

“联想高科·经典都市”商品住宅开发项目

可行性研究报告

目 录

- 一、总 论
- 二、市场分析
- 三、建设内容
- 四、环保与市政配套
- 五、组织机构与人力资源配置
- 六、建设进度安排及物料供应
- 七、资金筹措
- 八、效益分析
- 九、研究结论与建议

一、总 论

(一) 项目背景

1 项目名称：“联想高科·经典都市”居住小区

2 承办单位概况：

“世纪地产”是武汉专业的房地产项目开发公司。

由于其他的在开发项目占用大量资金，且本项目工程量大，建设周期长。为了降低投资风险，“世纪地产”决定和武汉高科国有控股集团有限公司及北京融科智地房地产开发有限公司合作成立控股公司武汉联想·世纪高科房地产开发股份有限公司开发本项目。

公司注册资本 1 亿元（“世纪地产”3000 万元，武汉高科国有控股集团有限公司 3000 万元，北京融科智地房地产开发有限公司 4000 万元）流动资金 2400 万元（滚动开发）。

武汉高科国有控股集团有限公司是经武汉市委、市政府同意成立的，授权全面经营和管理武汉东湖新技术开发区国有资产。集团注册资本 15 亿元，目前全资、控股、参股企业 35 家，已成为“武汉·中国光谷”建设的主力军，是一家集资产经营与管理、创业孵化器、风险投资、技术产权交易中心、工程科学研究、大学科技园建设于一体的大型国有控股集团。成立于 2002 年 6 月的北京融科智地房地产开发有限公司，是联想控股公司为进军房地产行业而专门设立的全资子公司，也是其多元化布局的一个重要棋子。

3 可行性研究报告的编制依据：

- (1) 《城市居住区规划设计规范》
- (2) 《武汉市规划管理条例》及《技术规定》
- (3) 《城市居住区公共服务设施设置规定》
- (4) 《住宅设计规范》
- (5) 《住宅建筑设计标准》
- (6) 《建筑工程交通设计及停车场设置标准》
- (7) 《城市道路绿化规划及设计规范》
- (8) 《高层民用建筑设计防火规范》

(二) 项目概况

1 地块位置：

关山一路与楚雄大道交会处往南 400m 处。光谷创业街位于本案东侧，南抵武汉职业技术学院，西紧邻关山一路，北靠长江有线电厂。地块紧邻光谷 CBD 中心区，不仅未来发展前景不俗，其现有配套设施也十分成熟。周边商场、菜场、休闲广场众多，大专院校林立，公园、医院等公共设施相距不远。“联想高科·经典都市”居住小区周边有：华中科技大学、中南民院、鲁巷广场、关山市场、关山中学、鲁巷小学、光谷核心市场、电信数码港、长江乐园、东湖新技术开发区等。位于此地生活方便而多彩。

2 建设规模与目标：

土地面积：270 亩（180090 平方米）

容积率：1.75（本地块位于武汉市郊区，沿关山一路南行 800 米即达武黄高速公路，是武汉光谷的重点开发地段，因此为了吸引更多的科技人才，光谷白领阶层来此购房置业，把容积率把握在较小的数值）

建筑面积：314528 平方米

开发周期：7 至 8 年

土地价格：5400 万（高科集团储备土地，作为股本投入）

3 周围环境与设施

- (1) 步行约 2 分钟可至 586、521、715 等公交车站；
- (2) 鲁巷广场购物中心关山超市以及关山饭店等消费场所均几步之遥；
- (4) 华中科技大学，中南民族学院等高校环绕；
- (3) 武汉光谷 CBD 中心——光谷创业街位于本案东侧

4 项目投入资金及效益情况

项目总投资：33597.28 万元

自有资金投入：12400 万元

住宅销售价格：2000 元/平米起

项目销售收入：59104.00 万元

项目税后利润总额：16127.14 万元

项目毛利润：27.28%

项目内部收益率：25.39%

(三) 项目建设缘由

1 项目建设有利于我公司在武汉房地产市场的进一步开拓发展

公司自成立以来，秉承“追求卓越、尽善尽美”之企业理念，依托开发区的优惠政策及政府支持，立足于东湖开发区，辐射武汉三镇。通过本项目的开发，占据光谷 CBD 区域房地产市场，发展壮大公司实力，并进一步树立企业在武汉地产业界的形象。

2 项目的建设符合武汉市对光谷建设的精神

国家继续实行扩大内需、拉动经济增长政策对房地产市场的潜力巨大，使房地产开发企业预期的盈利将进一步增强。随着国家取消了银行对房地产开发项目贷款的限制、解除了房地产开发企业禁令，更加坚定了房地产业发展的信心。武汉市政府加大对房地产业的投入。每年投资 100 亿元兴建 600 万平方米的住宅，五年共建 3000 万平方米，用五年的时间解决 30 万居民的住房问题的战略方针的实施对房地产业的影响是十分明显的。形成了二、三级市场联动效应。武汉市房地产市场多年健康规范的发展，加之广泛的宣传引导，市场运作逐步放宽条件，市民卖旧买新，二次置业的积极性逐步得到调动和发挥，我市房地产市场已形成了二、三级市场联动的良好局面。部分条件好的行政、企事业单位已进入住房货币化分配阶段，房改前的良好条件正在逐步被消化，继而转入个人购房，会刺激住房有效

