

海口市银通花园项目策划报告

目录

第一部分：海南房地产市场分析

一、 一、 中国房地产市场发展概况

- 1、中国房地产周期
- 2、2003年1-2月固定资产投资完成情况（按计划管理渠道分）
- 3、今年一季度房地产市场调查数据

二、海南省宏观经济环境介绍

三、海口市总体城市发展（城市建设）规划介绍

四、海口市房地产市场情况

- 1、2002年海口市房地产市场开发销售两旺
- 2、2003年第一季度，海口房地产价格走势
- 3、2003年我市房地产市场将呈现稳中有升的发展态势

五、三亚市房地产市场情况

- 1、三亚房地产开发量和销售量都达到历史高峰
- 2、三亚外资主要流向旅游业和房地产业
- 3、三亚住宅楼盘销售价格
- 4、三亚住宅岛外销售继续看好

六、海南省转化经济适用房的销售情况

- 1、海口未消化积压房地产有500万平米
- 2、海南处置积压房地产又面临新的问题
- 3、今年海南省处置积压房的措施

七、海口市住宅市场特点及发展趋势

- 1、海口市住宅市场特点

2、海口市房地产市场发展趋势

八、政府相关政策对房地产开发的影响

- 1、现房按揭对海南房地产市场的影响
- 2、停止别墅类用地的土地供应
- 3、最高人民法院出台关于商品房纠纷的司法解释

九、本区域竞争楼盘情况调查

第二部分 银通花园项目开发方案

壹、 一、 项目分析

- 1、项目基本情况
- 2、项目土地价值分析
- 3、区位分析
- 4、项目地块优劣势分析

贰、 二、 目标客户群分析

- 1、目标客户群体
- 2、价格接受能力
- 3、客户心理需求
- 4、客户地域结构特征

参、 三、 项目定位

- 1、项目概念
- 2、广告宣传定位
- 3、产品定位
- 3、住宅设计要求

四、小区规划设计的总体构想

- 1、建筑风格
- 2、居住功能
- 3、细节营造

五、品牌营销推广（略）

第一部分：海南房地产市场分析

一、 中国房地产市场发展概况

1、中国房地产周期

(1) 周期一 (1981-1986)

这一周期是新中国房地产业复苏的前奏，从 1981 年开始的理论探讨和微乎其微的实践开始，经历 1985 年左右的相对快速成长，再回到 1986 年的低谷，海南尚未建省。

(2) 周期二 (1987-1990)

这一周期从 1987 年开始，1988 年房地产业第一次真正得到较快的发展，也可以说 1988 年是中国房地产业周期的第一次高潮。1989 年的一些不确定性因素导致房地产业在 1990 年达到真正的第一次低谷。

(3) 周期三 (1991-1995)

经历 1990 年的紧缩之后，房地产业在 1991 年开始复苏，这一周期在经历 1992、1993 年的极度膨胀后，在 1993 年下半年治理整顿的基础上开始衰退 1994 年在中国第一次出现商品房空置现象。房地产业在 1995 年再次跌到谷底。

(4) 周期四 (1996-1999)

这一周期的发展伴随着中国房地产业的合理调整进行。这一周期与第一周期有点相似，在经历 3 了年左右的艰难复苏后，在政策的支持下，1998 年房地产业增长出现较好的势头，但是 199 年再次出现衰退。

2、2003 年 1-2 月固定资产投资完成情况 (按计划管理渠道分)

投资类别	实际完成(亿元)	比去年同期增长%	比重%
投资完成额	1936	32.8	100
基本建设	939	27.7	48.5
更新改造	320	41.8	16.5
房地产开发	598	37	30.9
其它投资	80	30.6	4.1

数据来源(国家统计局)

统计数据表明，从 1998 年到 2002 年，我国的房地产开发投资始终保持了 20% 左右的增长，竣工面积保持了近 20% 的增长，销售面积始终超过 20% 的增长。即与 19987 年相比，投资和竣工面积都翻了一番，销售额即增加了一倍半。2002 年我国 GDP 增长是 8%，房地产业对 GDP 的直接贡献率与间接贡献率之和是 1.9 到 2.5 个百分点。

3、今年一季度房地产市场调查数据

今年以来，中国房地产市场在去年平稳运行的基础上，逐渐转“热”。据国家统计局测算，三月份，“国房景气指数”达到一百零七点三四，比去年同期上升三点四六点，是近三年来升幅最大的月份。

此间分析人士认为，购房需求的加速释放是房地产市场转热的动因。随着经济的持续快速发展，居民收入也在不断增加，截至今年二月底，中国城乡居民储蓄突破十万亿元大关，居民的消费水平也在进一步提高。人们在逐步满足汽车等十万元级消费需求的同时，对几十万元的房地产消费需求也在不断增加。

今年一季度，中国累计销售商品房面积三千一百二十五万平方米，同比增长百分之四十五点二，增幅比去年同期增加二十七点七个百分点，是近几年同期的最高值。随着商品房持续旺销，商品房平均销售价格也呈上涨态势。前三个月，中国商品房平均销售价格为每平方米二千五百一十一元，同比增长百分之五点一。

住房投资的增加和建设的加快增加了供给，满足了消费需求。一季度，中国完成房地产开发投资一千二百八十五亿元，同比增长百分之三十四点九。全国房地产开发实际到位资金二千三百四十七亿元，比去年同期增长百分之四十三，高于同期房地产开发投资增幅八点一个百分点。

在投资的强劲拉动下，今年以来，房地产竣工面积保持了百分之四十以上的增长速度。一季度，商品住宅竣工面积为二千四百五十九万平方米，同比增长百分之四十四点三。三月份，竣工面积分类指数比去年同期上升八点九一点，是拉动“国房景气指数”整体水平上升的主要原因。

不仅是竣工面积在增加，房地产种类也丰富多样。房地产开发商对市场需求进行了细分，他们针对不同消费能力、不同消费偏好的消费者推出了各式各样的房产。有针对年轻工薪族推出的精装修小户型，有迎合人们对居住环境的关注推出的各种生态型小区，还有为老年人安度晚年推出的“夕阳红”型小区……

不过，中国房地产市场也存在一些问题。前三个月，由于商品房竣工面积明显增加，商品房空置面积的增速出现反弹。一至三月份，商品房空置面积同比增长百分之八点五，增幅比去年同期提高三点八个百分点。部分地区投资增幅过大、土地供应过量、价格上涨过快，出现了不同程度的“虚热”等结构性问题。

