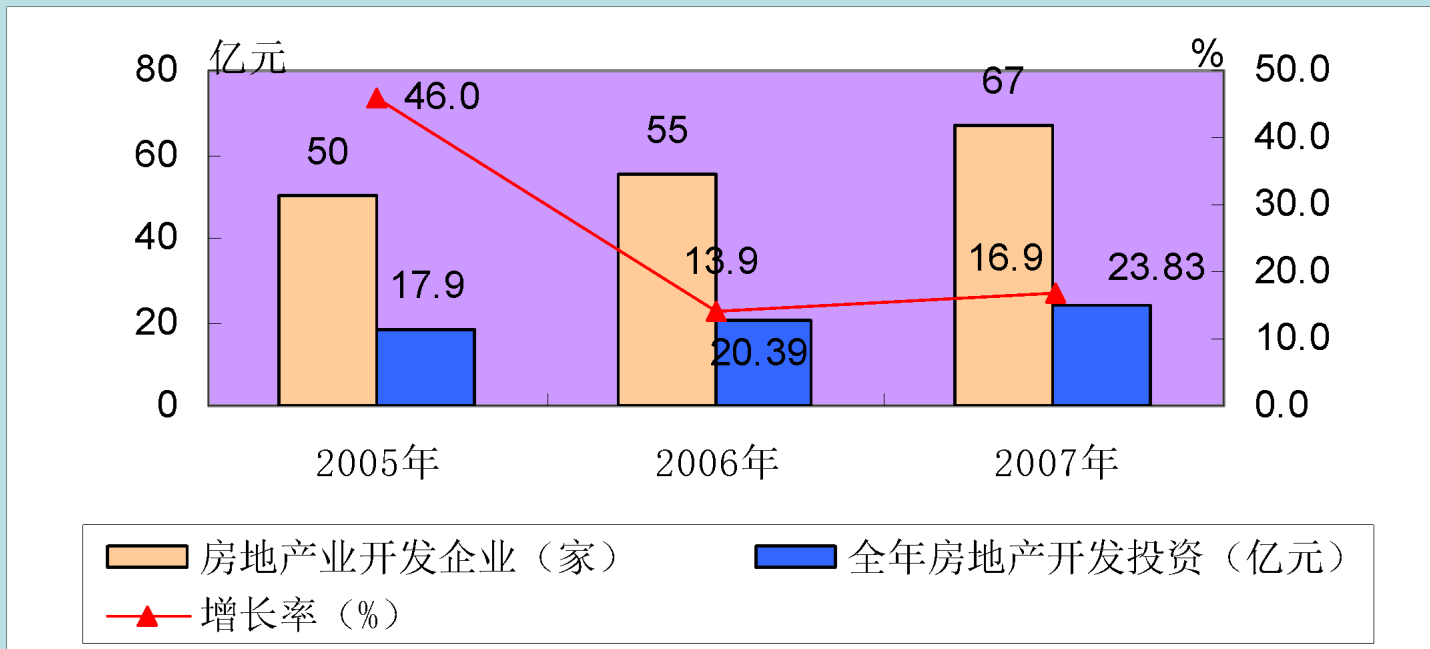


图2：05年—07年房地产投资情况

近三年来，房地产的开发投资速度比较适中，稳定中有所开展。到2007年底，全市有房地产业开发企业67家，全年完成房地产开发投资23.83亿元，比上年增长16.9%。