需求，形成住房梯级消费。

根据 2002 年第二季度武房指数报告，洪山区房地产市场最大特征就是“光谷地区以住宅项目为主，武珞路沿线以商务写字楼为主”。作为洪山区两大经济支柱“中国光谷”与“电脑一条街”在洪山区的经济结构中占据主导地位。随着中国光谷的发展壮大，小区周边土地已成为武汉市房地产开发的热点，在未来的 5 年内，中国光谷方圆 50 平方公里的区域将形成一个科工贸年收入超过 1000 亿以上的高科技产业园，加上长江乐园的带动效应，一大批第三产业会在此地蓬勃兴起，本地域将成为武汉市人文环境最好、居住质量最高、规划配套最完善的生活社区。

因此，我公司决定在此区域内寻找合适的地段投资建设高品质的商品住宅小区，由于本区域内土地的稀缺以及我公司资金暂时的短缺，我们选取武汉高科国有控股集团和北京融科智地房地产开发有限公司作为战略合作伙伴，三方经过协商，达成一致，成立合资公司武汉联想·世纪高科房地产开发股份有限公司共同开发高科集团 270 亩储备地块。具体合作方式在资金筹措一节中有详细叙述。

3 由于市区可开发土地稀缺，三方合作开发本项目符合我公司投资开发策略

从土地供应的角度分析，由于土地数量的相对稳定性和自 90 年代中期以来武汉房地产市场的高速发展，武汉市土地资源日益减少，在市区内，土地供应绝对数量必然呈现下降趋势。类似本项目开发可 200 多亩以上大规模住宅区域的土地稀缺，土地资源弥足珍贵。随着土地供应市场的秩序日益规范化，为了合理的利用城市土地资源，土地获得方式已由过去的划拨、协议出让方式逐步转化为以拍卖、招标方式为主。而后两种方式必然提高土地获得成本，对项目开发建设不利。

本项目由武汉高科国有控股集团提供土地使用权，为资金流动周转和项目建成收益创造了良好条件。一次性获得大面积有开发潜力的地块，有利于对项目进行滚动开发。根据市场动态，合理调整设计方案和营销策略，稳步树立项目品牌形象，这在武汉房地产市场并不多见。项目周边楼盘的开发已经提升了本地区土地的潜在价值，本项目的开发可以使潜在价值得到实现。

4 项目开发优势所在

世纪地产丰富房地产项目开发经验以及良好的信誉
高科集团的相关政策优势和充足的土地储备
融科智地依托于联想集团的高科技理念和品牌优势

(四) 市场分析

1 武汉概况

武汉市是中国六大中心城市之一。在 1992 年国家公布的中国城市综合经济实力 50 强中，武汉名列第六。2001 年，武汉市国内生产总值达到 1348 亿元，按可比价格计算，比 2000 年增长 12%。经济运行质量提高，全年实现财政收入 150.18 亿元，同比增长 21.8%，占国内生产总值的比重为本 11.1%。自 1992 年以来，武汉经济发展驶入快车道，全市国内生产总值连续保持两位数增长，高于全国、全省平均水平。经济运行质量和效益明显提高，人民生活水平继续改善，各项社会事业全面进步，实现了“十五”计划的良好开局。得天独厚的地理环境，经过数千年的开拓点染，创造了辉煌的物资文明和精神文明，为武汉的飞速发展奠定了坚实的基础。

中华人民共和国成立后，武汉经过几十年的发展，已经成为一个门类齐全的综合性工业基地，华中地区的内外贸易中心，我国内地最大的交通枢纽和重要的教育、科研基地，在全国 221 个地级以上城市中，武汉的综合经济实力居第六位，是中国的特大中心城市之一。改革开放以来，武汉的投资“洼地效应”显现，目前利用外资居中国中西部大中城市之首，

实际利用外资 63.7 亿美元，外资来自全球五大洲 40 多个国家或地区，全球 500 强跨国公司 35 家来汉投资，另有 45 家设立了代表处。

迈向世界超级城市 世纪之交，正当世界各大城市都在描绘新的发展蓝图之际，美国《未来学家》杂志 1999 年 6-7 月刊发表了著名学者麦金利-康韦所著题为《未来的超级城市》的文章，预言中国的上海、武汉将进入 21 世纪全球十大超级城市之列。

超级城市是指具有下列 3 项条件特征的城市地区：人口超过 100 万；能够可持续地满足居民的物质和社会需求（包括食物、住所、安全、医疗、保健、交通及教育等方面的需求）；拥有健康和充满火力的经济环境，能够创造、吸引和培育可产生足够就业机会和财政收入的经济投资。未来超级城市必不可少的 10 个因素：水源；国际机场；与腹地的交通联络；圆顶体育场；技术中心；通信中心；公共交通；垃圾处理；绿色基础设施；新的政治机制。

未来的十大超级城市：班加罗尔（印度）；武汉（中国）；上海（中国）；曼谷（泰国）；丹佛（美国）；亚特兰大（美国）；昆坎-图卢姆地区（墨西哥）；马德里（西班牙）；温哥华（加拿大）。由于地处中部要冲，拥有高新技术产业以及数十所大学和技术学院，武汉具有很大的机会。

2 光谷地区房地产住宅市场分析

(1) “光谷地区”概况

信息技术的突飞猛进，给世界生产力和人类社会的发展带来了极大的推动。光电子技术是信息技术的核心技术之一，随着国际互联网业务和通信业的飞速发展，光电子信息产业将是影响未来社会发展的战略性产业，必将成为 21 世纪最重要的支柱产业之一。在此背景下，大陆许多专家学者建议建立国家光电子信息产业基地。湖北省和武汉市政府审时度势，及时决策，力争在武汉创建国家光电子信息产业基地。去年，武汉以其发展光电子产业的综合优势，被国家科技部、国家计委批准为国家光电子信息产业基地（简称“武汉·中国光谷”）。

