

昆明市房地产市场调查报告

目 录：

一、昆明市经济发展概况

- 1、1、昆明简介
- 2、2、2003年昆明市国民经济发展状况

二、中国房地产概况及政策环境

- 1、2003年中国房地产市场及房地产产业的相关政策
- 2、房地产相关的地方性收费内容及标准

三、昆明市城市规划

- 1、新昆明规划——“东方日内瓦”
- 3、3、产业规划支撑城市规模
- 4、4、新昆明的城市建设对房地产业的拉动
- 5、5、昆明主城畅通工程方案主要内容

四、2003年昆明市房地产市场概况

- 1、住宅
- 2、商铺
- 3、写字楼
- 4、昆明二手房市场情况
昆明具有代表性的楼盘。主要包括地理位置、面积、发售时间、交房时间、售价、出售率、开发商、档次等。

五、“拓东”楼盘市场竞争状况分析

- 1、一环路周边楼市发展态势
- 2、片区市场竞争状况分析
- 3、本案竞争对手分析
- 4、周边市场消费需求调查

附：昆明市存量楼盘情况（截止2004年3月）

一、昆明市经济发展概况

1.1 昆明简介

昆明是云南省的省会，全省的政治、经济、文化中心和交通通信枢纽，西南地区的中心城市之一，国家历史文化名城，我国重要的旅游商贸城市。据《中国城市发展报告》评估，在中国50个重点城市中，昆明城市综合实力排第28位，在西部地区列第4位；城市

发展潜力排第 25 位，在西部地区列第二位。

昆明市辖 5 区 1 市 8 县，全市面积 2.1 万平方公里，人口 500.8 万人，主城面积 180 平方公里，人口 245 万人。市区道路面积 1182.64 平方米，年供煤气总量 1.67 亿立方米，煤气用户 43.2 万户，市区气化率 99%；城市日供水能力 86.5 万吨，供水面积 145 平方公里，公交车辆 1688 辆，年客运量 3.34 亿人次，建城区绿地面积 4238 公顷，2 万^m以上的小区 300 多个，人均居住面积 14.8^m，建制村镇 51 个，城镇化率 38.6%。

昆明属低纬度高原山地季风气候，冬无严寒，夏无酷暑，年均气温 15.1℃。年降雨量约 1075 毫米，全年无霜期 230 天，鲜花常年不断，草木四季长青，故有“春城”美誉。昆明地处中国西南、云贵高原中部，南距越南 479 公里，西抵缅甸 858 公里，西南距老挝 789 公里，具有面向东南亚、南亚开放的区位优势。昆明地势北高南低，绝大部分地区海拔在 1500~2800 米之间。城区面积 143 平方公里，坐落在滇池盆地北部，南濒滇池，湖光山色，具有良好的空间环境。

昆明自然资源十分丰富。矿产资源主要有磷、盐、铁、钛、煤、石英砂、铝土、硅石等，其中磷矿储量 46 亿吨，居全国之首。盐矿总储量约为 138 亿吨，居全国内陆盐矿第 2 位。昆明花卉种类繁多，有 400 多种，常见的 180 多种。昆明旅游资源独具特色，自然景观与人文景观相映生辉。有国家级石林、滇池、宜良九乡风景区，金殿名胜区、阳宗海风景区等。1999 年为世界园艺博览会而兴建的世界园艺博览园，为昆明增添了新的景观。昆明具有 2300 多年历史，有国家级文物保护单位 5 个，省市级文物保护单位 65 个。悠久的历史和各具特色的少数民族，形成了昆明众多的名胜古迹和异彩纷呈的民俗风情。

从国内外的宏观发展大势来看，昆明正处于一个难得的战略机遇期。国家“西部大开发”战略的深入实施为昆明扩大城市建设，争取资金投入创造了良好的外部条件；我国加入 WTO，有利于昆明参与国际区域分工协作和国际竞争；特别是中国——东盟自由贸易区的建设（自古以来昆明就是东亚大陆与中南半岛、马来半岛和南亚次大陆各国进行经济贸易往来及政治联系的陆路枢纽），将有力促进昆明市扩大对东南亚、南亚开放，建立开放型经济体系。

中共十六大报告明确指出：要加快城镇化进程，以城镇化推进工业化、信息化和农业产业化。经过详尽的论证，云南省政府、昆明市政府共同出台了《环滇池城镇体系规划概要》和《滇池流域生态保护规划概要》，初步明确从 2003 年到 2020 年建成“一湖四环”、“一湖四片”现代新昆明城市规划建设发展的基本思路。从而拉开了新昆明城市建设的大幕同时，更为昆明带来了千载难逢的发展机遇。

1.2 2003 年昆明市国民经济发展状况

2003 年昆明市国民经济结出丰硕成果，在工业经济、固定资产投资、市场消费、财政收入、对外贸易、引进外资、金融等方面再创佳绩。

1.2.1 综合

2003 年，昆明市国民经济快速增长，实现近五年来首次两位数增长，综合实力继续增强。全年实现生产总值(GDP)812 亿元，比上年增长 10.3%。人均生产总值达 16308 元，比上年增长 8.8%。

三次产业共同推动经济发展。第一产业完成增加值 59.07 亿元，增长 4.3%；第二产业完成增加值 376.66 亿元，增长 11.0%；第三产业完成增加值 376.27 亿元，增长 10.6%。一、二、三产业增加值比重为 7.3:46.4:46.3。生产总值占全省的 33.0%，拉动全省经济增长 3.2 个百分点，对全省经济增长的贡献率达 36.8%。

1.2.2 农业和农村经济

2003 年昆明市进一步强化农业基础地位，采取强有力的措施，增加农业投入，突出重点，分类指导，努力调整农业结构，以花卉、蔬菜生产为主的特色产业保持持续增长，畜牧业继续稳步发展。全市农业和农村经济继续稳定发展，全年实现农业增加值 59.07 亿元，比上年增长 4.3%。

2003 年植树造林工作取得新进展，退耕还林成效显著。全年完成造林面积 31.46 万亩，比上年减少 25.0%；零星植树 1344 万株，增长 29.2%；新增育苗面积 96 公顷，减少 28.9%；年末实有封山育林面积 234.09 万亩，其中当年新增面积 17.25 万亩；四旁义务植树 1597.85 万株。

截止年末,全市农业有效灌溉面积达 137.77 千公顷;拥有机械总动力 2.27 亿瓦特,比上年增长 3.7%;全年农用化肥施用量(折纯)144597 吨,增长 3.2%;农村用电量 71463 万千瓦小时,增长 7.3%。

1.2.3 工业和建筑业

工业生产快速增长,经济跃上新台阶。2003 年,全市完成工业增加值 294.5 亿元,比上年增长 10.1%。规模以上工业企业实现增加值 214.9 亿元,增长 10.9%;实现销售收入 559.6 亿元,增长 17.3%,实现利税 122.5 亿元,增长 30.0%;产销衔接状况继续改善,产品销售率 99.05%;综合经济效益指数达 146.4%,比上年同期提高 17.8 个百分点。工业经济效益创历史新高,工业结构进一步得到调整,技术含量高、附加值大的高新技术产业快速发展。

2003 年昆明市支柱产业和重点企业发挥重要的支撑作用。昆明市烟草、医药、化工、机电、电力、冶金六大支柱产业的工业增加值均保持了快速增长,共创造了工业增加值 190.74 亿元,占规模以上工业增加值的 88.7%,同比增长 12.5%,快于全市工业平均增速 2.4 个百分点。大中型企业仍是昆明市工业经济的骨干力量,特别是昆明卷烟厂产值首次突破 100 亿元大关,改写了昆明市无百亿元产值企业的历史。

在固定资产投资快速增长的带动下,全市建筑业总产值达到 215 亿元,比上年增长 7.8%。实现增加值 82.12 亿元,比上年增长 15.1%。

1.2.4 固定资产投资

在加快发展的环境下,昆明市紧紧抓住扩大内需,实施西部大开发,建设现代新昆明等重大发展机遇,加大发展力度,加快建设速度,全年全社会固定资产投资总额达 360 亿元,比上年增长 23.3%,超过 1998 年迎接世博会投资高峰的水平。按管理渠道划分,基本建设投资 124 亿元,增长 18.1%;更新改造投资 70.4 亿元,增长 16.7%;房地产开发投资 68 亿元;其他投资 19 亿元;农村集体、农村私人、工矿区私人建房及个私经济投资 78.6 亿元。

2003 年昆明市商品房需求旺盛,房地产开发后劲较强。去年,昆明商品房市场一直较热,商品房销售均保持两位数的增长幅度。10 月份举办的昆明房交会吸引了大量外地购房者,进一步推动了昆明商品房市场。1—12 月,昆明市房地产开发企业商品房销售面积 283.5 万平方米,销售金额 62.8 亿元,分别比去年同期增长 22.2%和 24.8%。由于商品房市场较热,加之中国—东盟自由贸易区的建立,现代新昆明的建设,使昆明的发展步伐加快,房地产商对昆明房地产开发预期看好,信心增强。1—12 月,房地产新开工面积达到 295.7 万平方米,同比增长 49.8%,房地产开发后劲较足。

1.2.5 交通运输和邮电通信业

交通运输、邮电通信业保持较好的发展势头。全市各种运输工具运输量完成情况如下:2003 年全年完成货运周转量 154.61 亿吨公里,铁路完成 105.62 亿吨公里,公路完成 47.51 亿吨公里,航空完成 1.48 亿吨公里;旅客周转量 95.80 亿人公里,铁路完成 15.67 亿人公里,公路完成 38.97 亿人公里,航空完成 41.16 亿人公里。邮电通信事业快速发展,服务领域不断拓展。2003 年,全市邮电业务总量 54 亿元。年末全市固定电话交换机总容量 216.98 万门。

1.2.6 国内贸易

2003 年,消费品市场继续保持增长态势。全年实现社会消费品零售总额 328.4 亿元,比上年增长 12.1%。按所有制结构看:公有制经济实现 72.5 亿元,占全市比重的 22.1%;非公有制经济实现 255.9 亿元,占全市比重的 77.9%,其中个体经济占全市比重的 56.5%。随着经济结构调整步伐的加快,流通体制改革不断深化,非公有制经济迅速发展。