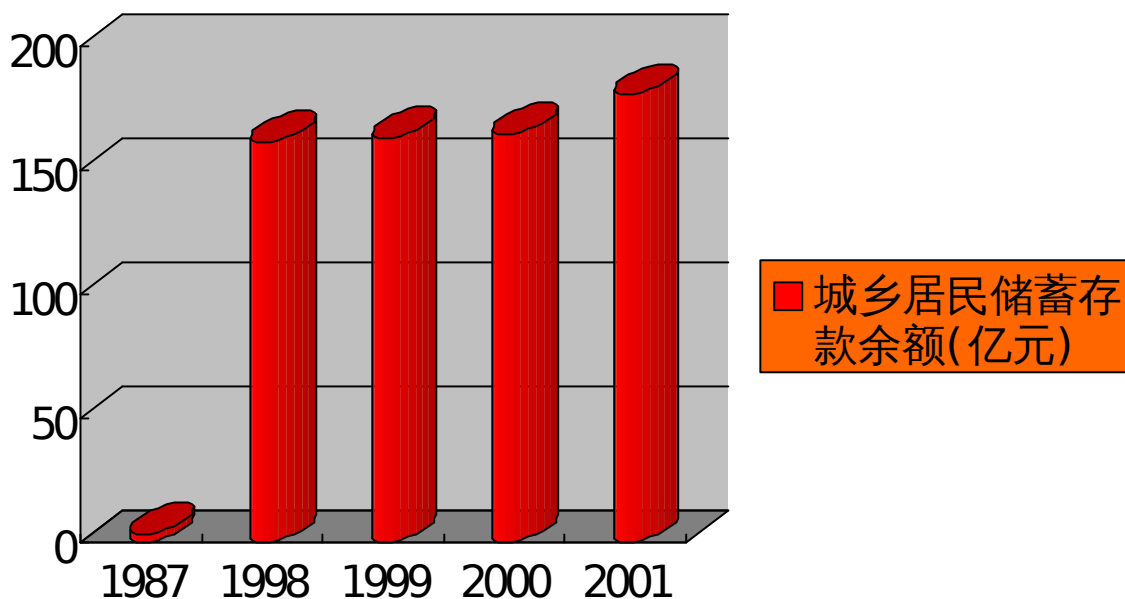
二、海南省宏观经济环境介绍

海南是中国唯一的热带海岛省份，全省陆地面积约 35 万平方公里，包括海南岛和西沙、中沙、南沙群岛，海域面积 200 万平方公里。海南岛全境属于热带，四面环海，夏无酷暑，冬有暖春，年平均气温 22-25 度，是难得的全年全天候的热带海岛度假旅游胜地。海南岛森林覆盖率 51.8%，为全国之最。海南拥有全国最好的环境、空气质量，还是水质最好的省份，地下水、地表水和近海水质保持良好状态。海南的人口约 787 万，人均寿命在全国最长。1999 年度被国家批准建设生态省。根据世界旅游组织和海南省政府共同制定的《海南省旅游发展总体规划》，到 2020 年，海南将建设成为世界一流的海岛度假旅游胜地。

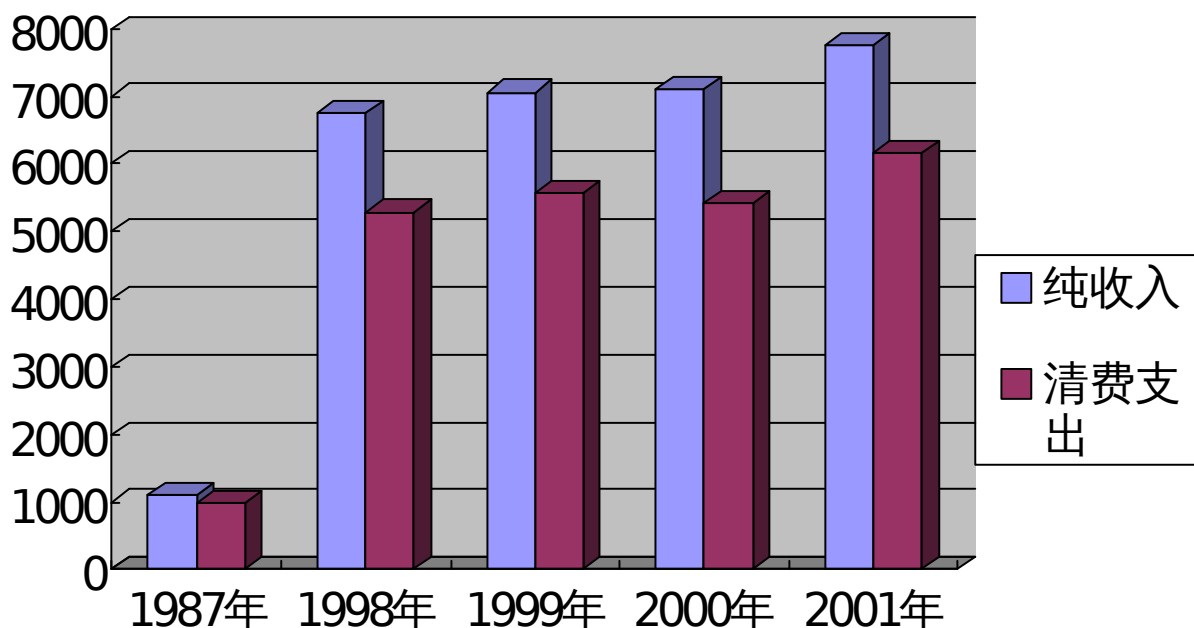
海口市、三亚市年平均气温表

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
海口市	18	22.2	23.4	26.1	26.7	29	29.5	28.2	27.7	26.2	23.2	27.4
三亚市	22.3	23.3	26.2	28	27.5	29	29.9	29.4	27.8	27	24.9	20.3

城乡居民储蓄存款余额（亿元）



城镇居民人均可支配收入和消费支出（元）



三、海口市总体城市发展（城市建设）规划介绍

海口市将琼山市并入后，面积扩大 10 倍，新海口市城市性质定为特区省会城市、北部湾地区中心城市、滨海旅游城市和港口城市。新海口具有四大城市职能：一是中心城市的职能。新海口是全省政治、经济、文化和流通中心，北部湾区域商贸中心。二是交通枢纽的职能。新海口是全国 20 个主枢纽港之一，是海南集海运、空运、铁路运输、公路运输为一体的综合性城市。三是旅游服务基地职能。新海口将充分利用热带海滨风光、历史文化、民族风情、生态环境等得天独厚的旅游资源，突出做主题公园和滨海度假酒店的规划建设，形成以度假休闲为特色的旅游基地。四是居住的职能。把新海口建成华南热带花园城市，走绿色发展之路，生态环境建设走在世界前列，成为理想的居住地。

围绕做大做强做精做美海口的目标，海口市 2003 年重点实施 4 大项 26 小项城市规划建设。

1、规划编制项目（六项）：

- 新海口城市总体规划年初完成纲要阶段，年中出成果并上报审批。
- 南渡江两岸中心区分区规划和景观设计。
- 港口总体规划已初步完成，将根据四港分离的设想进行调整修订。
- 火山口主题公园总体规划。
- 老机场开发建设总体规划。
- 火车站广场及周围地区详细规划。