“武汉·中国光谷”高等院校和科研院所众多，汇聚了一大批国内外知名的专家学者，为发展光电子产业提供了强劲的智力支持；以武汉烽火科技集团、长飞公司、精伦电子、华工科技等企业为代表的一批光电子企业，已经形成了一定的产业规模，形成了光谷发展的骨架；“武汉·中国光谷”依托国家级开发区——武汉东湖新技术开发区，有着良好的外部环境和条件，这些都为光谷的建设发展奠定了良好的基础。

武汉东湖新技术开发区 50 平方公里范围内集聚了 18 所高等院校，56 个省部属科研院所，65 个国家重点学科，10 个国家重点实验室，7 个国家工程技术研究中心，43 名两院院士，20 多万名各类专业科技人员，35 万在校大学生，每年有 5 万余名大学生从这里走向四面八方。武汉东湖高新技术开发区是仅次于北京中关村的中国第二大智力密集区，拥有非常丰富的高新技术人才资源。

(2) 建筑类型

武汉市（光谷地区）住宅类建筑其类型现状：

●多层。作为一种最为普遍的建筑形式，多层住宅依然是市场供应量的主体，这一点在城乡结合部的郊区房地产市场尤为突出。目前市中心的的多层项目越来越少，有彻底“逃离市中心”的趋势。反观城市的外延，尤其是近两年房地产开发较热的“三区五片”，即汉口的金银湖片和后湖片，武昌的南湖片、东湖高新开发区片以及汉阳地区的沌口开发区，无论楼盘规模如何，均以多层物业为开发的主要建筑形式。从最近新开楼盘来看，多层物业也是占着绝对的比例。

●小高层。目前小高层最大的特点是将其“领地”扩展到了郊区。除了在“寸土寸金”的市中心之外，小高层也出现在了离市中心较远的城乡结合部。位于金银湖片区的“丽水佳园”开盘，

其一期工程推出了数栋八层带电梯的小高层，再加上户型上的创新设计，市场反映良好。此外，近期开盘的位于青山区工业二路上的“宝安·公园家”在其规划中也有数栋小高层项目。这一现象打破了“小高层只能在市中心生存”的定式。

●高层。目前武汉市高层物业尴尬的现状正在被城市中心区日益增多的新一代高层住宅项目所改变。市中心几个高层楼盘的面世，为高层物业市场增添了几分亮色。福星城市花园、怡景花园等楼盘纷纷亮相，而且都以高品质树立江城楼市的顶级豪宅形象，使高层物业的现状有所改观。

●别墅。江城特有的丰富水资源成就了众多的别墅项目。就目前的实际情况来看，别墅市场中无论从供应量还是市场的接纳程度看，TOWNHOUSE（即联排别墅）都是最好的。究其原因，一方面是联排别墅自身的优势，即住宅功能齐全，并且位于郊区价格相对较低，绿化率高，环境优美；另一方面是因为随着二次置业者在购房人群中所占的比例不断增大，要求改善生活质量的购房消费者日益增多，直接促使别墅的需求量增大。目前汀香水榭、水蓝郡和黄金海岸等楼盘的此类物业都取得了良好的市场效果。

本项目建筑类型：

以高层（C型）为主干，周围点缀布局（A、B、D、E型）多层住宅。整个小区外观上错落有致，1.75的容积率保证了充足的绿化面积和多处现代景观小品设置在住宅楼周围。

配比：

多层：A型8栋、B型6栋、D型12栋、E型7栋 高层：C型14栋

3 目标市场地位

项目销售目标群如下：

- (1) 外企、高新技术企业、金融证券信息界白领人士；
- (2) 周边高校的教师以及工作者；
- (3) 欲改善居住条件的置业者；
- (4) 政府及企事业单位中层以上管理干部；
- (5) 外地来汉的经商者。
- (6) 其他

(五) 结论

本项目社会效益、经济效益、环境效益俱佳，项目可行。

二、市场分析

(一) 市场概况

1 武汉市总体经济状况

武汉市是中国六大中心城市之一。在1992年国家公布的中国城市综合经济实力50强中，武汉名列第六。2001年，武汉市国内生产总值达到1348亿元，按可比价格计算，比2000年增长12%。经济运行质量提高，全年实现财政收入150.18亿元，同比增长21.8%，占国内生产总值的比重为本11.1%。自1992年以来，武汉经济发展驶入快车道，全市国内生产总值连续保持两位数增长，高于全国、全省平均水平。经济运行质量和效益明显提高，人民生活水平继续改善，各项社会事业全面进步，实现了“十五”计划的良好开局。得天独厚的地理环境，经过数千年的开拓点染，创造了辉煌的物资文明和精神文明，为武汉的飞速发展奠定了坚实的基础。

中华人民共和国成立后，武汉经过几十年的发展，已经成为一个门类齐全的综合性工业基地，华中地区的内外贸易中心，我国内地最大的交通枢纽和重要的教育、科研基地，在全国 221 个地级以上城市中，武汉的综合经济实力居第六位，是中国的特大中心城市之一。改革开放以来，武汉的投资“洼地效应”显现，目前利用外资居中国中西部大中城市之首，实际利用外资 63.7 亿美元，外资来自全球五大洲 40 多个国家或地区，全球 500 强跨国公司 35 家来汉投资，另有 45 家设立了代表处。