2003 年部分商品呈现热销态势,从限额以上批发、零售贸易企业销售情况看,通讯产品以手机较为畅销,比去年同期增长 12.9 倍;电视机、音响、摄像机、影碟机等家电产品的销量均好于去年,分别比去年同期增长 0.9 倍、1.0 倍、3.0 倍、0.8 倍;计算机、轿车销售继续升高,同比增长 81.6%、1.1 倍;人民生活水平逐步提高,消费品市场的发展前景看好。

1.2.7 对外经济贸易及旅游

2003年,全市继续加大对外开放力度,不断完善政策措施,外向型经济继续发展,招商引资取得新进展。传统出口市场继续巩固,新的出口市场得到开拓。全年新批外商投资企业57户,实际利用外资5148万美元,比上年增长39.0%。全年海关进出口总额17.8亿美元,比上年增长20.1%,其中出口10.1亿美元,比上年增长12.4%;进口7.7亿美元,比上年增长31.8%。

旅游业受非典影响,有所回落。全年共接待海内外游客1592万人次,其中国内游客1549万人次,旅游收入109.0亿元;海外游客43万人次,旅游外汇收入1.13亿美元。旅游总收入118.5亿元。

1.2.8 财政、金融

财政收入增长较快。全年财政总收入完成135.1亿元,比上年增长12.8%。地方财政收入完成62.9亿元,比上年增长11.8%;地方财政支出80.7亿元,比上年增长5.9%。

金融机构存贷款余额持续稳定增长,金融业务扩大。2003年末,金融机构存款余额1770.26亿元,比年初增长19.3%,其中:企业存款714.05亿元,储蓄存款708.53亿元,分别增长18.4%和18.7%。金融机构贷款余额1261.24亿元,比年初增长18.8%。

1.2.9 科技、教育、文化和卫生体育

全面实施科教兴市和可持续发展战略。积极推进科技交流,产学研合作进一步密切。组织实施科技计划项目56项,一批先进实用技术得到推广应用。市级应用型科研机构转制工作稳步推进。

以实施素质教育为核心,“两基”成果继续巩固和加强,教育事业在改革调整中稳步发展。普通高等院校在校学生13.56万人,比上年增长24.4%;普通中等专业学校在校学生7.4万人,比上年增长15.6%;普通中学在校学生24.69万人,比上年增长1.7%;普通小学在校学生42.75万人,比上年增长1.3%。

文化事业蓬勃发展。文艺创作又出精品,《小河淌水》等文艺精品获得多项全国大奖。

卫生事业健康发展。制定并实施了《昆明市突发公共卫生事件应急办法》,城乡医疗卫生服务和药品监管得到加强。

1.2.10 人口、人民生活、环境保护和社会保障

年末全市总人口(户籍人口)达500.8万人,比上年末增加5.99万人,增长1.2%,自然增长率为6.9‰。

城乡居民生活水平进一步提高。据抽样调查,城镇居民人均可支配收入达7979元,增长8.1%。农民人均纯收入达2581元,增长5.7%。提高了城市居民最低生活保障标准。对口帮扶,部门挂钩,异地开发等扶贫工作取得新成绩。

环境保护事业不断发展。积极推进创建“国家环保模范城市”活动,加强滇池流域水污染防治工作。环保投资不断增加,全市环保投资指数达2.7%。

社会保障体系建设继续加强。各类保险覆盖面进一步扩大。全面落实“两个确保”工作。城镇登记失业率控制在3.3%以内。

二、政策环境

2.1 国家和地方政府对房地产产业的相关政策

中国房地产市场在2003年走过了尤其不平凡的一年。

年初,一场突如其来的“非典”疫情给房地产市场带来了不小的震荡,掩盖了社会各界对中国房地产市场是否存在“过热”或“价格泡沫”的讨论。在与“非典”对抗的过程中,健康居住方式受到了业界与广大居民的特别关注,健康住宅一时大行其道。

疫情过后,受到一定程度“打击”的地产界热切期待政府出台鼓励房地产业发展的新政策,但6月5日,央行规范房地产金融市场的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》(121号文件),却再次给了房地产业重重的一击。121号文件引发了房地产业界、地方政府和学术界的空前大讨论,房地产业发展过程中的诸多问题也因而显得更加突出。

8月12日,国务院《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》(18号文件)充分肯定了中国房地产业对社会经济发展的贡献,明确作出了“房地产业关联度高,带动力强,已经成为国民经济的支柱产业”的判断,为一系列争论不休的问题画上了阶段性的休止符。

从其基调来看，2003年可谓房地产市场的规范年。除了121号文件和18号文件带给房地产市场的大悲大喜，从2月份中国人民银行发布《货币政策执行报告》，3月份全国土地市场秩序治理整顿拉开大幕，到5月份最高人民法院公布《最高人民法院关于商品房买卖合同纠纷案件若干问题的解释》，直至9月1日我国正式实行第一部《物业管理条例》……2003年我国对房地产业的调整可谓紧锣密鼓，触及到了房地产领域的各个层面。

18号文件明确提出房地产业已经成为国民经济的支柱产业，是对近几年房地产业快速发展的充分肯定。但是，要真正将房地产业发展成为国民经济的支柱产业，目前还存在诸多的问题。例如，从房地产业可持续发展角度来看存在结构不平衡的问题，房地产资金与土地方面存在不少问题，房地产企业经营管理水平太低、良莠不齐等。目前，中国的房地产行业发展还处于发展的初期阶段，只有很好地解决其中突出的问题，房地产业才能真正成为国民经济的支柱产业。

房地产业发展到2003年，已步入了其明显的转型期。《经济参考报》文章指出，房地产业经过多年的发展已经到了关键时刻，眼下面临着两个拐点，一是任其发展，经过优胜劣汰，自我调整，形成一个良性发展的市场。其间的过程将是漫长而痛苦的，而且极有可能因市场的盲目性而形成泡沫，引发金融危机。另一个拐点，就是政府运用宏观调控手段将房地产业引入健康有序的发展轨道，其间也必然会经历阵痛，但前景却很光明。从目前的情况看，房地产行业在2003年的政策规范工作已经进行得差不多了，目前和以后的一段时间内，房地产业都会经历一场良性的温和的阵痛，房地产企业将不断地通过政府政策的指导与限制进行自身调整。伴随着其调整，金融、土地、市场、产品的走势都会更加明朗。

1.2.1 昆明地区房地产重大政策变化

1) 一湖四环

2003年中，云南省政府、昆明市政府共同出台了《环滇池城镇体系规划概要》和《滇池流域生态保护规划概要》，根据上述文件，初步明确从2003年到2020年建成“一湖四环”、“一湖四片”现代新昆明城市规划建设发展的基本思路，该规划构想的实施前奏为“东绕城”项目的开发。绕城项目位于东二环以外、含东三环、东绕城以内约3万亩左右土地开发量。前期拆迁工作已经开始，道路工程计划于四年左右完成。

此概念的出台，将直接导致昆明房地产格局发生重大变化，目前直接的影响就是引起了广大省外投资者和省内实力比较雄厚的开发商的极大兴趣，2003年昆交会的引资项目数量迅速增加，很多意向性的合作都是围绕“一湖四环”概念。“一湖四环”概念如果成立，对房地产最直接的影响极有可能出现的情况是城市郊区化进程加速和进一步放大。

总体而言，将对昆明房地产业产生拉动。

2) 二环路以内只拆不建

自2002年6月份政府出台“二环路以内只拆不建”的通知以来，昆明二环路以内的项目基本处于冻结状态，但最新的信息表明，政府二环路只拆不建的政策已经开始松动。受“二环只拆不建”的政策解冻影响，市府新近出台《昆明市交通整治和环境治理拆迁会议纪要》，明确四区一批土地的拆迁工作和道路扩建。必然导致未来1~3年内市中心房地产项目的重新崛起和大量入市。

按不完全推算，仅此次指导性批示的拆迁项目共14宗（其中包括威远街、顺城街、西昌路等绝对“市中心”的项目），折合建设用地约780亩。这项政策也将对昆明房地产业产生拉动。

2.1.2 结论

◎ 目前的昆明经济运转正常，社会各项经济保持平稳增长，支持昆明地产在近期的平稳发展和根本消费需求；

◎ 受近两年北市区土地开发制约和“二环以内只拆不建”政策影响，昆明房地产近年主要供应量表现在郊区化（尤其是北市区）、多层住宅开发上。而市中心、高层项目锐减，

许多区域形成“供给真空”；

◎ 央行“121”号文、新昆明城市规划、二环内项目限制的解冻……等重大房地产相关政策的调整，将会使昆明地产开发格局、竞争态势在未来时期出现重大变动。

2.2 建设工程政府部门收费标准

2.2.1 国有土地使用证办理：

1) 宗地地价评估收费标准：

序号	土地价格总额	收费标准
1.	100 万元以下 (含 100 万元)	4‰
2.	101 万元—200 万元	3‰
3.	201 万元—1000 万元	2‰
4.	1001 万元—2000 万元	1.5‰
5.	2001 万元—5000 万元	0.8‰
6.	5001 万元—10000 万元	0.4‰
7.	10000 万元以上部份	0.1‰