2、道路交通工程（七项）：

- 龙昆路迎宾大道，全长 17 公里，已完成一期拆迁和规划设计招标。
- 城市南外环快速干道（同三高速公路），已完成道路选线工作。
- 滨江东、西路，已完成初步设计方案。
- 东海岸沿海道路，从琼山北港到新埠岛。
- 国兴大道西段，原为大英山旧机场跑道，现已开工建设。
- 中心城区断头路打通工程已完成方案设计，主要有：和平南路—海府路—机场路，机场西路—海秀路—龙华路—新港，玉沙路—金龙路—海秀路—金宇路，海甸五西路—人民路—和平大道，国贸东路—海秀路—农垦路。
- 中心城区主干道十字路口拓宽改造工程，主要有国兴大道与海府路、南海大道与龙昆南路等十五个路口。

3、旧城改造工程（四项）：

- 改造老城区解放路、博爱路、新华路、得胜沙路、中山路。
- 改造海甸一路为渔人码头，全长 2700 米，现已完成拆迁统计，正进行一期工程的设计。
- 秀英小街改造，全长 1920 米，预计今年完工，设计成一条具有南洋风格的城市干道。
- 玉沙村改造，使村民获得良好的居住环境，完善金贸区功能，提升城市品位，现已完成拆迁安置调查和部分拆迁。

4、环境景观工程（九项）：

- “两湖一园”整体改造，已完成规划设计。
- 白沙门生态公园正在编制规划方案。
- 西海岸带状公园一期已完成，将实施二期规划，提升品位和景观水平。
- 金贸广场，位于国贸大道与玉沙路交叉口处，功能为面积 15000 平方米的商业广场。
- 宜欣广场，利用置地花园南侧三角地建成 32000 平方米的生态商业广场。
- 世纪广场，世纪大桥南、北桥头建成 64 万平方米的休闲绿化广场，并将原滨海高层区调整为低层、低密度的商业娱乐广场。
- 美舍河综合整治，已完成河道清理、污水截流、一期绿化，现正进行长堤路至白龙路绿化方案设计。
- 城市夜景灯光工程，正进行南大桥、滨海西路、火车站广场等的夜景灯光工程，并已委托设计全市的总体灯光夜景工程。

—文明生态村规划建设。

5、新海口将规划建设商贸步行、旅游商品、体育商品、科技信息、餐饮、特色景点购物等六大类若干条专门街。

—中山路将建成五金电器街。

—博爱路建成日用品街。

—新华南路建成家用电器街。

—新民西路建成海鲜干品街。

—解放路建成信息音像图书、影院、娱乐、旅游产品街。

—府城忠介路将整治改造成服装、小商品零售步行街。

—广场路将成体育商品一条街。

—国贸中路海府路将建信息街。

—海府路创建科技信息街，并在全市范围内规范发展了3~4家电脑商城。

建4条餐饮一条街

—龙昆南路高标准改造，建成全省一流的餐饮、休闲娱乐一条街。

—南海大道在现有基础上进一步规划引导，逐步形成海南特色的餐饮街。

—金龙路中华美食街年底将聚集全国各地著名的特色餐馆。

—新埠岛金水门美食街做海鲜特色街，结合游艇夜游南渡江吸引游客。

乡间还有2条特色景点购物街

—以演丰镇东寨港红树林为依托，建设海口餐饮和旅游产品购物街。

—以火山口公园景点为依托的石山乳羊餐饮业和旅游产品购物一条街。

6、

新海口旅游业将充分开发和利用城市资源，做好滨海、沿江、火山、城市景观、温泉海岸、生态环境的文章，形成“两带三区”的发展格局。

“两带”，一是以琼州海峡度假旅游区为依托，沿海岸线建设热带滨海休闲度假旅游带，着力发展温泉度假酒店、海上观光、体育运动；二是南渡江南岸逐步发展成新海口的城市中心，沿岸建设一批富有特色的标志性城市建筑，形成沿江观光旅游带。

“三区”是指西部以火山公园、森林公园、野生动物园为支撑，建设西部观光休闲旅游区；中心城区依托丰富完善的商业、文化、娱乐功能，发展成旅游

购物、文化娱乐旅游区；东南部依托热带花卉基地、热带水果基地，发展成热带农业观光旅游区。

四、海口市房地产市场情况

1、2002 年海口市房地产市场开发销售两旺

据有关部门统计，去年海口市商品房住宅销售额 11.36 亿元，比上年增长 9.4%；商业用房销售额 5155 万元，比上年增长 337%，商品房销售面积 56.76 万平方米，比上年增长 35%，商品房平均价格 2118.4 元/平方米，比上年提高 34%，个人购房的比例也超过了 97%。

去年海口市房地产开发投资持续增长，全年完成房地产开发投资 15.1 亿元，比上年增长 9.8%。其中住宅建设完成投资 11.7 亿元，增长 7.4%，房地产开发施工面积 216.7 万平方米，比上年增长 14.2 %。

积压商品房尤其是转化房的销售旺势拉动了房地产交易市场的活跃，去年全年共完成房屋交易 6883 宗，比上年增长 17%；成交房屋面积 112.1 万平方米，比上年增长 29%，首次突破年成交一百万平方米大关，成交金额 16.87 亿元，比上年增长 32%。

从 2000 年开始，我市积极启动住房二级市场，降低存量房入市门槛，2002 年二手房交易 2527 宗，交易面积 57 万平方米，成交金额 7 亿元，分别比上年增长 8%、12%和 20%；

随着住房分配货币化的逐步实施，个人购房已成为住房消费的主体。据统计，个人购房比率 2000 年为 92%，2001 年为 95%，而 2002 年的个人购房比率已超过了 97%。

2、2003 年第一季度，海口房地产价格走势

海口市城调队提供的数据显示：本季度海口商品住宅销售价格指数涨幅比去年同期高出 2.9 个百分点。其中，经济适用房上升 1.1%，普通住宅上升 5.5%，豪华住宅上升 1.5%。

海口房价上涨，主要得益于积压房地产的成功处置，市场日渐复苏，而售价较低的经济适用房销售已接近尾声，续建商品房取而代之，成为房市新卖点。加上海南良好的生态环境和适中的房价对内地购房者颇具吸引力，引发了新一轮的购房置业热。多种类型的住宅楼中，小区规划好、环境优美、各种配套设施齐全的多、高层住宅楼尤其受消费者青睐。受房屋销售价格上升的牵动，土地交易价格涨势明显，其中，普通住宅用地涨幅达 12.7%。主要原因是海口城市区域扩大后，原属琼山市的土地，如南渡江畔土地将成为海口重要开发热点，是海口远景规划中的繁华中心地带，一夜之间身价倍增，从而拉动土地交易价格的上涨。

房地产租赁价格指数比去年同期下降，其中，高标准写字楼降幅达 45.5%，普通办公用房达 12.1%。主要原因是海南房地产热留下的后遗症造成城市空置房过多，再加上“海南热”消退后，不少公司、企业纷纷撤离，办公用写字楼严重过剩。供过于求，房地产租赁价格自然走低。