□施工面积增幅较缓，新开工面积逐年减少

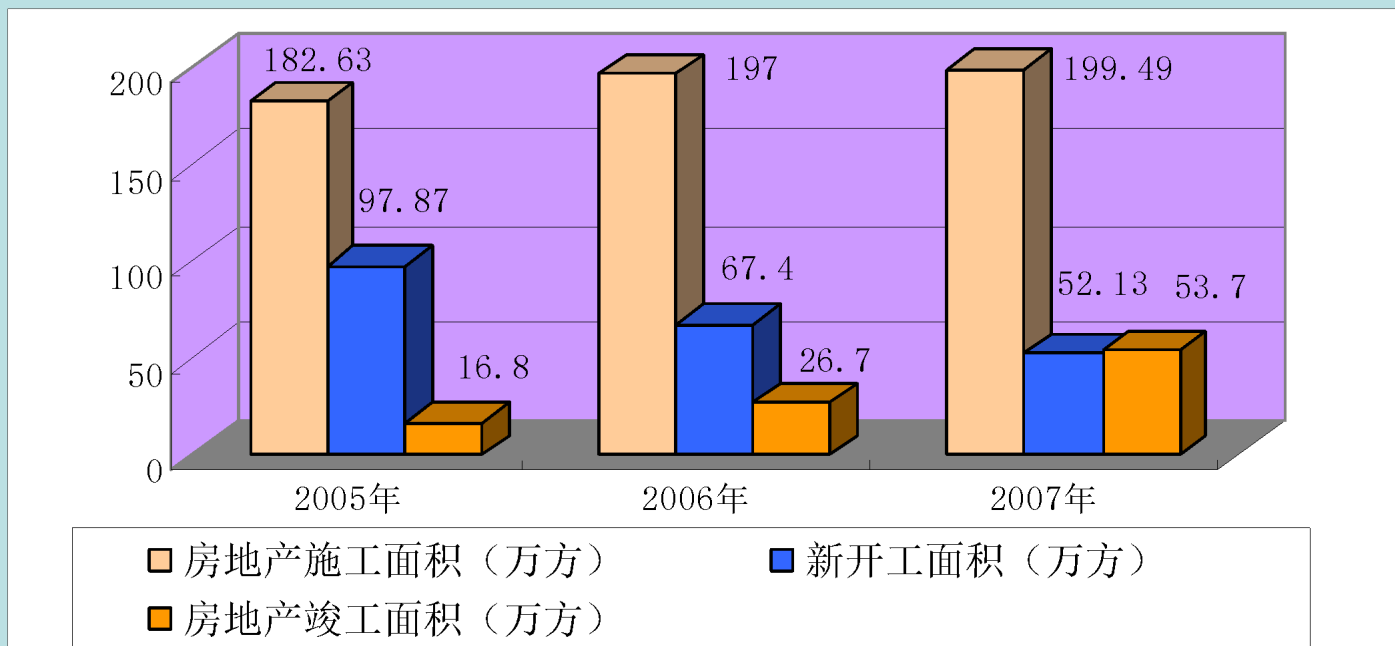


图3：05年—07年房地产开发情况

2007年，房地产施工面积199.49万平方米，比上年增长1.3%，其中本年新开工面积52.13万平方米，下降22.7%，房地产竣工面积53.7万平方米，比上年增长101.1%，近年来，房地产的施工面积没有太多的增长，而新的开工面积也逐年的减少。