迈向世界超级城市 世纪之交，正当世界各大城市都在描绘新的发展蓝图之际，美国《未来学家》杂志 1999 年 6-7 月刊发表了著名学者麦金利-康韦所著题为《未来的超级城市》的文章，预言中国的上海、武汉将进入 21 世纪全球十大超级城市之列。

超级城市是指具有下列 3 项条件特征的城市地区：人口超过 100 万；能够可持续地满足居民的物质和社会需求（包括食物、住所、安全、医疗、保健、交通及教育等方面的需求）；拥有健康和充满火力的经济环境，能够创造、吸引和培育可产生足够就业机会和财政收入的经济投资。未来超级城市必不可少的 10 个因素：水源；国际机场；与腹地的交通联络；圆顶体育场；技术中心；通信中心；公共交通；垃圾处理；绿色基础设施；新的政治机制。

未来的十大超级城市：班加罗尔（印度）；武汉（中国）；上海（中国）；曼谷（泰国）；丹佛（美国）；亚特兰大（美国）；昆坎-图卢姆地区（墨西哥）；马德里（西班牙）；温哥华（加拿大）。由于地处中部要冲，拥有高新技术产业以及数十所大学和技术学院，武汉具有很大的机会。

2 武汉房地产市场概况

国家继续实行扩大内需、拉动经济增长政策对房地产市场的潜力巨大，使房地产开发企业预期的盈利将进一步增强。随着国家取消了银行对房地产开发项目贷款的限制、解除了房地产开发企业禁令，更加坚定了房地产业发展的信心。

武汉市政府加大对房地产业的投入。每年投资 100 亿元兴建 600 万平方米的住宅，五年共建 3000 万平方米，用五年的时间解决 30 万居民的住房问题的战略方针的实施对房地产业的影想是十分明显的。

形成了二、三级市场联动效应。武汉市房地产市场多年健康规范的发展，加之广泛的宣传引导，市场运做逐步放宽条件，市民卖旧买新，二次置业的积极性逐步得到调动和发挥，我市房地产市场已形成了二、三级市场联动的良好局面。

部分条件好的行政、企事业单位已进入住房货币化分配阶段，房改前的好条件正在逐步被消化，继而转入个人购房，会刺激住房有效需求，形成住房梯级消费。

3 武汉商品住宅价格走势

2001 年武汉市房地产市场呈现出市场活跃，交易量放大，价格上涨并逐步走高的态势。本季度洪山区高档物业依然保持 3600 元/m²。虹景华庭、曙光嘉园等楼盘盘的加入也起到了一定的作用。

洪山区：2002 年第四季度洪山区住宅价格指数为 1488.67 点，比上季度上涨了 36.92 点；住宅平均价格为 2325.85 元/平方米，比上季度上涨了 57.68 元/平方米，涨幅为 2.54%。

洪山区指数

2001 第四季度 1145.39

2002 第一季度 1273.52

2002 第二季度 1327.12

2002 第三季度 1451.75

2002 第四季度 1488.67

此季度武珞路沿线楼盘销售均价在 3000 元/平方米左右，且销售情况良好：书香门第售罄，均价在 3200 元/平方米左右的兆富国际大厦取得了 3000 平方米以上的销量。究其原因，一是有良好的地理位置，交通方便；二是该区域楼盘有充足的消费群体——高校教职工和成长中的新小企业、个人投资者，如书香门第住宅主要针对的是高校教师和博士、研究生等。从市场现状看，武珞路沿线地处城市中心，土地成本比较高，因此开发的项目多为高层的商务写字楼或商住楼。

楚雄大道沿线聚集了名都花园、尚文创业城、华城新都、当代光谷智慧城等多个住宅项目，除了名都花园价格达到 2900 元/平方米以外，其他楼盘均价在 1940 元/平方米上下浮动，该区域高校众多，有较好的自然环境与人文环境，购房者多以高校教职工为主。华城新都本季度销售量在 1 万平方米以上；当代光谷智慧城本季度销量也保持在 5000 平方米左右。总体而言，楚雄大道沿线楼盘本季度价格都有所提高。

楚雄大道以南沿珞狮南路聚集了丽岛花园、新开盘的明泽·半岛尊邸和南湖山庄。丽岛花园往南楼盘由于均价逐渐降低，取得了较好的销售业绩，此季度新开盘的明泽·半岛尊邸取得了开门红，销量在 4000 平方米左右。该区域楼盘呈现别墅化、大户型化发展的趋势。

坐落在洪山区的“中国光谷”所在区域此季度又推出了学府佳园三期，平均价格在 2000 元/平方米左右。汤逊湖版块在此季度销售平稳，东林外庐二期项目均价为 1600 元/平方米，仍保持着较好的销售势头；银河湾均价为 1700 元/平方米，销量达到 1.4 万平方米左右；均价在 2300 元/平方米的玉龙岛花园别墅本季也销售了 4000 多平方米；水蓝郡经过 6 月底的暂停销售后于 8 月重新登场，呈良好态势。

4 武汉主要商品住宅楼盘 2002 年销售大势

1. 市场整体活跃，楼盘销售顺畅

2002 年第四季是武汉市房地产市场最为活跃的一个季度，各区域销售价格和销售量都大幅度提高，如汉阳的奥林花园刚刚开盘一个月的时间，一期的 400 余套已销售逾 70%。碧水晴天一期推出的 292 套住房，两个季度不到销售了 70%，而其出售的 42 间商铺也被一抢而空。武昌南湖附近的华锦花园此季度也取得近 10000 平方米的销售量；中北路上天源城住宅小区也是近万平方米的销售量。在价格上，各区域的销售价格均上涨约 100 元/平方米。