3、2003 年海口市房地产市场将呈现稳中有升的发展态势

2003 年海口市房地产市场将呈现稳中有升的发展态势，海口房地产市场的投资和消费继续同步增长，且保持较高水平，房地产供求总量基本平衡，供应结构基本合理，房屋交易平稳增长，存量住宅交易较为活跃，依据如下：

一是去年房地产开发投资快速增长的延续；此外，加入世贸后，在与世界接轨的同时，中国经济新一轮的投资热潮也随之而来，外资投入的增加和国外进口产品的增加将导致更多的国外公司进驻，这必然刺激对办公楼、宾馆、商场、厂房等非住宅类房屋的需求，加速房地产经济的整合。

二是海口市提出了全面建设小康社会的宏伟目标，要求住房从满足生存需要，实现向舒适型的转变，基本做到“户均一套房、人均一间房、功能配套、设备齐全”，这将大大促进住宅建设的发展。在相当长一段时间内，住宅建设量的增长与质的提高将长期并存，居民消费结构升级，无论投资还是消费都有较大的增长空间。

第三，财政部、国家税务总局下发了《关于处置海南省和广西北海市积压房地产有关税收优惠政策问题的通知》，明确处置海南积压房地产税收优惠政策延长到 2004 年底，这将进一步促进积压房地产的消化。

第四，海口市规划调整后，为海口经济发展，提供了更广阔的空间，使海口市的房产更具竞争力，而以风光旖旎著称的滨海城市海口，也必将以其得天独厚的自然环境、优良的人居环境以及特殊的政策氛围，再次吸引一批又一批外地人来海口购房，从而拉动市场需求，促进消化。

此外，海口市从去年大规模整顿和规范房地产市场秩序后，房地产开发经营行为进一步规范，房地产市场秩序已明显好转，促进了开发投资和消费。同时居民住房观念正在逐步转变，住房公积金个人贷款和银行按揭贷款业务大量开展和额度的提高、简化按揭手续，增强了居民购房的支付能力；住宅小区环境和品位不断提高，也刺激了大批居民的购房欲望。

四、 四、 三亚市房地产市场情况

1、三亚房地产开发量和销售量都达到历史高峰

三亚位于中国最南端的城市,环境如诗如画、空气甘甜熏人、风情千变万化的特点，营造出最佳的人居环境，这独特的热带海滨风光优势掀起了三亚房地产业的热潮，特别是三亚获取“人居环境奖”后，更是把这一热潮推向顶峰。据三亚市房地产主管部门统计，近几年来，三亚市房地产发展迅速，每年以 30% 的高速度增长，已成为三亚市的主要支柱产业之一。去年三亚办理房地产交易办证量达 20 万平方米，房地产交易额为 9.7 亿元人民币，比 2001 年增加 50%，房地产营业税和契税总额 48015 万元，占全市税收总额的 15%，扭转了 1992 年房地产泡沫之后连续多年的疲态。经过 2001 年恢复性发展，去年三亚房地产开发量和销售量都达到历史高峰。从建设报建规划情况看，今年三亚又将有 54 万平方米的住宅相继投入开发建设。

2、三亚外资主要流向旅游业和房地产业

三亚的两大优势产业旅游业和房地产业成为外资青睐的对象。据统计，三亚市第一季度实际利用外资 4883.4 万美元，同比增长 10.3%。其中，合资经

营企业 3560.3 万美元，增长 32%；外资独资企业 1124 万美元，增长 5.4%；新增外商投资企业 3 家。投资额较大的有美国、英国和台湾，投资额分别为 3458.9 万美元、377 万美元和 510 万美元，同比分别增长 1.06 倍、86.6% 和 77%。从行业看，大部分外资投入三亚旅游业和房地产业的开发建设。从具体项目看，第一季度外资投入项目排在第一的是房地产项目，其次是旅游项目。

3、三亚住宅楼盘销售价格

三亚高档海景楼盘的热销，提升了三亚房产的价格空间，今年第一季度商品房的销售价格同比提高了 10% 至 15%，自春节黄金周开始，由于需求旺盛，各房地产开发公司开始调整自己的商品房售价，使得一批定位中档次的楼盘也应运而生，如“南国骏园”、“馨海湾”、“美和家园”、“山水云天”等，这些楼盘多处在市中心，交通便捷，适合居家、工作。到三月份底，市区商品房每平方米最低售价都在 1500 元以上，平均售价为每平方米 1800 元；沿海一线商品房的最低售价为每平方米 3800 元，平均售价为每平方米 4000 元。今年三亚房地产市场仍将保持供求平衡，价格平稳发展。预计今年新增住宅面积将达 38 万平方米。

4、三亚住宅岛外销售继续看好

从目前已开盘销售、预售的项目看，市场反应都很好，三亚市正成为国内人士开始异地置房的首选地，这些商品房销售七成以上是来自岛外，岛外购买者中有四分之三则是来自我国的北方省份，另外沿海经济发达地区，包括江浙、上海、广东等地的购房人士购房人数所占比重在加大，在沿海一线房的购房量中占了 10%—15%。岛外客到三亚购房作为休闲度假、人居养老的占购房者四五成；还有一部分购房者则是作为投资置业到这里购买房产。相对而言，本地居民购买能力较小，本地居民大多选择中低档小区。

六、海口市转化经济适用房的销售情况

1、海口未消化积压房地产有 500 万平米

经过几年的努力，我省处置积压房地产工作已取得重大突破，除司法查封部分外，积压房地产确权工作已全部完成，可处置的闲置土地已全部进入处置程序，

三分之二的停缓建工程申报了处置方案。资料显示，仅 2002 年，海口市就批准了 32 个项目转化为经济适用房销售，批准积压商品房转化为经济适用房面积 157 万平方米。海口市转化房的销售旺势，带动了全市房屋交易量的上升，2002 年，海口市房屋交易面积达 112.13 万平方米，交易金额 16.88 亿元，比上年增长了约 30%。据不完全统计，从处置工作开展至今，海口市共销售各类积压商品房约 196 万平方米，其中，空置商品房销售约 117 万平方米，占全市空置商品房 264 万平方米的 44.32%。停缓建工程有 48.75% 复工建设。

2、海南处置积压房地产面临的问题

国家财政部、国家税务总局给予海南处置积压房地产的优惠政策到 2002 年 12 月 31 日截止。随着国家优惠政策期限的截止，及中央给予海南用于补助转化房销售返还土地出让金的 4 亿元额度已安排完毕，今后 5 年内，海口市还有 500 万平方米的积压房地产需要消化，今年处置积压房地产目标：停缓建工程竣工面积达到 300 万平方米，新增盘活利用闲置建设用地 50 万平方米。

3、今年海南省处置积压房的措施

去年底国务院批复了《处置海南省积压房地产补充方案》。今年海南省将按《补充方案》的要求，充分利用海南特区拥有的立法权和自主权，研究制定有关处置工作的政策与措施，集中精力解决好处置积压房地产工作中的热点、难点问题，争取在司法查封和处置停缓建工程立法方面取得突破。