□销售面积一路创高，比去年同期增长一倍

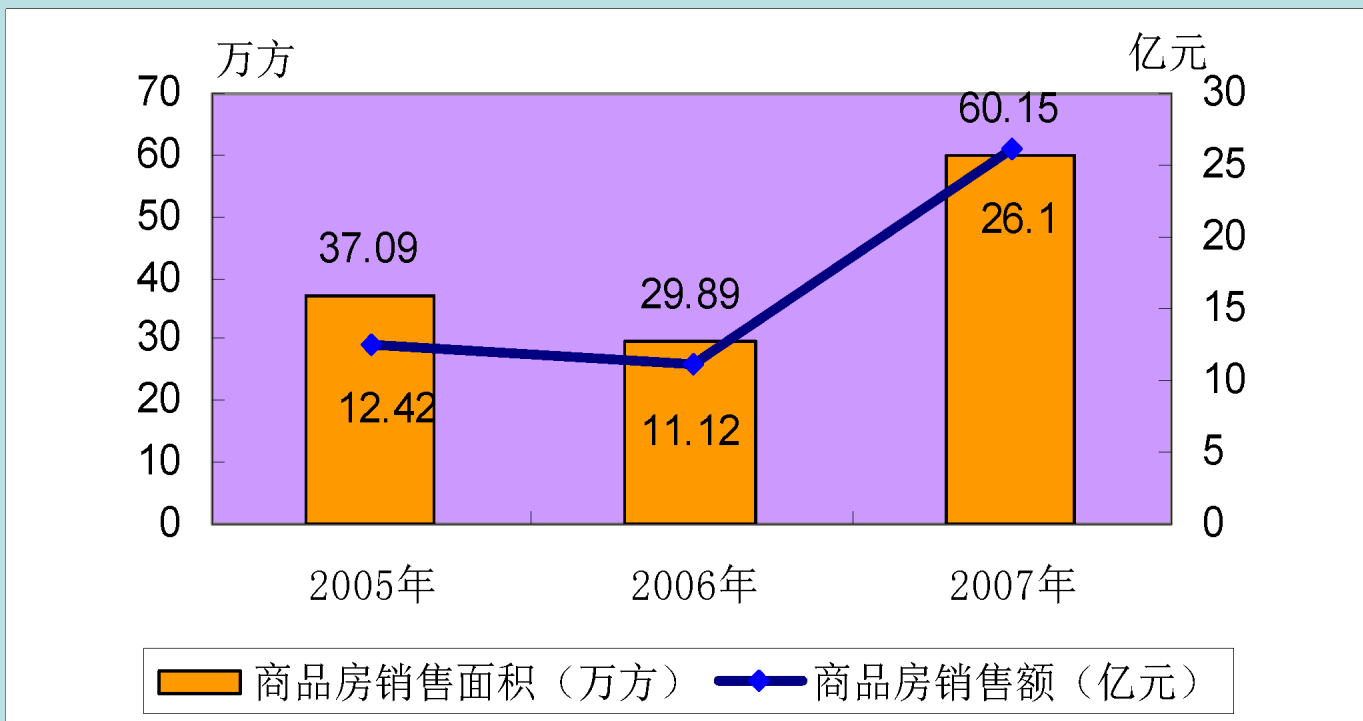


图4：05年—07年商品房销售情况

2007年，全年的商品房销售面积60.15万平方米，商品房销售额26.1亿元，分别比往年增长1倍和1.3倍。

□商品房新增供给量减少

与投资工程数量放缓对应，市场新增供给量减缓。2007年1至9月，临安市批准商品房预售40.53万平方米，同比下降6.72%。历年首次出现上市量小于交易量的情况，一方面说明房地产投资动力已经减缓，另一方面也可能成为今后重新刺激房价上升的潜因。

特别在国家限制别墅用地后，别墅供给量更将受到限制，别墅物业稀缺。

□住宅低价房涨幅变小，高价房涨幅变大

2007年前三季度，临安市商品房成交金额累计达**17.8**亿元，成交均价为**4446**元/平方米。其中多层住宅商品房平均价格为**2970**元/平方米，同比上升**7.76%**，高层住宅商品房平均成交价格为**4163**元/平方米，别墅平均成交价格最高甚至突破了**20000**元/平方米。

□存量房消化压力仍然巨大，市场遗留的有效供给不合理未得到扭转

自2003年以来，截至2007年9月30日，临安市累计批准商品房预售面积为210万平方米，已经实现商品房成交103万平方米，待售房源总量为107万平方米，其中待售住宅面积为79万平方米，计5149套。

□二手房市场仍显低迷

2007年前三季度全市二手房市场共累计实现成交20.24万平方米，比上年同期上升17.81%，其中住宅二手房成交10.81万平方米，计976套，同比分别下降1.09%和0.41%。

□青山湖生态景观房产开发初具规模

截至07年上半年，青山湖生态景观房产板块总方案用643.4598万平方米，已领土地证面积506.8564万平方米，方案开发别墅3854幢，排屋2038户，公寓2903套，已规划审批别墅2633幢，排屋408户，在建或已建别墅978套，排屋24户。