2. 名家操盘实力大增

目前，武汉市中、高档楼盘诉诸于市场的卖点，基本上集中在尊贵性、环境、功能及服务特色方面，讲究名家规划与设计、名家建筑与安装、名家管理与服务、名人居住与生活。例如，位于汉口金融一条街西北湖畔的“世纪华庭”，便是以尊贵气息走向市场直言，使得只有 189 套豪宅的“世纪华庭”在推出不到半年的时间里就售出了 137 套。武汉市另一个同样属于成功人士居住的高档楼盘——“丽岛花园”，则是在借助优势的临湖地理位置优势之外，仍然十分注重小区内部的环境建设，这在武汉市的楼盘环境设计中可以说是占据着首屈一指的地位。同样，武汉市还有着像“虹景花园”这样原滋原味的高档欧式住宅，有着以名家设计、精雕细凿、品牌经营的“金色港湾”，以及像“蓝湾俊园”这样聘请了著名的物业管理公司来提升品牌魅力的楼盘。

3. 小高层、高层住宅将呈现规模进入市场的趋势

2002年7月1日武汉市土地供应方式的改革，土地价格的逐步攀升，在房地产开发中充分利用土地资源，降低土地成本，已成为开发商的共识。在这种市场背景下，武汉市小高层、高层项目的开发比例呈现增大的趋势，其所占市场规模也会得到明显的提高。据调查：2002年武汉市小高层、高层住宅的开发栋数达150余栋，总建筑面积将达到200万平方米以上，与上年相比，其增幅为30%左右。随着小高层、高层住宅的逐步增多，消费者的居住观念也会随之发生悄然的变化，并在心理上会逐渐接受高层住宅。

4. 消费者的购房行为渐趋理性

随着房改政策的深入实施和城市建设不断深化，各种借、贷款手续相应简化，良好的物业管理使住房消费需求不断扩大，然而房地产是一个个性化十分突出的产品，消费频次又很低，也许有的人一生只有一次购房行为，因此越来越多的人开始慎重看待购房行为，据调查：购房影响因素中地理位置40%，价格为36.85%，环境为22.96%，交通为6.47%，其他因素的被选率为0.93%，这些因素包括：户型、物业管理、开发商的实力等。

5. 价格及指数

2002年第四季度房地产综合物业指数为1115.72点，较上季度上涨66.43点；综合物业平均价格为3207.76元/平方米，与上季度相比上涨了190.98元/平方米，涨幅为6.33%。

住宅价格指数此季度为1136.63点，比上季度上涨58.32点；平均价格为2206.88元/平方米，比上季度上升113.23元/平方米，其升幅为5.41%。

写字楼价格指数此季度为1050.07点，较上季度上涨11.36点；平均价格为4208.63元/平方米，较上季度涨了45.55元/平方米，涨幅为1.09%。

2002年消费者对所购物业的要求更高，买房不再只是需求，还有欲望的满足、房地产的增值保值等成分因素含在其中。2003年的住宅将会进一步分为学生公寓、单身公寓、教师公寓、老年公寓、公务员公寓等。1-6月房屋成交21118起，同比增长52%，其中，存量房买卖成交12999起，占总成交量的61.55%。全市房地产交易面积247.42万平方米，成交价值23.14亿元。其中，存量房交易面积158.11万平方米，占总交易面积的63.9%，同比增长6%，下半年将会有大副上升；同期居民已购公房上市交易20.99万平方米，占总交易面积的13.3%。

区	位	交易总量	存量房	百分比
洪	山	28.71	14.34	50%

(三) 竞争分析

1 武汉市房地产住宅市场竞争特点

- 特点一：市政政策继续带动楼市发展
- 特点二：规模性小区将领导潮流
- 特点三：户型面积在变小、房间在变多
- 特点四：小高层物业受消费者青睐
- 特点五：成规模、重环境
- 特点六：板状结构已成为高层住宅的主流
- 特点七：精装修房需求不容忽视
- 特点八：品牌营销引发楼市新卖点

2 武汉区域房地产竞争分析

本项目位于武汉洪山区，周边的武昌区区域内楼盘对本项目构成竞争，本报告采撷洪山区和武昌区内主要楼盘大势加以对比分析。

洪山区：

2002年第四季度洪山区住宅价格指数为1488.67点，比上季度上涨了36.92点；住宅平均价格为2325.85元/平方米，比上季度上涨了57.68元/平方米，涨幅为2.54%。

洪山区指数

2001 第四季度 1145.39

2002 第一季度 1273.52

2002 第二季度 1327.12

2002 第三季度 1451.75

2002 第四季度 1488.67

此季度武珞路沿线楼盘销售均价在3000元/平方米左右，且销售情况良好：书香门第售罄，均价在3200元/平方米左右的兆富国际大厦取得了3000平方米以上的销量。究其原因，一是有良好的地理位置，交通方便；二是该区域楼盘有充足的消费群体——高校教职工和成长中的新小企业、个人投资者，如书香门第住宅主要针对的是高校教师和博士、研究生等。从市场现状看，武珞路沿线地处城市中心，土地成本比较高，因此开发的项目多为高层的商务写字楼或商住楼。

楚雄大道沿线聚集了名都花园、尚文创业城、华城新都、当代光谷智慧城等多个住宅项目，除了名都花园价格达到2900元/平方米以外，其他楼盘均价在1940元/平方米上下浮动，该区域高校众多，有较好的自然环境与人文环境，购房者多以高校教职工为主。华城新都此季度销售量在1万平方米以上；当代光谷智慧城本季度销量也保持在5000平方米左右。总体而言，楚雄大道沿线楼盘本季度价格都有所提高。