2) 宗土地测量费：1.00 元/m²；

3) 土地出让：卖方交出让金，为地价的 25%—50% (如属兼并、倒闭企业可减半或减免)，契税：3%；

4) 土地转让：转让金额由买卖双方协商，买方交纳契税：3%，土地登记费：0.15 元/m²；

5) 公证费：3%；由买卖双方各负担一半。

2.2.2 商品房预售许可证：

1) 申报和领取《商品房预售许可证》时不交纳任何费用。

2) 在办理《商品房购销合同》登记审验 (即以前的签证) 时，需按合同总金额交纳合同审验服务费 2‰，买卖双方各负担 1‰。

3) 验资报告审验费：注册资金的 1% (不能提交验资报告的情况下)。

2.2.3 建设工程规划许可证：

按无减免估算：框架结构：89.63 元/m²；砖混结构：80.74 元/m²。

1) 市政设施配套费：39 元/平方米 (此费用工程项目位置在二环外可不交纳)；

2) 散装水泥保证金：2.5 元/平方米；

3) 新型墙体专项费：7 元/平方米；

4) 劳保基金：投资的 4%；

5) 工程定额编制管理费：投资的 0.4‰；

6) 人防工程费：8 元/平方米。

2.2.4 施工许可证：

办理招投标费：(以 100 万元的工程为例需交纳：3770.00 元)

1) 入场交易席位费用为：中标价的 0.6‰，其中我公司出 20%，施工单位出 80%。

2) 国家财政局费用为中标价的 1.3‰，建设单位和中标单位各出 50%。

2.2.5 质监费：工程造价的 2‰。

三、昆明市城市规划

3.1 新昆明规划——“东方日内瓦”

2003 年 5 月 30 日是政府要把昆明大造成东方日内瓦的规划正式出台。“东方日内瓦”由“一湖四环”组成：一湖即滇池，“四环”指环湖公路、环湖截污、环湖生态、环湖新城。“四环”之中的主体是环湖新城：以滇池为中心，打造四个卫星城，构建“一湖四片”昆明城市区。

3.1.1 北城区(目前的主城片区)

北城是现在的昆明主城。主要功能：我省重要的金融商贸服务和行政中心，城市主要

居住区。规模：规划人口控制在 220 万人，用地约 220 平方公里。近期内，在发展滇池盆地东城等新城的同时，北城(主城)将继续保持作为全省第三产业发展和行政中心的活力，并进一步提升昆明作为我国中西部现代化大都市的形象，突出深厚历史文化内涵和山水交融的特色。

3.1.2 东城区(呈贡片区)

东城是昆明的新城区，按接近大城市规模进行总体规划。

主要功能：昆明市域城镇体系新城区，滇池盆地主要城市，将建成我省的主要铁路口岸、现代城市物流中心、高校园区、科技工业园区和以花卉产业为特色的生物产业基地。规模：规划人口约 95 万人左右，规划用地约 100 平方公里。

3.1.3 南城区(晋宁片区)

南城是昆明的新城区，为昆明市域城镇体系中的中等城市。主要功能：旅游休闲、观光度假。规模：规划人口约 75 万人左右，规划用地约 80 平方公里。

3.1.4 西城区(昆阳、海口片区)

西城是昆明的新城区，由昆阳、古城、海口构成，为市域城镇体系中的中等城市。主要功能：综合工业城市。城市规划：规划人口约 60 万人，规划用地约 60 平方公里。

以规划建设“一湖四片”为龙头，促进安宁、嵩明、宜良三个卫星城市和其他县城及小城镇的建设发展。三个卫星城市的功能分别为：安宁是科技工业城，嵩明拟考虑为国际航空港经济区，宜良是现代农业和新兴旅游度假城。其他县城将建成各具产业特色的现代化城市。这样，就在全市 2.1 万多平方公里的范围内，形成一个以“一湖四片”为核心，以卫星城市、县城、小城镇、相环绕，良性互动，协调发展的昆明市域城镇体系。

3.2 产业规划支撑城市规模

3.2.1 东城区优先启动

东城区土地资源和基础设施条件较好，近期拟按以下布局进行产业建设：

◎ 北部王家营现代物流和制造业区。结合王家营国家集装箱结点站和王家营陆上铁路枢纽口岸进行布局，大力发展现代物流产业。

◎ 中部吴家营大学园区、高校科技园区、行政办公区和居住区。发挥昆明在全省和面向东南亚、南亚科技的比较优势，在东城区中部建设好一流大学园区，吸引全省和国内外大学进入办学，迅速形成以科技、文化为重点的、无污染的科技文化产业区。把东城区建设成为文化生活丰富、文化产业发达、文化魅力独特的新城区。省级行政办公区仍主要集中于北城区，但东城区的发展也必须要有行政机构迁移的大力带动，因此，可考虑将昆明市委、市政府及其所属机构择机迁入东城区，以带动行政办公产业及其他相关产业的快速发展。另外，以住宅建设为主的房地产业也应重点布局于东城中部。

◎ 东部城郊生态经济农业示范区。以斗南龙城南商贸区为龙头，在建成区与滇池环湖路之间，建设东城区城郊高标准花卉蔬菜生产示范区，使之成为以花卉产业为特色的生物产业基地，以此带动花卉、蔬菜、水果为主的生态经济型农业产业的规模化发展，并将其作为城市建成区的绿色隔离地带，用以改善和提高新城区的生态环境质量。在大力发展城市农业的同时，要着力推进以花卉观光为主题的城郊特色旅游产业建设。

◎ 南部科技工业园区。充分利用中部的科技文化资源，在中部与南部的结合带，建设以高新技术为主导的科技工业园区，并逐步向南部推进，尽快在此区域内建成以生物技术生态食品、天然药物、电子信息、光机电一体化、新材料技术及环保技术为核心的高新技术产业群。

3.2.2 西城区加快建设

西城区一直是昆明远郊区重要的综合工业区，现有中央和省市大中型企业 20 多家，企业聚集度较高，技术力量强，工业基础好，具有加快开发与建设的良好条件。

根据其资源禀赋和发展基础，拟在西城区内，沿螳螂川河谷地带及安(宁)晋(宁)高速公路、环湖公路呈带状展开的工业布局。在承接北城区工业产业转移的基础上，着力发展现代机电、精密机械、磷矿精加工、钢铁冶炼和原材料制造业。要将西城区建成云南乃至中国面向东南亚、南亚地区的进出口加工中心、重化工业基地、机械工业基地和钢铁工业基地。

另外，西城区境内的昆阳是明代大航海家郑和的故乡，下大力气挖掘、培育文化景观、生态景观和工业景观，把旅游业发展壮大成西城区的又一特色优势产业。

3.2.3 策划建设南城区

南城区是滇中文化的发祥地，历史文化悠久，自然遗产丰厚。城区周围有古滇文化遗存、梅树村生物大爆炸地质剖面以及抚仙湖等大量待开发旅游景点。充分发挥该城区的历史文化与自然资源优势，在南城区建设都市农业和生态村庄，使之成为昆明的大花园、大菜园和大果园，以此促进生态旅游产业的建设。在研究、策划和包装的基础上，利用“BOT”或更为创新的方式，吸引国际资本，在南城区规划建设系列休闲度假中心。同时，大力发展与旅游观光、休闲度假和会展产业相配套，以商贸流通、房地产、金融业和信息产业为核心的现代服务业。要通过一流的策划和发展，将南城区滇池沿岸及纵深地带建成一个生态优雅、景色优美、休闲、康复、会展、娱乐、通讯等服务设施一流、服务业高度发达的现代化新城区。

3.3.4 完善提升北城区

近期内，在大力发展滇池盆地新城区的同时，北城区将通过环境优化、产业置换和人口疏散形成高质量的金融商贸服务中心，继续保持作为全省第三产业中心区和省级行政中心的活力，并仍将是昆明的历史文化遗产核心区和城市主要居住区。

北城区要抓住二环路以内只拆不建的机遇，实施产业、人口和部分功能的三个转移，突出深厚的历史文化底蕴和山水交融的特色，不断完善城市功能，继续做大、做优、做强文化、宗教、园林与都市旅游产业，努力培植、建设能辐射中国西南地区乃至东南亚、南亚地区的区域性国际金融中心和国际商务中心。在北城区加快商业设施的改造和商业布局的调整，特别是要扩大商贸领域的对外开放，积极引进、大力发展连锁经营、代理配送和电子商务等现代流通业，进一步发挥昆明区域性国际商品集散地的作用，以昆明国际贸易中心为基础，建设一批现代化的专业性进出口商品展示中心，营造“购物天堂”的氛围，将昆明北城区建成与国际惯例接轨，既有强大的商品吞吐能力，又有健全的要素市场，面向东南亚、南亚的区域性国际商务中心。

3.3 新昆明的城市建设对房地产的拉动

按新昆明城市建设规划，到2020年，昆明城市总人口将从现在的578万发展到800万人，城镇人口由245万发展到650万人，城镇化率由52%提高到81%。其中，主城区从现在的180万平方公里发展到“一湖四环现代新昆明城市区的460万平方公里，城市空间较大扩展，生态环境明显改善；同时由于城市经济的聚集效应和规模效应得到充分发挥，以及昆明高新技术产业开发区、昆明经济技术开发区、昆明滇池国家旅游度假区的加速发展和非公有制经济的发展壮大，经计量经济学专家预测，昆明主城区GDP将达到4034亿元，全市GDP将达到4860亿元，比2002年翻2.96番，人均GDP达7340美元。

迅速扩大的城市化建设对房地产有什么样的拉动？多大规模的拉动？我们通过对北京、上海的发展来看：

总体经济比较

对比项目	北京	上海
国内生产总值	3130 亿元	5408.76 亿元
与上年相比	10.2 %	10.9 %
非公有经济比重	46.5 %	31.9 %
非公有经济增长速度	25.9 %	23.9 %
第一二三产业增长速度	5 % 8.8 % 11.4 %	3 % 12.1 % 10 %
第三产业占总值比率	61.3 %	51 %

固定资产投资	1814.3 亿元	2158.41 亿元
住宅投资	586.7 亿元	562.73 亿元
城镇居民人均可支配收入	12463.92 元	13250 元
与上年相比增长	15.5 %	11.5 %
人均居住面积	18.2 平方米	13.1 平方米
增加值	0.58	0.6 平方米