今年海南省将完善适应不同人群支付能力的住房供应体系，扩大住房有效需求。着重抓好中低收入家庭的住房、经济适用房和廉价出租房的建设，进一步放开住房二级市场，活跃住房二级市场，消除入市门槛，培育和鼓励住房消费。努力开拓岛外市场，加快积压商品房的销售，进一步拉动住宅建设和房地产业的健康发展。

海南处置盘活的“烂尾楼”因产权清晰，价格优惠而备受青睐，而海南一流的人居环境对岛外购房户更具吸引力，外地人来琼购房占据了相当大的比例，

部分地区已超过 60%，一些内地房产投资商已盯上了海南的“烂尾楼”，准备加盟积压房地产处置。从而拓展岛外市场，加快了海南积压房地产的消化。

随着生活水平的提高，城镇居民对改善居住条件的要求更加迫切，加上城市化进程的加快，每年将有 10 万以上的农业人口进入城镇，这也是有效拉动房产消费的利好因素。

六、海口市住宅市场特点及发展趋势

1、海口市住宅市场特点

——市场细分化

当前，随着生活水平不断提高，人们对住宅的要求，更加讲究实际，更加追求多样化，保值观念也逐步加强。住宅更换与家庭生命周期趋于一致，也就是说，年轻夫妇家庭选购小套型住宅，中年夫妇家庭购买大套型住宅，有同时置业郊区周末休闲住宅趋势，老年夫妇家庭可能会换购配套齐全小套型住宅。海南近年来出现了一些主题性居住社区，主题性居住区是指具有特定服务对象，具体服务目的，功能与环境具有特征性的居住小区。比如，为大学生提供住宿的大学生公寓，为白领阶层准备的白领公寓，为老年人安度晚年的老人院、疗养院等，还有为成功人士“量身定作”的健身休闲的度假村等。

去年，政府提出要在海口建起一座大学城(类似广东珠海市唐家湾大学城，引入中山大学、北京理工大、华中师大等高等学府，也同时具备带动周边房地产开发热潮职能)，这将给海口市带来新的经济动力。另外，随着社会的老龄化、家庭的小型化，社会发展多模式并存的养老服务体系就成为必然趋势。还有海南气候适宜老人居住，于是坐落在美兰区米铺村内的海口唯一一家老人公寓，每年吸引了不少各地老人来休养。

——住宅郊区化

市郊清新的空气、迷人的山水、丰富的植被、空旷的田野，以极大的诱惑力吸引着城市居民。于是，大规模的住宅区在城市郊区快速发展，城市居民往郊区迁居的趋势将愈演愈烈。新近开发的“绿色佳园”便是其中代表，其打着“回归自然、崇尚绿色”的旗号，吸引了不少置业者。另外，低廉的土地及设施使用成本也将诱使部分商业迁往市郊。随着交通条件的

改善及我市拥有私人轿车的数量越来越多，在城市郊区重要的交通干线旁，将陆续出现一些大规模的超市（购物中心）。位于滨海大道的中央商城，二期工程正在如火如荼的建设中，而像这样的开发又将推动城郊住宅发展。

——楼盘规模化

从海口市积压的楼盘来看，小规模的小区，单体楼住宅和户型开间设置不合理比重极大。市区由于开发面积有限，很多楼盘功能配套都很依赖周边的市政配套来弥补。随着住宅郊区化，人们对居住条件的要求越来越高，小规模的住宅已满足不了人们的需要。今后两三年内住宅的竞争是规模的竞争。许多外地的大型房地产开发企业已在海口拿下大幅地皮，如新世界、深圳保安集团等发展商的进入将对海口市小规模项目带来很大的冲击。

——设计功能化

随着生活形态和工作方式的改变，“家”的概念将不再仅是一个吃饭睡觉的地方，“家”正在日趋成为人们居住、办公、休闲和通讯一体化的生活中心。展望未来住宅形态的发展趋势，除了向户型大型化和功能细分化的方向发展外，住宅设计将更体现出满足住户在安全性、保健性、私密性、灵活性、舒适性、艺术性这六个方面要求，户型设计将走向全明化，室内动静分区，干湿分离，引景入室（即增加户室内绿化空间、入户花园等）。在间隔设计方面，主卧室的面积将扩大至 20-25 平方米以增加私人空间，窗户趋向更大，意在获得更广、更好的视觉效果，同时使房间的采光、通风效果更佳。住宅功能房将增加，琴房、视听室、健身室、保姆室、私人露台、储藏间等“功能房”已相继出现。

——开发个性化

“以人为本”的住宅经营理念，充分考虑现代人对居住生活多元化、个性化的要求，海口市的开发商都开始注重小区的环境规划设计，营造特色居住空间，以满足人性不断提高的居住心理。现在，海口的住宅项目越做越多，同时产品越做越好，重点在于：住宅内部空间的分割、住宅群体之间的组合以及外立面的选型、居住环境的结合、社区公共设施的配套等。在建筑材料上也采用高科技含量的建材设备，提出智能、环保、减少噪音等，以提高人们居住生活质量。大打“特色”牌，以便在强手如林的竞争中脱颖而出。小规模项目要在夹缝中求生必须从价格、地段两方面出发，打短、平、快，并且做好“个性”品质文章。

2、海口市房地产市场发展趋势

——明年市场供求相差不大。

随着新海口的整体规划出台，岛外市场的进一步开发，商品房市场需求有望持续快速增长，但市场供给会进一步释放，供给增长将快于需求增长，从现在看，

明年市场的供应量会与今年差不多，不会大幅度增加。

明年的竞争将加剧，主要是在服务和品牌等领域展开，但不会演变成“恶性”竞争，是房地产市场和消费者供求关系的正常成熟化过程，是良性循环，而不是供大于求的原因。

——明年新开商品房仍以总价 20 万元至 30 万元的住宅为主。

由于前期开发成本呈刚性，明年新开发的商品住宅市场供给的产品仍将以总价 20 - 30 万的住宅为主。由于房地产产品开发周期长的特性，前期的土地成本已经大量投入，中后期随着客户对项目品质追求的提高，开发商只有迎合潮流才能使产品不落伍，最终结果使项目投入成本呈刚性。

——明年市场两极分化，续建工程房价格上升，新开商品房价格下降。

海口市房地产市场将凸显两极分化现象，市中心的续建房仍然热销，从商品房的销售来看，整体压力还是较大，而一些规模大、定位准的海景楼盘销售将逐步转好。一方面随着购房人群金字塔的下移，单个家庭的购买力下降，性价比较好的低价房将成为本地工薪家庭的首选。另外，岛外客户看好市中心低价位住宅的投资潜力。如去年开盘的华发大厦获得江浙的投资者看好，小户型基本售空。高档楼盘中，TOWNHOUSE、高档公寓等海景房将成为都市崛起的中产阶级的宠儿，岛外客户最看好海景项目，三亚湾及海口西海岸的海景楼盘吸引不少岛外客户在此购房养老、度假。形成了续建工程的低价房和西海岸高档楼同时共存的局面。而没有海景的中档楼盘销售压力增大，没有特色的楼盘将随着特色鲜明、定位准确的新盘的入市出现滞销。