楚雄大道以南沿珞狮南路聚集了丽岛花园、新开盘的明泽·半岛尊邸和南湖山庄。丽岛花园往南楼盘由于均价逐渐降低，取得了较好的销售业绩，本季度新开盘的明泽·半岛尊邸取得了开门红，销量在4000平方米左右。该区域楼盘呈现别墅化、大户型化发展的趋势。

坐落在洪山区的“中国光谷”所在区域此季度又推出了学府佳园三期，平均价格在2000元/平方米左右。汤逊湖版块在此季度销售平稳，东林外庐二期项目均价为1600元/平方米，仍保持着较好的销售势头；银河湾均价为1700元/平方米，销量达到1.4万平方米左右；均价在2300元/平方米的玉龙岛花园别墅本季也销售了4000多平方米；水蓝郡经过6月底的暂停销售后于8月重新登场，呈良好态势。

武昌区：

2002年第四季度武昌区平均指数为1083.44点，比上季度上涨了70.89点。平均价格为2350.49元/平方米，比上季度上涨了153.79元/平方米，涨幅为7%。

武昌区指数

2001 第四季度 1003.18

2002 年第一季度 929.88

2002年第二季度 1046.69

2002年第三季度 1012.55

2002年第四季度 1083.44

此季度南湖地区普通住宅的均价为 1732.69 元/平方米，比上季度提高 13.27 元/平方米。随着南湖地区逐步成为武昌最大的居住社区，市政配套设施越来越完善，社区文化气息浓厚，况且随着社区规模的逐步形成，土地稀缺性明显化，目前该地区已经没有任何土地可用来开发楼盘，这使得更多的人希望在剩下为数不多的楼盘里抢到一块居住空间。此季度该地区强销物业是华锦花园（二期）、新大地博雅苑、虹顶花园等中档楼盘，销售量都近 10000 平方米，而且高档物业像宝安·加洲花园、中央花园等高档楼盘的销售量也提高不少。

此季度徐东新区物业的均价为 2509.47 元/平方米，比上季度提高了 51.97 元/平方米。本季度该区域房地产市场一片活跃，销售量和价格的提升是武昌地区最高的，这与长江二桥取消收费的措施是分不开的。此季度强销的物业为和盛世家、新世纪家园、都市经典，销量都超过 6000 平方米。中北路连接了徐东新区和武昌小东门，是武昌南北交通的主干道之一，徐东新区的物业项目的旺销同时也带动中北路沿线房地产活跃。中北路沿线现已成为小高层聚集区，此季度均价在 2450 元/平方米左右，该区域现驻扎了天源城住宅小区、四季彩城、安顺星苑、白玫瑰花苑等等小高层。随着市政配套的完善，中北路沿线有望成为武昌地区集住宅办公为一体的新区。

此季度东湖周边地区依然是东湖林语独占鳌头，均价不仅不降反而逐步攀升高达 4150 元/平方米，这主要是由于其周边自然环境优越，小区内规划布置也延伸了周边的环境特色，在建筑形式、户型及房屋的细节方面也充分体现人性化的居住理念。

3 光谷地区房地产住宅市场分析

(1) “光谷地区”概况

信息技术的突飞猛进，给世界生产力和人类社会的发展带来了极大的推动。光电子技术是信息技术的核心技术之一，随着国际互联网业务和通信业的飞速发展，光电子信息产业将是影响未来社会发展的战略性产业，必将成为 21 世纪最重要的支柱产业之一。在此背景下，大陆许多专家学者建议建立国家光电子信息产业基地。湖北省和武汉市政府审时度势，及时决策，力争在武汉创建国家光电子信息产业基地。去年，武汉以其发展光电子产业的综合优势，被国家科技部、国家计委批准为国家光电子信息产业基地（俗称“武汉·中国光谷”）。

“武汉·中国光谷”高等院校和科研院所众多，汇聚了一大批国内外知名的专家学者，为发展光电子产业提供了强劲的智力支持；以武汉烽火科技集团、长飞公司、精伦电子、华工科技等企业为代表的一批光电子企业，已经形成了一定的产业规模，形成了光谷发展的骨架；“武汉·中国光谷”依托国家级开发区-----武汉东湖新技术开发区，有着良好的外部环境和条件，这些都为光谷的建设发展奠定了良好的基础。

武汉东湖新技术开发区 50 平方公里范围内集聚了 18 所高等院校，56 个省部属科研院所，65 个国家重点学科，10 个国家重点实验室，7 个国家工程技术研究中心，43 名两院院士，20 多万名各类专业科技人员，35 万在校大学生，每年有 5 万余名大学生从这里走向四面八方。武汉东湖高新技术开发区是仅次于北京中关村的中国第二大智力密集区，拥有非常丰富的高新技术人才资源。

(2) 建筑类型

●**多层**。作为一种最为普遍的建筑形式，多层住宅依然是市场供应量的主体，这一点在城乡结合部的郊区房地产市场尤为突出。目前市中心的多层项目越来越少，有彻底“逃离市中心”的趋势。反观城市的外延，尤其是近两年房地产开发较热的“三区五片”，即汉口的金银湖片和后湖片，武昌的南湖片、东湖高新开发区片以及汉阳地区的沌口开发区，无论楼盘规模如何，均以多层物业为开发的主要建筑形式。从武汉三镇各区新开楼盘来看，多层物业也是占着绝对的比例。