人口比较

对比项目	北京	上海
总人口	1381.9 万人	1673.77 万人
城镇人口	1071.6 万人	未公布
城镇人口比重	77.5 %	未公布
家庭户数	417.6 万户	529.91 万户
家庭人口占总人口比重	87.9 %	88.34 %
平均家庭人口	2.9 人	2.8 人
文化程度 (高等教育与中等教育人数比)	232.8 : 319.9 万人 17.5 % : 24.1 %	179.5 : 337.67 万人 11.4 % : 23.8 %
1—14 岁的人口比重	187.8 万人 13.6 %	204.2 万人 12.2 %
15—64 岁的人口比重	1078.6 万人 78.0 %	1277.1 万人 76.3 %
外来流动人口	未公布	387.11 万人

北京、上海房地产数据分析

北京市

房地产业：全年实现增加值 129.8 亿元，比上年增长 16.7%，占第三产业增加值

比重达到 6.8%，占国内生产总值的比重为 4.1%。全市完成房地产开发投资 989.4 亿

上海市

房地产业：全年实现房地产业增加值 373.63 亿元，比上年增长 14.5%。房地产

开发与销售同步增长。从开发看，全年商品房施工面积 6853.17 万平方米，比上年增长 14.5%；竣工面积 1983.92 万平方米，增长 10.7%。从销售看，全年商品房销售面积 1960.6 万平方米，比上年增长 9.1%，其中商品住宅销售 1839.05 万平方米，增长 9.4%。在商品住宅销售面积中，个人购房比重已达 97.5%，比上年提高 4.1 个百分点。存量房产交易稳步上升。全年成交过户面积 1790.48 万平方米，比上年增加 368.05 万平方米，增长 25.9%。房屋租赁市场交易活跃。全年商品房屋出租面积 597.19 万平方米，比上年增长 17.5%。

数据来源——上海市统计局

通过上述分析我们可以看到，2020 年的新昆明无论在 GDP 的总量，还是在总人口数和城镇化率方面都与 2002 年的北京比较相似，那目前新昆明城市建设对昆明的房地产市场将产生什么样的拉动？

北京、上海、昆明 2002 年房地产容量比较

	北京	上海	昆明
总投资	989.4 亿元	620.23 亿元	69.15 亿元
总销售面积	1708.3 万平方米	1960.6 万平方米	约 151.8 万平方米
总销售金额	813.8 亿元	838.9 亿元	约 28 亿元

我们可以看到，一个人口为 800 万—1300 万，城镇化率达到 80% 以上，城市 GDP 在 3000 亿元以上的城市每年的总销售面积为 1500 万平方米到 1900 万平方米，而昆明目前每年的总销售面积为 150 万平方米，其中隐藏的商机自然不言而喻。

同时，中国—东盟自由贸易区的题材，可以使昆明在大规模的板块开发中避免陷入华南片区没有支柱产业的尴尬处境。

需要特别指出的是，上述数据的支撑点和先决必要条件在于市府关于《新昆明城市建设规划》的顺利实现。但这一城建规划构想尚有一定的不可行性和巨大的实施难度，因此数据分析的基础有一定的过于乐观因素。

3.4 昆明主城畅通工程方案主要内容

3.4.1 建立现代交通管理系统

建设以智能交通技术为支撑的现代交通管理系统。硬件上建立基于 ITS（智能交通）技术的交通管理系统（现代交通指挥中心，各种交通诱导和信息系统等）；软件上实施交通需求管理对策、完善政策法规体系。

3.4.2 三大交通圈构想

昆明城市交通发展战略目标：建立三大交通圈，即 15 分钟主城交通圈、45 分钟环滇城市群交通圈、60 分钟大昆明交通圈（主城区内快速路平均行使车速按 50—60 公里/小时计；主城外高速公路按 80—90 公里/小时计）。

15 分钟主城交通圈：从主城进入高快路网，15 分钟内可到达主城边缘，范围东至大石坝，西至碧鸡关，南至王家营（东城北缘），北至松华坝。

45 分钟环滇城市群交通圈：从主城进入高快路网，45 分钟贯通环湖城市群，抵达东城、南城、西城，以及安宁、富民和昆明新机场。

60 分钟大昆明交通圈：从主城进入高快路网，60 分钟内可到达新昆明周边的次级城市（嵩明、宜良）和禄劝、石林、寻甸、澄江等县城。

3.4.3 “16375”主城路网系统

建成主城路网系统，实施“16375”工程·形成“一枢纽、六出口、三个环路、七联通、五通道”的骨干大路网构架，同时完善中心区主、次干道和支路体系。

一枢纽：“8”字形高速过境交通枢纽，由昆玉公路、昆曲公路、北绕城线、安晋公路和南绕城线形成的“8”字形高速公路，实现大区域交通的快速过境、转向和与城市交通系统的衔接。线路全长 213 公里，双向六车道高速公路。

六出口：建设昆玉高速、昆石高速、昆安高速、昆禄高速、昆曲高速和机场高速六大出入口，实现对外和大区域交通的快速出入。规划为 6—8 车道高速公路。

三个环路：在外围城区新建主城三环路，近期分离城市交通与过境交通，中远期作为主城区外围主干环路和片区之间的交通走廊；三环全长约 50 公里，双向 6—8 车道，城市一级主干道。全面改造提升二环路，形成主城快速内环路，其首要功能是快速迂回和分流穿城交通，其次是主城与对外交通高速系统进行联结的枢纽环路；二环全长 26.5 公里，6

至 8 车道快速路，采用高标准立交和进出匝道，全环无红灯；同时形成 6 至 10 个慢速车道。一环规划为内核主干环路，对几个重要的交叉口实施环向或放射向的高跨或下穿，提高环线通行能力，疏散穿越市中心的交通；一环全长 14 公里，4 至 6 车道。

七联通：建设七条快速联络干线（昆石高速公路、人民东路延长线、昆曲高速公路、昆禄公路、昆畹公路、昆安公路、春城路延长线），将二环、三环和大“8”字高速系统联结成一个高效整体路网。“七联通”全长共 63 公里，6 - 8 车道城市快速路或高速公路。

五通道：形成 5 条连续交通的放射主干道（东郊路、官南路、滇池路、昆畹路、龙泉路），联通一环和二环快速系统，并向外通达周边大路网，形成一体化系统。规划为 4 - 6 车道主干道，采取路中封闭或局部高架。

中心区主次干道和支路系统：在继续完善主干道的基础上，重点整治和建设次干道、支路系统，达到国家规范对路网的技术要求，形成合理结构，提升中心区路网容量和通行效率。

3.4.4 地铁、轻轨、公交专用道三管齐下

轨道交通和 BRT 系统。实施都市区“一环两轴”轨道交通工程，主城区“十字双线”轨道交通工程和“方格状”快速 BRT 工程。

一环：利用和改造昆明铁路枢纽中的南环线，形成环滇池都市区内连接东城、南城、西城、北城（即“一湖四片”地区）的快速轨道交通系统。商业营运速度 50 - 80 公里/小时，运力 3 万人次/小时。环湖轨道交通线全长 130 余公里，目前仅有 40 公里未建设联通。

两轴：利用国铁成昆线，建设主城至昆明新机场的轨道交通线（东北轴线），线路全长 46 公里，商业营运速度 50 - 80 公里/小时，运力 3 万人次/小时；利用现有米轨，建设主城至呈贡新城（东城）的客运城铁线（东南轴线），线路全长 32 公里，商业营运速度 30 - 50 公里/小时，运力 1.5 - 3 万人次/小时。

十字：主城区的“十”字形地铁系统，全长 33 公里。南北线：银河片区至南市区，16 公里；东西线：铁路西站至铁路东站，17 公里。商业营运速度 30 - 60 公里/小时，运力 5 - 8 万人次/小时。

双线：主城区高架轻轨西线和东线，全长 28 公里。西线，普吉—中心区—海埂旅游度假区，18 公里；东线，世博园—中心区—机场，10 公里。商业营运速度 30 - 50 公里/小时，运力 2 万人次/小时。

BRT：建成全长 73 公里的方格放射状公交专用道，服务主城并放射至东城。提升形成 BRT 系统后，运力可达 1.5 - 2 万人次/小时，营运速度达 20 - 35 公里/小时或更高，相当于轻轨的运力和服务水平。

3.4.5 三项改造工程有望年内开工

计划今年内尽快开工改造二环城市快速系统、新建近日公园东风路下穿工程和东三环工程。

发挥二环快速环路功能

现状：二环系统效率低下，迫切需要改造。现有二环路在设计及建设时所采用的技术标准较低，近几年来交通量剧增，交通服务水平迅速下降，特别是东二环、西二环已严重超负荷运转，加之大观和廖家庙两处收费站的制约，二环已不能发挥快速环路应有的功能。

意义：二环快速系统工程建成后，将形成昆明快速路网核心枢纽环。在昆明主城骨干路网规划中，二环路具有重要的地位和作用，通过立交和匝道联结二环周边和一环区域地面路网系统，向外通过 7 条快速交通走廊联结城市三环并通达外围高速公路网，是昆明快速交通系统建设中最重要和最关键的路环。

将显著疏散核心区交通。根据国内快速环路建设的经验，在老城核心区外围形成一条快速大容量的交通走廊后，通过实现绕行时间明显短于穿城时间，能把城区主干道上的穿城交通吸引分流到二环快速通过，进而大大减少核心区的交通负荷。

可明显提升出入城交通效率。大量二环外区域到核心区的往返交通，可通过二环系统快速迂回到目的地附近，再进入地面路网系统，既可提高交通效率，又可避免长时间、长距离占用地面路网。

解决方案：昆明市交通综合整治指挥部委托广州市市政设计院（该单位设计了国内最成功的广州内环快速路），在市有关部门的配合下，开展了昆明二环快速系统的初步规划

设计，提出了以下两个方案。

8666 车道方案：快速系统东二环 8 车道，南、西、北二环采用 6 车道，工程重点放在保证良好的封闭性和尽量实现立交的高标准（如福海等关键性立交）。工程总拆迁建筑面积 41.3 万平方米，投资框算 42 亿元，其中直接工程费 25.2 亿元，其他工程费和拆迁费 16.7 亿元。

全线 8 车道方案：二环快速系统改造为全线 8 车道，工程总拆迁建筑面积：123 万平方米，投资框算 57 亿元，其中直接工程费 33.4 亿元，其他工程费用和拆迁费 23.6 亿元。