目前，海口市高档楼的价格整体有泡沫趋势，故明年不会有较大的升值，有可能会小范围降价。从今年的一些高档楼盘的销售情况来看，已有下降的迹象，绿岛家园开盘以 2580 元/m² 起价，后来调整到 2080 元/m² 起价，实际成交的价格为 1700 元/m² 起价。金椰都的价格可以打到 8 折，世贸雅苑一期的房，业内曾流传一个笑话：以 6.8 折的价格成交。从市场来看，所有在售项目都不愿意看到价格下降的局面，不怀疑是发展商的资金压力大的情况下的回笼资金的销售策略。

由于产品细分与个性化开发，造成市场整体竞争减弱。海口市房地产开发企业数量多，力量相对分散，自由竞争程度较充分，价格战的趋势将不会明显。虽然市场出现两极分化是一种必然的发展趋势，但随着人们对居住要求的不断提高，商品房价格无法降低，定位高档住宅明年可能出现两极分化的情况，一类更加舒适、享受，更加奢侈、豪华，更有品位，价格也会提升；另一类则可能趋于平民化，成为中等收入者的第二居所。

——品牌和服务将是发展商竞争的两项利器

诚信是明年发展商竞争的一大手段，特别是面对岛外营销。93 年的海南房地产泡沫还记忆犹新。曾有一海口二次置业的内蒙古客户，在合同签订期间反复讨论 10 余次，客户在网上下载了“海南购房防止猫腻”等文章寄给开发商，可谓慎之又慎。

物业管理服务也是营销的一利器，为提高小区的物业管理水平，房地产开发商邀请著

名的物业公司加盟，以期整体提升楼盘档次。境外物业顾问公司以规范化管理体系成为今年海口房地产业顾问一大主流，岛内星级酒店成熟管理系统也为发展商所青睐，如一品水苑聘请燕泰大酒店，传世家宝聘请寰岛大酒店，打造发展商品牌，促进销售，

——明年三大板块继续看好。

金贸区板块、西海岸板块、海甸岛板块三大板块还是人们置业的首选。海口市扩大以新的规划出台，海口市的开发热点地区重新划分，形成西海岸、金贸区、海甸岛（新埠岛）、龙昆南（工业大道）、南渡江两岸五大板块，西海岸和金贸区北部将一直是明年的开发热点。随着世纪大桥的开通等利好消息，储地海甸岛西北片区的发展商纷纷启动，该区位今年仍以低价位的海景来分流西海岸的客户，明年将会是一个兵戎相见的局面。而市中心移至南渡江，江东大学城的规划使南渡江两岸以得天独厚的文化区位和自然景观成了最有投资潜力的区域是无可置疑，但短期内还不会成为投资热点。龙昆南（工业大道）随着市政建设的推进及一些大型小区的成熟开发，也为看好地段，但由于缺少自然条件的依托，没有大面积的未开发土地，难以为高档楼盘提供支撑，对于选择便利交通及小区环境的中层客户有一定的吸引力。

——一些超大规模项目出现，容积率呈下降趋势。

第一，由于城市迅速外移，近郊基础设施、社会服务设施不完善，必须规模开发才能承担高额的配套设施建设成本，以满足购房者需求，这使得郊区的住宅物业的开发规模呈现扩大的趋势。其次，发展商塑造品牌、做形象，降低开发费用获取最大利润，追求规模效益增加竞争能力，也是超大规模项目出现的原因。第三，海口的楼盘呈现规模化竞争。新开楼盘“阳光西海岸”占地 410 亩，“长信海景”二期占地 300 多亩，新埠岛“海口新世界花园”占地 346 亩，深宝安也在准备于海甸岛开发 600 亩等等。

发展商为了加快资金运转以获得最大利润，会选择建筑得房率较高的小高层、多层项目，使全市项目的容积率呈下降趋势。另外，新开楼盘大都选择海边的地段，海口城市开发日益规范化要求规划局对海景楼盘的容积率严格控制，也是促使容积率下降的一个重要因素。海南房地产市场进入新一轮的理性竞争阶段。

——政府提倡，发展商联盟，岛外销售更加热闹

岛外市场成了高档楼盘所看好的蛋糕，特别是海景楼盘更是市场目标放到内地的客户群。但海景的楼盘可供选择的城市很多，如青岛、大连、秦皇岛、福州、厦门，海南岛的海景楼盘如何吸引这些客户？不仅仅靠价格竞争，更需要“差异化”的产品。而海南岛作为全国唯一的热带岛屿具备得天独厚的自然优势，就时局而论，海南如果一直保持拒“非典”于岛外明年岛外购房客户将会大大增多。近年少数发展商尝试岛外销售，但“单兵作战”理当战绩不佳。如果海南政府能够站在推广整体品牌形象角度，打好“旅游”和“农业”这两张牌，全面“营销海南”，海南的房地产将形成地产与旅游相结合、地产与教育结合、地产与农业结合的永久性发展局面。

八、政府相关政策对房地产开发的影响

1、现房按揭对海南房地产市场的影响

无论是国土资源部目前对圈地者的当头棒喝，建设部近两年来对违规者的严厉惩罚，还是中央银行一日紧似一日的对房地产信贷的严格查处，都为新一轮洗牌做了进一步的铺垫。当前对业界震动最大的要数拟实行现房贷款的金融政策调整，房地产作为资金密集型产业对金融政策非常敏感。市场最大的变化是竞争开始升级了——不具备资金实力和开发规模的中小企业逐渐退出战场，各种背景的地产大鳄与携巨资闯入地产市场的“黑马”成为市场主力。

规模化将成为今后土地开发的新趋势。因此无论从土地面积或获取土地成本分析，均要求开发商具有相当的实力。资料显示，目前海南房地产开发总量的60%集中在海口，海口的房地产开发商有200多家，但真正具备经济与技术实力的开发商却屈指可数，海口房地产开发企业相对较弱，一个楼盘靠自有资金独立建设的困难很大。国家政策规定：房地产开发企业自有资金必须达到30%，而海口房地产开发企业自有资金仅占20%，大部分的企业需要银行直接或间接的支持。2003年以后，市场将要求其自身资质更专业化和规范化，相信今后无论是依靠政府手段或是市场调节，房地产行业优胜劣汰会加速进行。

2、停止别墅类用地的土地供应

2003年2月18日，国土资源部一纸“清理园区用地、加强供应调控”的紧急通知中明确规定，停止别墅类用地的土地供应。别墅是升级换代的产品，是奢侈品，不是必需品，因此需求市场弹性很大；不会因为政策限制开发，而不再有买别墅的想法；也不会因为政策鼓励开发，而一下子全都去买别墅。当需求不会跟着政策变化的时候，市场就是相对稳定的，价格就不会开战，竞争的焦点也不会转移。从另一个角度分析，别墅市场面临的是价格回归，而不是价格战。就海口别墅市场而言，短期内不会有太大的价格变动，但从发展的角度来看，海口别墅市场仍然隐藏着长线上升的趋势。