2007年上半年临安市的商品房交易再次出现复苏，全年总体销售量和销售总额大幅提升，而且消费市场更加理性化，交易逐步趋于成熟，08年以来还一直维持于稳定上升的态势开展。主要有以下几点因素分析：

- 1) 近两年宏观调控令房价逐步回归理性，房屋结构调整趋于合理，自住型需求经过长期观望后逐步释放。
- 2) 当地居民改善居住需求逐步上升，再加之股市动乱，风险叵测，资金再次转向楼市。
- 3) 高端房地产物业的销售良好形势无疑大大的拉动了市场成交量，青山湖别墅的高档住宅消费占据了市场的相当份额。
- 4) 土地供给有所限制，使新开工量和新开发工程减少，随着以往的楼盘集中进入竣工期，有可能促成当地市场准现房时代到来。

二、杭州别墅开展状况分析

1、杭州别墅各区块竞争分析

纵观杭州别墅区块分布，可以明显看出，由于杭州的自然资源环境分布特点，杭州的别墅基本上分布于“大杭州西侧”的各个区域地块，呈现了板块集群化、区域分布化的形势。据统计，杭州近郊的别墅、排屋工程有约**40**多个；分别分布于以下几个区块：西溪闲林板块、小和山板块、之江转塘板块、湘湖闻堰板块、良渚板块、富阳银湖板块、青山湖板块。每个区域板块都有着独特的自然景观和人文资源，形成了各自的特色和优势区别。

□西溪闲林板块

- 最大卖点：西溪湿地资源
- 代表楼盘：该区域是杭州目前别墅排屋分布最为集中的区域之一，有约1200亩的绿城桃花源，4000亩的金成江南春城，3000余亩的大华西溪风情，5000亩的华安西溪山庄等10多个大型工程，另外还有大量的土地在进行储藏，估计有30000亩左右的开发量。
- 客户群体：该区购置对象以杭州的企业管理层、私营企业主、自由职业者，文艺界人士以及大学教授、投资者为主。

□小和山板块

- 主要卖点：以休闲度假别墅区和现代大学城为特点
- 环境资源：主要以城市别墅和山水别墅为主，山水别墅主要依靠一流的自然景观，北面小和山森林公园，南面午潮山森林公园，环境优美，林木茂盛，空气宜人，高教园区落户其中，兼具优越的自然和人文环境。
- 代表楼盘：其代表工程有浪漫和山、水木清华、九月森林、绿野春天等。
- 客户群体：主要以浙大教师、私营企业主为主，属于城市精英阶层。

□之江转塘板块

- 板块特质：之江国家旅游度假区，传统高档别墅区的形象。
- 环境资源：物业最为成熟、人气最高的别墅板块，拥有着快捷的交通，完整的配套，未来世界、宋城聚积来的人气，九溪的自然风光，钱塘江的壮丽。
- 代表楼盘：九溪玫瑰园、南都高尔夫、西湖花园、东方苑、景月湾等工程。
- 客户群体：该区域的主要客户有杭州的私营企业主、浙江大型企业的高级管理层，非凡还有温州义务等地的私营业主，并且有局部海外客源。

□湘湖闻堰板块

- 主要卖点：湘湖风景区、世界休博会
- 板块特色：工程大都集中在湘湖旅游度假区，世界休闲博览会，提升激发了区块的热度；而且随着地铁一号线的开工开通，区域可居住性大大提升，缩短了与主城区距离。
- 代表楼盘：奥兰多小镇、宋城地中海别墅、苏黎士小镇、南岸花城等。
- 客户群体：别墅产品客群以杭州、萧山大公司的企业主，排屋客群以公务员、医生等高收入行业高管为主，还包括局部华侨。随着区域开展成熟，主城区客群认可度提升，杭州客群比例将提升。

□良渚板块

- 板块特色：以生态景观为主导，以良渚遗址保护区为核心；形成了文化板块和生态板块的特征，形成具有文化气息的卫星小镇。
- 代表楼盘：万科·良渚文化村和新湖·香格里拉
- 客户群体：排屋产品客群以浙大教师、三墩一带私营业主、金融、IT等高收入行业高管为主。别墅产品客群以杭州人占到多半，企业主和企业高层为主，也有局部上海客户。