3.4.6 近日公园路段人车分流

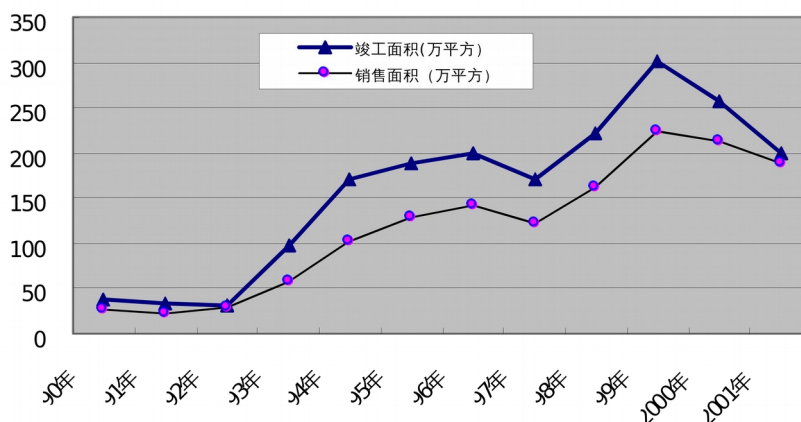
东风路近日公园段下穿工程将连通“文明街片区——正义路——威远街片区——金马碧鸡广场——东西寺塔片区”，形成昆明市最大的中心商业、休闲步行街区，强化和丰富昆明市传统中轴线，提高城市品位。近日公园路段下穿后，将实现人车分流，实现交通和商业双赢。

3.4.7 东三环建成城市一级主干

东三环是城市三环路的重要组成部分，连接人民东路延长线、昆石公路、东城中干道等城市高快速道路，其建设有利于完善主城干道路网系统，促进城市和交通向外疏解和发展；东三环建成后，将分离东二环的过境交通使东二环不再承载过境交通功能，成为专职的城市交通快速环路；为主城外围北、东、南片区之间提供便捷的交通走廊（不穿越中心区）。据了解，东三环起于白云路世博圆盘，止于石安公路朱家村，城市一级主干道，全长 9.3 公里，道路宽度 50 米，设计车速 60 公里/小时，8 车道城市一级主干道，工程总投资估算约 10 亿元。

四、昆明市房地产市场概况

昆明市作为云南省的省会城市，房地产开发投资在全省起着举足轻重的作用，1991-2001 年的 11 年间，昆明市共完成开发投资 381.11 亿元，占全省的 76.4%。



1990-2001 年昆明市房地产开发累计完成竣工面积 1752.06 万平方米，实现商品房销售面积 1266.75 万平方米，分别占全省的 59.9%和 58.9%。1999 年到 2001 年昆明市房地产竣工面积和销售面积情况见下图。从图中可见：从 1997 年到 1999 年，昆明房地产市场供求都呈上升势头，1999 年以后供需均开始下滑，但供给量下滑程度更强，到 2001 年供给量与销售面积趋于一致。但前期存积下来的空置面积仍未完全消化，2001 年末昆明市商品房空置面积为 112.39 万平方米，占全省空置面积的 70.7%。

近年来昆明市房地产投资情况如下图：

房地产投资情况

经济指标	时间	增幅 (%)
------	----	--------

	1999年	2000年	2001年	2000年比99年	2001年比2000年	
房地产开发投资额(万元)	72208 1	63911 3	66146 6	-11.5	3.5	
住宅投资额(万元)	47841 1	42429 0	50470 3	-11.3	19.0	
其中	别墅、高档公寓	28034	46510	62393	65.9	34.1
	经济适用房	64555	91257	57714	41.4	-36.8
办公楼投资额	81230	30830	43147	-62.0	40.0	
商业营业用房	80069	92684	49508	15.8	-46.6	
其他	82371	91309	64108	10.9	-29.8	
房地产房屋施工面积(平方)	73182 87	63568 47	70794 97	-13.1	11.4	
其中:住宅施工面积	53146 91	43789 68	54896 65	-17.6	25.4	
房地产房屋竣工面积(平方)	30997 16	26457 72	20659 77	-14.6	-21.9	
其中:住宅竣工面积	25121 40	20382 93	17836 20	-18.9	-12.5	
房地产竣工房屋价值(万元)	41186 5	43053 8	27553 8	4.5	-36.0	
单位面积造价(元/平方米)	1329	1627	1334	22.5	-18.0	
商品房销售面积(平方)	23120 60	22042 49	19639 12	-4.7	-10.9	
其中:住宅销售面积(平方)	21963 19	20257 05	17759 55	-7.8	-12.3	
商品房销售额(万元)	43159 9	46527 5	46728 7	7.8	0.4	
其中:销售给个人(万元)	18486 9	27459 0	33605 7	48.5	22.4	

到2001年全市住宅投资完成50.47亿元,占房地产投资总额的76.3%;完成办公楼投资4.31亿元,占6.5%;完成商业营业用房投资4.95亿元,占7.5%;其他投资占9.7%。

从以下指标可以看出:

■ ■ 2001年昆明房地产开发投资额比上年增加了3.5%,房地产房屋施工面积和竣工面积比上年增加了11.4%,房地产竣工面积比上年减少了21.9%,说明昆明2001年房地产新增投资有所增加。

■ ■ 2001年房地产单位造价比2000年下降了18%,说明2001年竣工房屋的档次比2000年有了一定程度的下降。

■ ■ 2001年商品房销售额较上年增加了0.4%,而销售面积却减少了10.9%,特别是住宅销售面积减少了12.3%,说明2001年销售商品房的档次较上年有了一定的提高。

昆明 1996 年以来城镇人口恩格尔系数

年份	总开支	食品开支	恩格尔系数
1996	5136	2419	0.47
1997	5453	2524	0.46
1998	6021	2629	0.44
1999	6371	2617	0.41
2000	6845	2583	0.38
2001	6927	2865	0.41

4.1 昆明目前的各区域房地产板块情况

4.1.1 昆明目前的各区域板块划分

昆明现有的主城区大致可以划分为以下几个板块：

北市区：主要指北京路延长线两旁和龙泉路等地块

滇池路区：主要指滇池路以及广福路沿线的地块

世博片区：以世博园为核心的相关地块

关南片区：主要指关南路和十里长街相关地块

西市片区：主要指西二环以外的相关地块

东市片区：主要指东二环以外的地块

市中心：主要指一环以内的地块

4.1.2 目前各区域板块竞争格局

1) 东北片区

北市区借助政府规划之力，再次成为开发热土。《昆明主城区北市区规划概要》出台，进一步巩固了北市区作为昆明副中心的战略地位。根据规划，昆明主城区北市区方圆 52 公里将建成一文化教育、商务活动、居住为主，无污染第二产业为辅的新 CBD。近期重点控制和建设区域是世博园周边地区、北京路延长线地段北京路核心区和银河片区。此规划出台无疑使北市区的居住大环境升值。

目前该区域的新盘较多，且多数的楼盘已成为现房，由于区域楼盘间的竞争较大，所以价格的上幅较小。该区域目前销售的楼盘多数为中档住房，并以多层和小高层为主，也有部分别墅。由于市政规划和配套设施的完善，该区域将拥有较强的区域竞争力。另外，在该区域地理位置偏东地块处于昆明市较脏、乱的东片区，由于工厂较多，且治安相对较差，因此该区域的楼盘开发相对较少，另外，该区域的土地升值空间也较小，所以中高档楼盘更加少。因此此处的楼盘价格都较低，且也多为多层住宅。

2) 西市片区

西市区在昆明人的印象里，曾经是个工业区，林立的烟囱厂房与此起彼伏的浓烟，让人们西城区心存芥蒂，但到了 2001 年，西市区发生了翻天覆地的变化，拥有便利的交通网络、完善的生活配套设施、环境改善的加快、“科技新城”的无限潜力，四个方面的大优势前提。因此，近几年在西市区涌现出数个明星楼盘，诸如世纪生活、千禧龙庭、百大国际花园等。该区域的居民虽然对住房有较强烈的购买欲望，但是真正具备购买能力的群体相对较少。

该区域内的楼盘普遍规模不大，且楼盘的品质相对较差（除国际花园、左岸公寓、千禧龙庭等少量楼盘外），目前该区域开发的楼盘多数是多层住宅，其次是小高层住宅，没有联排和高层。西市区近期市场较为稳定，只有实力一五星彩园有将重新上市开盘，其他大部分的楼盘都在清理尾盘，没有较大的动作。

3) 滇池路片区

人居环境浓厚的南市区在经历了 2002 年一整年如火如荼的开发后，在人们心目中逐渐形成了一个宜以居住的环境的映像。加之昆明消费者的亲水情节，南市区拥有很好的居住氛围。经历了 2 年的开发，2002 年底，已经形成了佳湖片区和滇池路片区的格局。根据市政规划，目前交通成为了这两个片区的制约因素，但从政府方面传出了道路改造的利好，即滇池路将扩建为双向六车道，大观收费站的后移。

该区域的新增楼盘也较多，且都为规模较大楼盘项目，这对消费者的吸引是比较强有力的，目前，该区域的在售楼盘都由于受即将推出的大盘的压力而进行了降价的措施，以保证销售的跟进避免出现滞销。

4) 官南片区

官南路立交桥的建设，都为解决交通压力创造了条件，并且政府今年对滇池的治理将会加大力度。目前南市区在几个知名品牌的开发商进驻后，竞争走向了多元化。如楼盘品质的提升，产品的不断创新等。官南路立交桥的建设，都为解决交通压力创造了条件，并且政府今年对滇池的治理将会加大力度。目前南市区在几个知名品牌的开发商进驻后，竞争走向了多元化。如楼盘品质的提升，产品的不断创新等。该区域的新盘中以湖畔之梦为典型，该盘体量较大，品质也不错，但目前还未开盘。