3、最高人民法院出台关于商品房纠纷的司法解释

从6月1日开始执行的法律条例，进一步规范房地产市场，对一些没有诚信的发展商敲响了警钟，从而为购房者找到了更能保证自己权益的有力武器，使房地产市场进入良性发展阶段。

九、区域住宅市场竞争情况调查

1、传世家宝

位置：位于海口市滨海大道文化大酒店西北侧300米，距海口湾海岸500米，东侧有20米宽的市政排污河，南侧是写字楼林立的金融贸易区，为海口市CBD商务中心。

规模：整个小区占地24亩，30户人家的联排别墅。户型面积从307-495平方。

规划设计特色：前庭后院，前后错层，透天窗、玻璃晒衣室。

综合评述：该楼盘规模小，也非一线海景盘，但在整体规划细节方面做得比较足，很有艺术文化品味，明显带有北京发展商概念包装的推广方式，突出中国人几千年来形成的文化底蕴，如风水、怀旧、传世等等。户型设计很有特色，是一个中西合璧的楼盘，楼盘还未开盘已内部认购13套房，据说大部分是北京带来的客户，销售情况应算不俗。

广告定位：现代贵族的华宫府第

2、阳光经典

地理位置：位于万绿园以西，会展中心以北，一线海景。区位及项目位置一流。

规模：全小区由七层电梯公寓、联排别墅、和独立别墅组成。

总用地面积：88867平方米

总建筑面积：66437平方米

居住户数：253户

容积率：0.8

停车位：354位

建筑密度：22.1%

绿地率：40%

建筑特色：首层架空，采用现代构架式斜坡屋顶，双层中空玻璃。

价格：多层均价 4000 元/平方米；别墅 6000-8000 元/平方米。

综合评述：该项目规模大，占据了海口湾绝佳的位置，可谓强强联合，打造市区豪宅。

3、世贸雅苑

地理位置：位于金贸区滨海大道与世贸东路交汇处。

建筑规模：8 栋 25 层—32 层高层

总用地面积：77136 平米

建筑面积：2 期及 3 期近 22 万平方米。

容积率：≤3.5

绿化率：≥60%

建筑覆盖率≤13%

建筑特色：新加坡花园式地下车库，挑高 3.9 米，4.6 米高架空层

综合评述：以两代居空中花园概念营销，已完成会所，配套设施齐全，有恒温游泳池。规划设计请新加坡雅科本，但前期为半拉子工程，对本项目的品牌形象有一定的影响。项目容积率较高，销售情况一般。

广告定位：金钻地段 五星级海景豪宅

4、阳光西海岸

地理位置：北临琼州海峡，西海岸带状公园，南侧为植物园，东侧为高尔夫球场。

总用地面积：207566 平方米

总建筑面积：187199 平方米

建筑密度值：18.2%

容积率：0.8

建筑特色：挑高 6 米的大阳台，下沉式车道，人车分流，屋顶绿化，在晒衣台设计可伸缩遮阳档板，半室内半室外游泳池

综合评述：总体规模比较大，整个小区为坡地，小区规划依据坡地的地形地貌，采用排列式的设计，尽可以增加小区海景户型，缺少组团式景观，小区配套齐全，但离市中心较远，生活不便，有车族才能考虑。4 月 28 日开盘，为多层洋房以及一线海景单位，已销售 20 多套，成交客户为本地企业家及商人，预计后期销售压力大。

5、紫荆花园(二期)

地理位置：位于金贸填海区，毗邻滨海大道

总用地面积：68 亩

总建筑面积：133204 平方米

容积率：2.92

建筑密度：19.66%

绿地率：42%

建筑规模：由 6 栋 26 层高层围合布局，配有主题体育会所和游泳池。

广告语：全力展现建筑美

综合评价：紫荆花园一期销售很好，已销售 90%，二期面积从 153—298 平方米的大户型为主力户型。二期的开发同样延续着一期的开发理念：全力展现建筑美。所以二期在景观规划也比较简单，布局一般。但每栋楼都以 45 度角的方位设计，尽可以每一户都能得到较好的景观。建筑准定位较高，主要的卖点就是建筑品质，采用双层中空玻璃的大窗户设计，直饮水、温泉到户、智能化管理以及无机房的通力电梯。该楼盘在海口市的知名度较高，有一定的品牌效应，二期没有新的开发理念，销售情况还算可以，已订购了 20 多套。

6、置地花园

地理位置：位于明珠路与滨海大道交汇处，北隔滨海大道临琼州海峡与万绿园。

总用地面积：100 亩

建筑面积：20 多万平方米

建筑规模：9 栋高层，围合 1000 平方米的中心花园。

综合评价：该盘为 98 年海口市的高档楼盘，知名度较高，但整个小区容积率较高，建筑

密度大。从二手市场来看，置地花园的房子最多，可以看出一些经济基础较好的人士已不能接受目前的居家环境，选择新开的项目。前期销售情况也不好，后期随着市政规划于楼盘南侧建一个绿化广场，对该楼盘的销售起一定的促进作用，但从整体来看，置地花园与新开楼盘来比，从园林景观还是从建筑设计都逊色。四期 2 栋的户型面积从 94—183 平方米，主力户型号为 124 平方米的三户两厅。物业管理较不错，配套比较完善，是一个成熟的社区。

7、怡景苑

地理位置：位于紫荆花园一期和二期之间，北距琼州海峡 400 米，南到滨海大道 300 米，东接紫荆路，西临海珠路。

总用地面积：18282 平方米

总建筑面积：50454 平方米

小区规模：4 栋 24 层高层

绿化面积：11742 平方米

绿化率：64%

容积率：2.76

建筑密度：18%

总户数：296 户

综合评价：该项目主要为集团购买，三栋为财政厅和计划厅所购买。整个小区规划设计一般，没有特色，主力户型设计为 140—180。已销售达 80% 左右。

第二部分 银通花园项目开发方案

一、项目分析

1、项目主要技术经济指标

批建时间：1996 年批建。

规模：2 栋塔楼，建筑地上 24 层，地下 1 层。

建筑使用性质：综合楼。

总用地面积：9999.96 平方米。

建筑面积：35000 平方米。

容积率：3.5。

2、项目土地价值分析

一个项目的土地价值是其中多种因素综合作用的结果，项目的地理位置、环境与污染情况、交通条件、市政配套、周边景观以及邻近楼盘的素质等共同决定了该项目的土地价值，该项目的土地价值要素如下：

——项目地理位置

“银通花园”位于滨海大道（海口港吹填地）。北：离琼洲海峡 500 米，前面的地块有 10 层高的住宅；南：“传世家宝”TOWNHOUSE 等项目，隔滨海大道与金贸区市中心相望；西为未开发的地块，近秀英港；东：“紫荆花园”、“怡景苑”、“昌炜城市花园”、“信息公寓”、“海怡豪园”、“阳光经典”等楼盘和万绿园、滨海公园。