●**小高层**。目前小高层最大的特点是将其“领地”扩展到了郊区。除了在“寸土寸金”的市中心之外，小高层也出现在了离市中心较远的城乡结合部。位于金银湖片区的“丽水佳园”开盘，其一期工程推出了数栋八层带电梯的小高层，再加上户型上的创新设计，市场反映良好。此外，近期开盘的位于青山区工业二路上的“宝安·公园家”在其规划中也有数栋小高层项目。这一现象打破了“小高层只能在市中心生存”的定式。

●**高层**。目前武汉市高层物业尴尬的现状正在被城市中心区日益增多的新一代高层住宅项目所改变。市中心几个高层楼盘的面世，为高层物业市场增添了几分亮色。本季度福星城市花园、怡景花园等楼盘纷纷亮相，而且都以高品质树立江城楼市的顶级豪宅形象，使高层物业的现状有所改观。

●**别墅**。江城特有的丰富水资源成就了众多的别墅项目。就目前的实际情况来看，别墅市场中无论从供应量还是市场的接纳程度看，TOWNHOUSE（即联排别墅）都是最好的。究其原因，一方面是联排别墅自身的优势，即住宅功能齐全，并且位于郊区价格相对较低，绿化率高，环境优美；另一方面是因为随着二次置业者在购房人群中所占的比例不断增大，要求改善生活质量的购房消费者日益增多，直接促使别墅的需求量增大。目前汀香水榭、水蓝郡和黄金海岸等楼盘的此类物业都取得了良好的市场效果。

本项目建筑类型：

以高层（C型）为主干，周围点缀布局（A、B、D、E型）多层住宅。整个小区外观上错落有致，1.75的容积率保证了充足的绿化面积和多处现代景观小品设置在住宅楼周围。

4 竞争楼盘分析

本项目地处关山一路与雄楚大道交界处，紧临光谷CBD核心地区，属于东湖高新技术开发区黄金地段。周边地区近年来相继开发了一些与本项目相关的楼盘，形成竞争态势。对于这些楼盘的分析有助于找准市场动向，对项目进行综合市场定位。

楼盘名称 开发商 房型 结构 价格(元/m²) 交房方式

逸景苑 银峰置业发展（武汉）有限公司 3*2、4*2、复式 框架 1880起 期房

兆富国际大厦 湖北骏华房地产发展公司 3*2 框架 2880起 现房

当代光谷智慧城 武汉当代物业发展公司 3*2*2、4*2*... 框架 2020均 期房

银河湾 武汉鑫万国房地产发展公司 2*1、3*1 框架 1800均 期房

华城新都 武汉汇峰房地产开发公司 1*1、2*2、3*... 框架 1980均 期房

东林外庐 冈部置业（武汉）公司 3*2、1*1、4*... 框架 1670均 期房

名都花园 武汉城投房地产开发公司 2*2、3*1、3*... 框架 2700均 现房、期房

丽岛花园 联合置业（武汉）公司 3*2、4*1、4*... 框架、砖混 3900均 现房

电脑大世界 洪港置业 3*2 框架、砖混 4300起 现房

明珠园 武汉联亨物业发展有限公司 2*1 框架 1000起 期房

弘业俊园 武汉市武昌政通实业公司、湖北弘业房地产发展有限公司 不详 框架 未开盘 期房

南波湾 武汉农垦房地产公司 别墅 框架 1290起 期房

文豪苑 武汉洪荣物业有限公司 3*2*2、2*2*2 框架 1820 均 期房
当代曙光嘉园 武汉曙光双环开发公司 3*2*2、4*2*2 砖混 1490 起 期房
半岛尊邸 湖北鑫丰物业发展有限公司 4*2、3*2、2*2 框架 2188 起 期房
华乐苑 武汉东湖物业发展有限公司 3*1、3*2 框架 1700 起 期房
水蓝郡 湖北长城建设实业有限公司 别墅 框架 2600 起 现房
狮龙花苑 湖北云顶房地产开发公司 3*2、2*2 框架 1780 起 期房
山水华庭 武汉市铸久置业有限公司 2*1 3*2 4*2 砖混、框架 1400 起 期房
虹景豪庭 武汉市洪汇物业发展公司 3*2 4*2 框架 2920 均 期房
汤逊湖山庄 湖北华泰置地公司 3*2、5*2 砖混 框架 1700 起 期房
樱花大厦 湖北新长江置业公司 2*1、2*2、3*... 框架 2580 起 期房
明雅苑 明鸿房地产 不详 不详 1780 起 期房
华乐花园 汇峰房地产 不详 框架 1478 起 期房
发展大厦 武汉经济技术开发区 3*2 框架 4000 均 现房
世纪广场 湖北省住宅发展公司 3*2 框架 3500 起 期房
尚文创业城 武汉尚文房地产开发公司 3*2 框架 1860 起 期房
梅南山居 武汉新大陆物业发展有限公司 别墅 框架 2400 起 期房
南湖山庄 武汉佳和房地产开发公司 3*2、2*1 框架，砖混 2200 均 期房
星光苑 东湖物业发展公司 2*1、3*1 砖混、框架 1900 均 现房