5) 环城线内区

该区域处于市区，目前中高档楼盘多数为小高层和高层商住楼，联排和别墅项目均没有，由于交通、环境、生活方面较为便利，因此楼盘的价位也较高，且升值空间较大，其开发商对楼盘的销售压力较小。近期又出现了几个新盘有，世纪龙苑、文化苑二期、幸福家园，其中幸福家园为高层住宅。

4.1.3 结论

◎ 无论郊区化住宅运动的如何发展，市中心始终是接受度最高的区域。但受“二环内只拆不建”影响，2002、2003 年表现冷淡，但随着新昆明城市建设的步伐以及禁令的解冻，在 2004 年将得到强劲的反弹；

◎ 目前北市区和滇池路两大板块是昆明城市开发的热点地区；北市区分流了大部分的中产阶级客户，而滇池路则争取了大部分的高端客户；

◎ 北市区的消费者接受度较高，且有一定的区域市场支持，成交量较大，2000 年以来累计成交约 27000 套住宅，占市场份额的近一半。

◎ 西市区由于“城市运营”上的缺陷，近两年来处于比较低迷的发展期，新增的盘量不大，对市民的吸引也不够；但西市区拥有各区最大的区域市场。

◎ 关南路板块由于地理上和滇池路之间的关系，在滇池路热的过程中受到了联动作用，近期表现比较抢眼；

◎ 广福路一线开发条件相对滞后，上市楼盘数量和市民接受度都较低。但受湖畔之梦带动和近期大批圈地，在未来 2-4 年内将形成南市区最大楼盘供给区域。

◎ 穿金路、世博园板块，一直处于不温不火的发展态势，但有极强势大盘项目——世博生态园即将上市；

◎ 东市区受传统的产业业态（物流、家具、汽车修理等）的影响，一直发展畸形，地段形象和市民观念一直不佳；但随着新昆明城市建设的步伐，影响市容的产业东迁，其独特的地理环境将得到价值的释放。

4.2 住宅

4.2.1 昆明市住宅楼盘供盘量对比情况

2003 年上半年昆明市区域在售的楼盘共有 54 个，其中，有多层物业、多层和小高层

混合物业、小高层物业、高层物业、townhouse 物业、别墅物业，共 6 种物业形态。目前昆明市楼盘项目开发的总建筑面积为 3335042.8 平方米，供应量达到 21605 套。

2003 年年中昆明市区域内主要的住宅楼盘共有 67 个，其中，有多层物业、多层和小高层混合物业、小高层物业、高层物业、townhouse 物业、别墅物业，共 6 种物业形态。楼盘住宅项目总的建筑面积大致为 4852614 平方米，供应套数约有 33516 套。

◎ 2003 年 7 月份前开发楼盘的建筑面积对比情况：上半年总建筑面积为 3335042.8 平方米；年中开发住宅项目总的建筑面积大致为 4852614 平方米。比年初增长了 1517571.2 平方米。表明了 2003 年的房地产项目开发的势头较大。主要是有大盘的开发上市。（见图一）

◎ 住宅楼盘供应套数对比情况：2003 年上半年开发住宅楼盘的供应套数为 21605 套；年中开发供应的套数为 33516 套。相比增长了 11911 套。其中时代年华和湖畔之梦占主要供应部分，其供应套数都在上千套。（见图二）

◎ 开发楼盘项目数量对比情况：2003 年年初开发的住宅楼盘项目共有 54 个；而到年中开发的住宅项目有 67 个。其开发的有多层物业、多层和小高层混合物业、小高层物业、高层物业、townhouse 物业、别墅物业，共 6 种物业形态。相比年初增长了 13 个新楼盘项目。其中包括了（白龙花苑、金实庄实园、江东小康城、金洲湾蓝屿、官城四季花语、佳湖花园、湖畔之梦、海悦花园、时代年华、挪威森林、世纪龙苑、文化苑二期、幸福家园）（见图三）

◎ 从以上几个方面来看，今年年中后期的住宅楼盘项目开发量和供应情况发展都较为快，其供应盘量也较大，主要是有部分项目为大盘量项目，如湖畔所占的比例就较大。

4.2.2 昆明市住宅楼盘物业形态对比情况

昆明市 2003 年上半年年初楼盘项目开发中，多层物业形态所占的份额最大（有 30 个，占 45%）；其次是多层和小高层的混合物业形态（有 15 个，占 22%）；小高层形态有 8 个，占 12%；独立别墅有 7 个，占 10%；townhouse 形态的有 5 个，占 8%；开发最少的物业类型是高层（仅有 2 个，占 3%）。

2003 年年中期新开盘的楼盘中，多层物业形态所占的份额最大（有 5 个，占 38%）；其次是多层和小高层的混合物业形态（有 4 个，占 31%）；townhouse 形态的有 2 个，占 15%；其次是小高层形态、高层分别有 1 个，各占比例的 8%。

总体看来，多层和多层小高层混合的物业占据主导地位，高层物业的开发较少。而新增的住宅楼盘项目中，增长较多的也是多层和多层小高层混合的物业，增长较少的物业是别墅、高层和纯小高层。

多层及多层和小高层的物业仍是开发商开发的首选，而联排别墅和独立别墅的开发则需要地块的支持，对于高层和小高层的开发也在进一步的尝试，以寻求开发利润的最大化。

4.2.3 昆明市地产容积率情况

昆明市地产今年的容积率情况总的变化较大。总结合各物业类型的平均容积率表和容积率的具体分布看，容积率与去年年初相比，容积率为 1.5 以下的比例从 23.4% 上升到了 42.6%，容积率为 1.5-2 的比例基本持平，容积率为 2 以上的比例从 51.1% 下降到了 31.5%，平均容积率图还反映 2003 年容积率降低幅度较大，这些都说明了昆明住宅楼盘档次、楼盘品质在总体上有了明显的提升。

2002 年初至 2003 年中的楼盘容积率情况有较大的变化，从 2002 年初的 1.88 降到了 2003 年中期的 1.54；其降幅为 0.34 个点。说明楼盘的档次在不断提高，且提升的速度还较快。

4.2.4 昆明市地产价格情况

1、物业类型价格表

可以看出，昆明市主要楼盘中，2003 年初多层的物业价格最低（铭骏苑）；起价最高的物业是高层物业市场，其起价大致在 3760 元/平方米左右；别墅、联排、小高层的起价分别为：2580（金缘山庄）、2980（福泽苑）、1960（景江花园）；而到 2003 年中期时，起价最低的是西山别墅楼盘，最高的是联排别墅（滇池依恋）。其总体看来别墅市场、联排别墅、小高层、高层的起价都较年初有所下降（但也不排除有部分楼盘的价格为阶段性的）。而多层物业的起价则有所上扬。

另外，楼盘的物业形态对其销售的价格有决定性的作用，但是在同类型物业中，楼盘的规划、品质、环境、地段又将体现出价位的差距，且价差的范围都较大，较为明显。

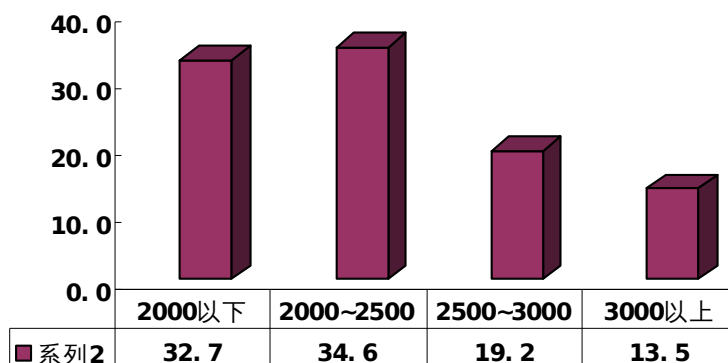
物业类型	2003 年初	2003 年中
	最低起价	最低起价
别墅	2580 (金缘山庄)	1500 (西山别墅)
Townhouse	2980 (福泽苑)	2600 (滇池依恋)
多层	1398 (铭骏苑)	1605 (西丽园)
小高层	1960 (景江花园)	1780 (新城时代)
高层	3760 (银海 soho)	2250 (幸福家园)

2
、楼盘
起价情
况
昆
明市房
地产市
场，在
以前由
于中高
档楼盘
市场竞
争激烈

开发商便以低价进入市场，聚居人气，以至于星光之约推出了 999 元/平方米的特价房，而金典苑在楼盘档次和所处区域不差的情况下推出了 1980 元/平米的起价，打破了滇池路片区 2000 元/平米以上的起价纪录。下表是近段时间来，其楼盘在销售时的起价情况，可以看出，其起价主流是 2000—2500 元/平方米左右，这部分楼盘多为多层、也有部分小高层。而起价在 3000 元/平方米以上的所占比例较少，这是由于这部分楼盘多数为独立别墅，也有部分联排别墅，属高档产品。

在楼盘的起价中 2003 年初和年中的比较，多层物业、别墅物业、高层的价格变化相对较大，而小高层、联排别墅的变化较小。主要是前者的开发新增项目较多，价格的波动也随之变化。

起价 (图 8)

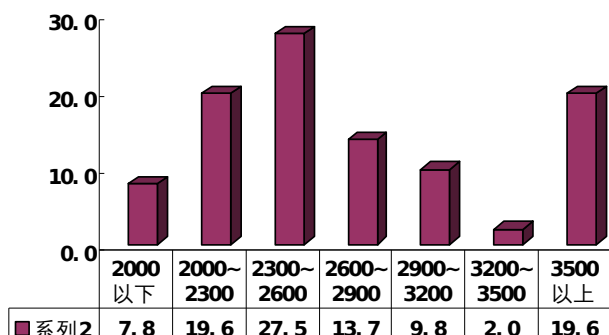


3、↑

今年年初昆明房地产市场楼盘起价在 2000—2500 元/平方米左右的比例最多 (占 34.6%)，其次是 2000 元/平方米以下的 (占 32.7%)，2500—3000 元/平方米的 (占 19.2%)，而起价在 3000 元/平方米以上的楼盘占的比例最少，仅占 13.5%