□富阳银湖板块

- 资源环境：地理环境得天独厚，北依午潮山脉，青山叠翠，溪流遍布；周边景区众多，杭州高尔夫球场和富阳国际高尔夫球场相邻，午潮山国家森林公园、黄公望森林公园、灵山风景区、杭州野生动物园等众多景区近在咫尺。
- 代表楼盘：别墅工程已达10余个，开发土地4230余亩，总开发量超过100万平方米；以富春山居、五月香山、七里香溪、上林湖为代表工程。
- 客户群体：该区主要客户来源于杭州的企业高级管理层、杭州及省内周边民营企业业主、新兴金领阶层等；也有省内外地人以及新加坡、香港、台湾等地客户委托国内亲戚购置。

□青山湖板块

- 最大卖点：青山湖
- 资源环境：青山湖湖面达**10**平方公里，周围群山环抱、植被丰富、水质良好、风景旖旎，地貌属类十分丰富，湖北面更有**300**亩美国引进的池杉木。
- 交通条件：随着“杭徽高速”的开通，主城区到青山湖时间缩短到**20**分钟左右，逐步成为杭州的一个“远郊组团，杭州城市后花园”。
- 代表楼盘：中都·青山湖畔、锦绣钱塘、青山湖**81**号、金基·青云山居、青城·山语间等。
- 客户群体：杭州客群居多，其次本地临安本地公务员、企业主，也有很大一局部为上海客户。而且随着交通环境的改善，杭州客群比例将得到提升。

2、2008年杭州别墅市场开展现状分析

□整体放量，新盘抢滩

经过07年底别墅市场寂静期，今年一季度，别墅类产品供给反弹预期如约而至，3—6月是杭州别墅集中上市阶段，统计共有23个工程出售。（西溪预计有7个工程，青山湖有4个工程、之江、转塘有4个工程，闲林有3个工程，银湖有3个工程，良渚2个工程）。在各个板块，不但原来的工程有不同体量新房源推出，而且还有多个新盘抢滩面市。从五月初的房交会情况来看，新盘老盘同台竞技，各大板块有效供给增加，杭州首季市场结构面临改变，客群分流战升级必然成为

• 08年3—6月新盘重点工程根本情况：

区域	项目名称	产品类型	总建筑面积	价格	户型面积m ²	销售情况	开盘时间	产品风格
青山湖	湖光山社	联排 双拼 独栋	30万平方米	未定	排屋180—300 双拼250—280 别墅330—350	尚未销售	预计08年5月	现代 东方 简约
	绿城西子·玫瑰园	独栋	261975平方米	600-1000 万/套	500-800 (地上：300-500地下： 200-300层高3.4米)	未售	预计08年7月	现代 欧式 风格
西溪	和庄	联排	38000余平方米	未定	320-530	未售	预计08年8月	纯中 式
	西溪里	联排	330000平方米	未定	250、280、320	未售(4月份 临时售楼处 开放)	预计08年6月	中式 徽派 风格
	和家园	联排	1000000平方米 (含地下建筑面 积)	均价： 36000元/ m ²	205-275	70%	08年3月8日	中式 (旧上 海)风 格

区域	项目名称	产品类型	总建筑面积	价格	户型面积m ²	销售情况	开盘时间	产品风格
闲林、小和山	溪上凰庭	联排	11万平方米	未定	250-310	未售	预计08年6月	巴洛克式风格
	青枫墅园	联排	500000平方米	亲水:2万元/m ² 坡地:1.5万元/m ²	200-270	未售	预计08年4月26	现代简约
银湖	云水山居	联排 双拼	383330平方米	130万-800万/套	独栋别墅 400—500 双拼别墅 300—400多联别墅 200—300	未售	预计08年5月中旬	现代简约
余杭仁和镇	依山郡	双拼	—————	未定	223—254	未售	预计08年6月底	西班牙风格

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/747114115064006145>