洪岭公寓 洪发物业 2*1、3*1 框架 1800 均 期房
澳门山庄 顺联房地产 (武汉) 开发公司 别墅 框架 2500 均 现房
金梭花园 洪山区关山房地产综合开发公司 2*1、3*1 框架 1750 均 现房
南远大楼 黄石中银 3*2 框架 2000 起 现房
利国综合楼 湖北胜良房地产开发公司 2*2、3*2 框架 1880 起 现房
华泰山庄 湖北华泰置地实业公司 别墅、复式 框架、砖混 2200 均 现房
玉龙岛花园 武汉宏宇置业有限责任公司 别墅 框架、砖混 2300 均 现房期房
竹苑小区 华中地产物业 2*2、3*2、2*1 框架、砖混 1400 起 现房
学府佳园 武汉东湖高新集团湖北公司 2*2、3*2、4*... 框架 2000 均 期房
滨湖名都城 滨湖房地产 2*2、3*1、3*... 框架、砖混 2700 均 现房期房
三鸿家园 博达房地产 2*1、3*1、2... 砖混 1600 起 现房
泰格生态公寓 洪港置业 2*2、3*1、3*2 框架、砖混 1600 起 现房
江天大厦 江夏房地产 3*2 框架 1400 起 现房
卓刀泉伏虎山庄 武汉京楚房地产开发公司 2*1、3*2 砖混 1380 起 现房
创业农庄 东湖科技创业农庄 别墅 砖混 1858 起 现房期房
洪广大厦 中国农房 3*2 框架 3480 起 现房
迪雅花园 东泰房地产 2*1、3*1、3*... 框架、砖混 2250 均 现房
颐和苑 天人房地产 1*1、2*1、2*... 框架 1500 起 现房期房

(四) 市场定位

1 项目优势和价格定位

和周边其他竞争楼盘相比本项目有其自身特有的优势：品牌、规模、高科技及文化氛围、交通便利、绿化及现代景观、智能及商务配套，这六大优势集中了当今武汉成功开发楼盘的精髓。

光谷地区已成为武汉市楼价涨幅最大的区域，政府每年几十亿的基础设施投资，大量跨国公司和高科技公司的涌入，必将在近期内大大改善光谷地区的居住生活条件，创造更多的就业机会和商机，抓住发展机遇，抓住商机是现代人选择居住场所的重要因素。“联想高科·经典都市”紧邻光谷中央商务区（CBD），该区域在近年内将实现光谷开发服务、金融投资、商务贸易、信息交流与展示、居民生活配套和商务配套六大功能，其升值潜力是非常巨大的。随着光谷步行街，创业街工程实施，这种潜力必将得到实现。光谷是最能体现武汉未来形象和发展的地区，而“联想高科·经典都市”则是光谷置业首选。“联想高科·经典都市”住宅建成后，以联想集团为依托，成为武汉市第一个全智能住宅小区。

武汉市住宅市场存在着同质化现象。无论是新概念的运用、户型设计还是小区内楼盘看上去都大同小异。住宅开发项目有在概念上炒作的嫌疑。现在的武汉市房地产市场已步入成熟，消费者在对住宅的选购上也非常理智，所以本项目应注重产品的制造（包括：户型设计、外立景观及新技术、新材料的运用等）和硬件设施的配套。另外本区物业购买者主要为当地白领阶层，而且中等户型特别是 120 平方米左右的户型占据本区域目前市场销售的主力，所以应适当考虑户型配比，以取得更佳的经济效益。

至 2001 年，全市城区人均可支配收入为 6752 元，恩格尔系数为 43.1%，按住房价格测算，一户普通的三口之家，年收入如为 2 万人民币，按武汉市通行的消费标准，人均消费每人每月 400 元，三人为 1200 元，年消费约为 14400 元，剩下的如全部用于住房，也仅为 5600 元，三口之家购买一套 70 平方米，价格为每平方米 1200 元的经济适用房，需要 20 年左右的时间，且武汉市三口之家的年收入在 2 万元以下的家庭约占 50% 以上。所以本项目在价格定位非常谨慎，充分考虑到武汉家庭的普遍承受力。

此外我们将对我们的目标销售区域对本楼盘进行充分的宣传，积极抢占武汉住宅的高端市场。

2 目标市场定位

(1) 目标区域

地块周边 3 公里半径内主要为中低素质商品和康居住宅、自然村，高素质住宅较少。新近开盘的名都花园、尚文创业城、华城新都、当代光谷智慧城逐渐提升该区域住宅品质。同时显示该区高素质住宅的市场前景。

(2) 目标客户即物业管理的方案

由于光谷 CBD 的迅速发展，该区域的居民趋于高学历、高知识、高素质的知识经济产业人群，外企、高新技术企业、金融证券信息业界白领人士、欲改善居住条件的置业者、周边高校的教师以及工作者为居民的主要构成。

“联想高科·经典都市”是为了适应光谷附近的白领阶层和各高校的老师购房和适应光谷住房需求而开发的，具有商务、智能化和人文品位高的基本特征，进而要求住房具有舒适性、健康性、智能化、文化性。舒适性是以人为本的体现，住宅从生存需求过渡到享受需求是必然的，因而要追求一种舒适方便的安静的居住环境，让人享受生活的社区。健康性就是绿色住宅的概念。现在不但要讲“以人为本”的观念，也要讲发展到讲人与自然的和谐共存，发展。所以提出一种口号：建设绿色住宅，营造健康家园。智能化体现在小区以联想集团为依托的网路系统，通讯系统及安全系统的齐备。文化讲的是人文环境。现在很多住宅，最后出现差异往往是文化品位决定了住宅的档次。

(3) 购买力分析

根据设计方案，项目户均面积 126.82 平方米，每套住宅销售均价约为 28.26 万元。一般情况下购房者首付 20% 房款，约 5 万元左右，余款向银行分 30 年按揭偿还，按照购房贷

款利率每月偿还 1200 元左右，占家庭月收入的 30%，我们制定的购买对象完全有能力支付。如果能够得到部分公积金贷款，每月还款额还将有所下降。