而从今年年中销售的楼盘来看，楼盘均价为 2300-2600 元/平方米的比例最高 (占 27.5%)，其次是 2000—2300 元/平方米与 3500 元/平方米以上的楼盘 (其各占 19.6%)，而均价在 3200—3500 元/平方米的楼盘最少，仅占比例的 2%。这说明了销售楼盘的主力价格是在 2300—2600 元/平方米之间为主流。这部分楼盘也多为多层、和部分小高层。其次价位在 2000—2300 元/平方米之间的为多层住宅。而在 3500 元/平方米以上的楼盘就多为别墅住宅。联排别墅主要集中在 2900—3500 元/平方米之间的价位段附近。

均价(图7)



4.2.5 各区域的具体情况

1、东北区域物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 1900—2400 元/平方米之间，占比例的 63%；其次是 2500—2900 元/平方米之间，占 19%；3000—3400 元/平方米、4100—4500 元/平方米、4500 元/平方米以上的价位段比例为 6%；另外 3500—4000 元/平方米之间的价位没有。看出该区域的主要销售价格是在 1900—2400 元/平方米之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅及小高层，而价格在 4500 元/平方米以上的楼盘为别墅楼盘。

2、东北区域物业的主力户型和面积情况

该区域中，多层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 110 平方米左右；别墅物业的主力面积在 300 平方米左右；多层与小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 120 平方米左右；小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 130 平方米左右；可以看出该区域的多层、小高层物业的格局多位 3 房 2 厅 2 卫，且面积大致在 120 平方米左右。

物业类型	主力情况楼盘	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	金实仿江南水乡	3+2+2+1	138.86
	水木山居	2+2+2+1	112.43
	白龙花苑	3+2+2+1	105.21
	四季花语	3+2+2+2	104
别墅	纳西小院		231.88
	金缘山庄	5+4+3+1	300
	博园世家	8+2+5+1	445
多层 小高层	温馨家园	4+2+2+1	136.98
	江东花城	3+2+2+1	119.63
	美伦花乡	3+2+2+1	115、125、150
	艾诗林根	3+2+2+1	131.05
	金实庄实园	3+2+2+1	124.12
	金洲湾蓝屿	3+2+1+1	89.98

小高层	凤凰城	3+2+2+1	135.92
	金实宏实园	3+2+2+1	135.45
	江东小康城	3+2+2+2+1	117.37

3、西北区域物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 1700—2100 元/平方米、和 2200—2500 元/平方米两个价格段之间，其占比例各为 40%；其次是 2600—2900 元/平方米之间，占比例 20%；3000 元/平方米以上的价位没有。看出该区域的主要销售价格是在 1700—2100 元/平方米之间、和 2200—2500 元/平方米两个价格段之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅及小高层。

4、西北区域物业的主力户型和面积情况

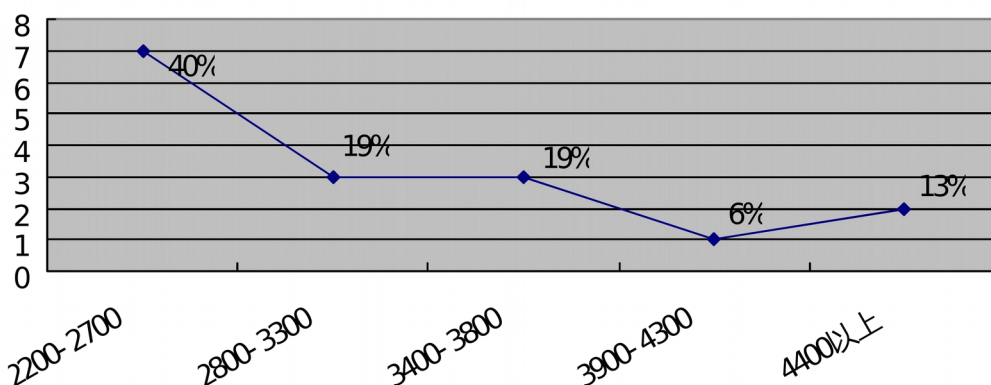
该区域中，多层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 115 平方米左右；别墅物业的主力面积在 178 平方米左右；多层与小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 120 平方米左右；小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 110 平方米左右；可以看出该区域的多层、小高层物业的格局多位 3 房 2 厅 2 卫，且面积大致在 120 平方米左右，别墅物业的格局为 5 房 2 厅 3 卫，其主力面积 178 平方米。

物业类型	主力情况楼盘	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	西城枫景	3+2+2+1	113.74
	西丽园	3+2+2+1	115.65
	榕苑	3+2+2+1	116.76
	西秀园	3+2+2+1	113.17
	泰源新居	3+2+2+1	112.95
	颐达园	3+2+1+1	117.43
	千禧龙庭	3+2+2+1	108.132
别墅	西山别墅	5+2+3+1	178.08
多层	德缘温泉雅居	3+2+2+1	115
小高层	南疆花园	4+2+2+1	128.58

	左岸公寓	2+2+2+1		90.03
	实力彩园	3+2+2+1		116.2
小高层	新城时代— 新阳房	3+2+2+1		120.24
	志诚家园	3+2+2+1		109.98
	春苑花园	3+2+2+1		112.08

5、滇池路区域物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 2200—2700 元/平方米之间，占比例的 40%；其次是 2800—3300 元/平方米、和 3400—3800 元/平方米两个价位段，其各占 19% 的比例；3900—4300 元/平方米之间占 6%；另外 4400 元/平方米以上的占 13%。看出该区域的主要销售价格是在 2200—2700 元/平方米之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅，其联排别墅的价位多分布在 3900—4300 元/平方米之间；而价格在 4400 元/平方米以上的楼盘为别墅楼盘。



6、滇池路区域物业的主力户型和面积情况

该区域中，多层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 130 平方米左右；别墅物业的主力户型为 5 房 3 厅 3 卫的格局，其主力面积在 270 平方米左右；联排别墅物业的主力户型为 3 (4) 房 3 厅 3 卫的格局，其面积在 160 平方米左右；可以看出该区域的多层物业的格局多位 3 房 2 厅 2 卫，且面积大致在 130 平方米左右。另外该区域内的物业没有高层和小高层。

物业类型	主力情况楼盘	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	绿景花园	3+2+2+1	123.1
	阳光花园三期	3+2+2+1	133

	红塔金典苑	4+2+2+1		139.76-142.83
	银海山水间	3+2+2+1		120-135
	滇池世界花苑	3+2+2+1		122-132.3
	沁园	4+2+2+1		156.16
	水岸银沙	3+2+2+1		131.16
	滇池康城	3+2+2+1		120
	阳光华尔兹	3+2+1+1		145
	时代年华	3+2+2+1		123
别墅	金家大院	5+3+3+1		323.9912
	马可波罗半岛别墅	5+3+4+1		246.45
联排	滇池依恋	3+2+3+1		168.93
	加州枫景	5+3+3+1		162
	海悦花园	3+3+1+3		178
	挪威森林			172—295

7、官南区域物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 2300—2700 元/平方米之间，占比例的 55%；其次是 1800—2200 元/平方米之间，占 27%；2800—3100 元/平方米的价位段比例为 18%；另外 3200 元/平方米以上的价位没有。看出该区域的主要销售价格是在 2300—2700 元/平方米之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅及小高层，而价格在 2800—3100 元/平方米附近的楼盘为联排别墅楼盘。

8、官南区域物业的主力户型和面积情况

该区域中，多层物业的主力户型为 3（4）房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 120 平方米左右；别墅物业的主力户型为 3 房 2 厅 3 卫的格局，面积在 230 平方米左右；多层与小高层物业的主力户型为 3（4）房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 130 平方米左右；联排物业的主力户型为 7 房 2 厅 3 卫的格局，其面积在 200 平方米左右；可以看出该区域的多层、小高层物业的格局多位 3（4）房 2 厅 2 卫，且面积大致在 125 平方米左右。

物业类型	主力情况楼盘	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	云鑫苑		133
	圣华玉清苑	4+2+2+1	119
	佳湖花园	3+2+2+1	108
	点睛苑	3+2+2+1	110.83-125.8
	江宁湾	3+2+1+1	100-130
	银海森林	4+2+2+1	128-151.32
	香榭丽园	3+2+2+1	122.92
别墅	世林国际别墅	3+2+3+1	239
联排	福泽园	7+2+3+1	215
多层 小高层	时代风华	3+2+2+1	96.38-108.87
	浅水湾	多 3+2+2+1 小 高 4+2+2+1	多 136、小高 196
	湖畔之梦		

9、环城线内物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 2800—3100 元/平方米之间，占比例的 37%；其次是 4000 元/平方米以上，占 24%；而 2400—2700 元/平方米、3200—3500 元/平方米、3600—3900 元/平方米之间的价位段比例各为 13%；看出该区域的主要销售价格是在 2800—3100 元/平方米之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅，而小高层和高层住宅楼盘的价格在 3800 元/平方米左右。

10、环城线内物业的主力户型和面积情况

该区域中，多层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 100 平方米左右；高层物业的主力户型在 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积在 140 平方米左右；多层与小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 125 平方米左右；纯小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 130 平方米左右；可以看出该区域的多层、小高层物业的格局多位 3 房 2 厅 2 卫，且面积大致在 130 平方米左右。高层物业主力

户型在 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积在 140 平方米左右。

物业类型	主力情况楼盘	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	绿洲花园	3+2+2+1	115.7
	世纪龙苑	3+2+2+1	104.43
高层	银海 SOHO		176.65、188.11
	幸福家园	3+2+2+1	140.53
多层 小高层	天城园林居	3+2+2+1	138
	文化苑二期	3+2+2+1	125.22
小高层	翠湖水晶宫	3+2+2+1	134.56
	东方广场	3+2+2+1	120.64

4.2.6 地产开发综合评述

物业类型	主力户型	面积范围
别墅和 townhouse	五房为主	170.15 ~ 300
Townhouse	三房 ~ 五房	162 ~ 178
多层和小高层	3+2+1+2	96.38 ~ 156.23
多层	3+2+1+2	92.37 ~ 135
小高层	3+2+1+2	111.76 ~ 154.52