——环境污染情况

地块临近海边，海风较大，是一个闹中取静的好地方，但傍边市政排水渠的沟水排放使周围的水、空气和土地都受到一定程度的污染。

——噪音的污染

该处因未临滨海大道主干道，所以噪音的污染较少，由于周边多为未开发地块，主要噪音来自后期开发项目的施工干扰以及秀英港轮船的汽笛声。

——地块周围的交通条件

地块南临海口市主干道滨海大道。滨海大道上公交车较多，交通顺畅便利，次交通路线为市政规划路，无交通瓶颈限制，进入金贸区市中心便利，因此该

地块交通条件极为优越。

——区位配套设施

万绿园、会展中心、体育馆、双岛学园、生生百货、万福隆龙昆北超市、金龙路美食街等。

2、区位分析

金贸区是海口新建设的区域，市政规划较好，配套设施较完善。菜市场、学校、银行、餐饮、邮政、医院一应俱全。政府建设花园城市绿化工程从金贸区开始，随着市政府大力整治环境，是海口市最有发展的区位。从地块周围环临景观及远景视野开阔程度来看，北面为琼洲海峡，滨海大道以南基本上没有大的地块从现正销售的楼盘来看，多为续建工程，缺少小区环境。而滨海大道以北至海的地块，靠近万绿园、会展中心、体育馆成为海口市黄金地段。该盘目前为二线海景，视野及景观都较佳，海边的市政道路已修好，属该地块的强项。

3、项目地块优劣势分析

——优势

区位优势明显，处于海口金贸区海口湾，市政配套完善，整个大社区都为高档项目开发，在这方面可以“搭便车”。并且该地块北面可借“海”的资源及南面“传世家宝”的小区景观；

该地块位于滨海大道南侧，离滨海大道 600 米左右，交通方便，周围配套设施完善，周围落成小区多，商业、居住气息浓厚；

小区规模小，地快平整、方正，是短、平、快项目；

80%返销，定位比较简单，做成什么项目比较容易确定下来。在功能档次，户型、层数、价格上都较易把握。

劣势

项目周围楼盘总用地规模大，本项目规模小环境绿化因受地方限制，从园林景观以及配套功能与该区位楼盘相比较逊色；

该地块东侧的排污渠，海口市夏季为东南风，对本项目有一定的影响；

该地块周围正在开发的项目较多，开发的档次、规模比较相近，竞争比较激烈。

停车位比例不足。

项目已建出地面，户型面积较难调整，制约规划及建筑师的设计空间。

二、目标客户群分析

1、目标客户群体

本项目主要面对交通银行的职工，小部分为金贸区写字楼一族白领阶层和本岛中高收入阶层、岛外人士。

2、价格接受能力

根据调查所得：2000-3000 元每平方米的消费群体是本案的目标客户群，他们是社会的主流，家庭相对稳定，有的和老人同住，大多为三口之家，年龄跨度在 25-45 岁之间，有较稳定的收入，家庭年总收入在 5 万元-10 万元左右，处于社会的中及中上层，有一定的承受力，但希望房屋总价不要过高，大部分通过按揭贷款购房，在购房付三成首期款后，希望手头尚有余钱。每月的收入是维持他们一定生活水准的主要来源。所以月供在 1000-1500 元为宜，超过上限承受力就会有问题。

3、客户心理需求

目标客户比较会安排自己的生活，追求稳定之后的一种安逸，朋友或同事间有较强的竞争性，他们希望自己的能力得到社会的认同，希望自己的生活不比别人差。他们希望小区的基调：舒适、安逸而不奢华，温馨、自然而不做作，有品味、个性但不虚荣。

4、客户地域结构特征

从客户的原住地资料处理结果我们可以看到，海口项目的外地购房者占了比较可观的比例，在项目开发中对海口外来人口结构、购买力、消费偏好等的调查研究是非常必要的。海南得天独厚的地理环境吸引岛外人士到海南养老、度假、定居必然刺激住宅需求的增长；从自然地理环境看海口地势平坦开阔、气候温和、日照丰富、雨量充沛，理想的居家城市；从人文环境来看，人们生活闲适，是一个典型的居家休闲的城市。综合以上因素，外来人口购房者以到海口从事商贸业以及外地成功人士到海口购房的比例较大。

从购房者的方位偏好看，西海岸是购房者最为看好的区域，其中金贸区海景项目明显是购房者最爱。

三、项目定位

1、项目概念

本项目的地理位置优越，周边配套完善，从这个角度而言，本项目开发的风险较低。所以项目概念不须走极端，而采用比较平实的开发思想，加强社区文化的建设，加强社区文化品位，丰富的人生体验，提出“橙色”的生活方式。

橙色，视觉明快，时尚，简洁。橙色代表着沙滩、阳光的颜色，与大海的蓝色形成鲜明的对比。橙色还代表着财富和金钱，一方面反映了人们希望成功的心态，另一方面也与本项目的发展商及小区业主的职业有关——银行。橙色还代表着健康和快乐。

快乐·橙堡——成就人生快乐家

命名参考：橙色美居、橙涛府邸、橙海艺舍、橙海雅苑、橙景湾、橙色沙滩、橙汇园、橙世界、橙林园、橙郡、橙远雅舍、时尚橙堡。

“橙色生活概念”的内涵与支持要素：

概念精要		内涵	支持要素
真正的 橙色住宅	采光和观景，亲近自然是现代住宅的发展方向，本项目只能以独特的设计，细节的营造，才能打造出项目品牌	外立面色彩	现代风格的简约，通透、色彩鲜明
		园林景观	儿童游乐场、鲜艳的花、桔（橙）林，名贵的植物
		户型设计	南北朝向、户户海景、伸缩遮阳板、太阳能热水器、大观景窗、玻璃阳台
不一股的 橙色生活	橙色概念突出了生态、健康、自在与舒适等主题，与本项目特色十分切合，同时也满足小孩和老人等不同年龄特征的生活方式	健康运动	多处规划简便易行的户外运动场地。提倡运动比赛与日常小活动。会所配备健康运动设施
		悠闲家居	物业管理橙色服务，体现温暖与亲善。 人性化管理（如女社区保安、医疗检查制度等）
		艺术品味	毕加索的<向日葵>画作为游泳池图案，架空层设计艺术长廊，随处可见的小品雕塑
深入人心 橙色文化	将概念提升至文化的高度宣传本项目独有的社区文化与服务，引起社会的共同关注	社区文化	户外旅游、白领橙色之约、子女教育讲座、艺术班、摄影比赛
		开发模式	让准业主参与规划设计各个方面，根据各个步骤业内炒作开始，进行“橙色生活为什么”大全，比如参与雕塑、小品的选择

		售后服务	微笑、快捷、满意向业主提供售后的服务，如办理户口、乔迁等等
--	--	------	-------------------------------

2、广告宣传定位

成功\休闲\快乐\家园几个方面组合成了目标客户向往的家园,一生的梦想.

成就人生快乐家

3、产品定位

白领艺术家园