1、楼盘主力户型结构范围

以公寓房和别墅两大类来区分的话，可以看出公寓房的市场主力户型为三房两厅一厨两卫的户型，面积从 90 平米的经济型到 150 平米左右的舒适型。

2、配套设施及收费

市场供应楼盘的配套设施收费普遍为 8500 元左右。

3、物业管理服务项目及收费

根据不同物业档次物业管理收费不同，别墅和 townhouse 收费普遍为 1~1.5 元/平方米月，多层住宅为 0.3~0.8 元/平方米月，平均水平在 0.58 元/平方米月。

在今天居住被赋予四个方面的文化内涵：一是个体生命的存在是从住宅里开始；二是个人生存的权利是在居住中体现；三是中国社会财富的积累是从地产行业得以实现；四是中国人对于未来的种种渴望和想象是建立在解决住房问题之上。

为了诠释居住改变生活的文化内涵，在我国房地产业不断发展的历史进程中，房地产项目的开发热点不断出现，开发商为发掘开发项目的卖点更是绞尽脑汁。分析近年来房地产项目的热点以及卖点的变化，我们可以清楚地看到房地产业不断前进的轨迹。

地段 地段一个房地产业亘古不变的话题。于是，但凡地理位置比较优越的楼盘总是将其地段优势描述得淋漓尽致，即使地理位置不太突出的楼盘也要想方设法彰显其地段优势。郊区的楼盘可能距离市政配套设施远一些，于是距离多少就经常出现在郊区楼盘的售楼广告中。随后，对地段卖点的提炼演绎出了许多新的文本，“仅多少分钟车程”，“直接距离仅有多少”等种种措辞都粉墨登场，生动地表明地段是房地产开发项目不可回避的热点和卖点。

配套 房地产作为人们生活的空间场所，关键是能使人们生活得方便舒适，于是配套项目的完善程度成为影响房地产项目的又一重要因素。配套在不同的历史阶段有不同的内涵，随着房地产综合开发的前进发展，新开发建设的住宅小区开始注重小区的综合配套。房地产配套项目的内容也有了新的内容，居室内开始预埋有线、两气管道，小区内逐步配备托儿所、幼儿园、小学、中学、市场，规模稍大的小区则设置了停车场、老年公寓、医疗中心和社区中心等综合服务设施，配套项目的完善与否成为房地产开发项目的又一热点和卖点。与之相应的是房地产开发项目规模的逐步扩大和小区成片开发的兴起，见缝插针的房地产开发项目逐渐缺少了市场。

环境 人类加速改造地球的同时也远离了自然，面对烦嚣的社会和日益物化的世界，人们渴望能有相对宁静的生活空间，希望能够亲近自然。这样，环境的好坏成了房地产项目开发中的又一热点。针对衡量环境好坏的重要指标，不少房地产项目都在绿化率上下足功夫，想方设法使得项目依山而建，使得居民临水而居，以求楼盘增抹绿色，添份灵气。郊区的一些楼盘更把自己说成世外桃源，为业主描绘了未来田园般的生活，今后随着人们对住宅环境要求的不断提高，环境在楼盘中的地位将日益重要，任何忽视小区环境的片面追求容积率的行为都可能导致房地产项目的致命失误。

品牌 品牌是影响楼盘的软件因素，源于消费者对楼盘和开发商的认可，是房地产开发过程中新近形成的热点。树立一个楼盘和开发商的品牌形象需要开发商做艰苦细致的工作。从项目的策划、定位到规划、设计，从项目的建设、施工到建成后的物业管理都要抱着对用户负责的态度，全心全意为用户着想以换来消费者对开发商的认可和信赖。而一旦品牌形象在市场上树立起来之后，将给开发商带来丰厚的回报。一个楼盘具有良好的品牌形象有助于该楼盘的顺利销售，而发展商树立起良好的品牌形象之后将会促进以后开发项目的销售和经营，从而在房地产规模化经营发展和市场竞争中占得先机。

从目前对地段、配套、环境、品牌的竞争上看，昆明楼市逐渐形成了以下观念——

区域观念 近年在城市布局调整和房地产业发展过程中出现了区域成片开发的房地产开发新形势，并逐渐成为我市房地产项目开发的新热点。在城市进行合理功能分区的前提下，同一功能区域中的房地产开发项目有着相近的特点。在我国城市布局不断调整完善的过程中，对城市特定地区实现区域性的成片开发也就成了一个趋势。区域性的成片开发既是城市功能布局调整的需要，也是房地产规模发展的客观要求。在官南路片区、滇池路片区已经出现了大面积成片开发的房地产项目。目前，以官南路片区最为突显，由中林地产牵头，银德地产、小官房地产协同合作，形成“四个花园，一大中心”的规划格局。而在银河片区、世博园片区未来还将形成占地面积达千亩几千亩的综合居住区。这些大面积区域开发的房地产项目有助于实现完善的配套，保持良好的环境，创造和谐的生活氛围，因而将成为房地产开发的又一个热点。

交通导向概念 随着交通管网的建设，如十里长街的建立、大观收费站的迁移以及滇池路的扩建，南市区形成的三大片区：昆交会片区、锦苑——银苑片区、滇池路片区将改写昆明以往房屋开发各自为政的历史，最终走向规模化、可持续发展的道路。可以说，现在我国郊区化住宅的发展还停留在西方的第一代和第二代卫星城的发展阶段。第一代是

纯居住的旧式住宅，第二代增加了配套设施，但仍然解决不了单向的交通压力问题，第三代卫星城则增加了一些产业。从这个观点来看，发展边缘中心，不仅是入口往外疏散，而且要做到配套设施、产业向外疏散。这会随着政府的办公区的向外疏散，而表现出来。

社区概念 住宅小区是社会组织的重要组成部分，房地产开发项目建成后成为一个或大或小的社区。随着我国社区建设工作的开展，社区概念成为房地产项目开发的又一热点。为营造和谐的社区氛围，开发商开始注重对市场的细分和项目的定位，以增强购买者对楼盘的认同感和归属感。社区概念的兴起使得昆明市涌现出了一批具有显著地方特色的住宅小区，如金实西区——仿江南水乡（江南水乡风格）、西秀园（大理白族风格）、滇池康城（法国风情小镇）等，而在长期的开发实践过程中，已有开发商形成了自己各具特色的社区开发模式。

产品创新概念 《大盘时代》作者王志纲认为，房地产开发已逐步走过散兵游勇的时代，伴随着市场竞争的加剧，房地产项目的配套、环境、功能等“规定动作”的门槛已经提高，而且从市场供应情况看，产品同质化严重。

许多小型的开发商，面临如城建开发的湖畔之梦，中林开发的佳湖花园、龙泉地产开发的江东花城等的大盘竞争压力，只有寻找市场空隙，同大盘形成差异化，在楼盘产品上做高附加产品。

网络技术 世纪末以来，信息技术革命以迅雷不及掩耳之势波及到房地产业，居民通过因特网就可“足不出户便知天下事”，现实生活中的“SOHO”一族正在从根本上改变自己传统的生活方式，房地产建筑的结构、功能由于各种智能化技术变化的日新月异。进入新世纪，一个崭新的字眼“网络宽带”进入房地产界，一些电讯公司涉足住宅小区，与开发商共同营造“网络社区”，向我们展示了一个通过网络实现远程购物、远程娱乐、远程教育等的崭新生活模式。面向新世纪的知识经济时代，作为生命周期较长的房地产，网络技术将成为房地产开发下一个炙手的热点。

4.2.7 综上所述，房地产的走势有几大特点：

- 1、房地产进入了一个调整时期，在不断的调整过度，正迈向“大盘时代”构建片区规模。
- 2、社区功能的提升，体现出了居住功能的太过单一。这就造成了许多代表性楼盘入住率不高，人气不旺。开发大盘的多数地产商在开发时，大多注重了小区的配套设施应该有什么，而忽略了配套设施实用性和利用率。
- 4、交通作为城市功能连接的纽带，在配套功能合理布局还须加强的情况下，变得更为重要。
- 5、如今，开发商面临的一个问题就在于住宅郊区化所造成的配套设施功能的单一，人们居住功能的实现还仅限于小区内部。
- 6、住宅郊区化开发到一定阶段，而郊区的城市化还未出现。
- 7、追求产品差异化的精典楼盘出现，预示着产品竞争由表及里，整体质量深化到了注重细节方面。

4.3 商业铺面

随着国民经济的发展，国内消费市场持续保持旺盛与增长，以及中国加入世贸组织，使得国外一些商业零售巨头纷纷登陆国内市场，由于其生意的火爆，带来巨大的市场效应，促进了商业地产的迅猛升温。有媒体宣称，“国内房地产市场进入了商业时代，商业地产将成为继住宅、写字楼后，房地产市场上的第三次浪潮

4.3.1 趋势与发展 y

昆明，这座经济并不发达的边疆城市，其商业饱和度及商业的红火程度并不亚于国内一些发达的城市。近两年来，沃尔玛、诺玛特、家乐福、盛兴、国美、苏宁等等国内外知名商家纷纷抢滩或加速扩张昆明市场，一时间，名店超市遍布昆明城的东西南北。火爆现象的背后，首先得益于国民经济的良性发展，其次与昆明作为旅游城市、昆明人的生活方式、消费习惯、意识形态有关。另

外，昆明在云南省中城市首位度极高，地州次级城市不发达，使得很多地州居民有较强到昆明购物的倾向习惯，这对于昆明的商业物业有巨大的促进作用。

今年年初昆明市政府开始实施东风东路与百货大楼、金马碧鸡广场段道路下穿工程：机动车由地下道路通行，地面形成步行街，从而使昆明正义路、三市街、金马碧鸡广场连成一片；随后，顺城街改造也将启动，据悉，该项目改造也将以商业步行街为主，横向与国防路、宝善街商区相连，以此打造昆明的CBD并逐渐形成昆明的Shopping Mall。

建设现代新昆明，许多拆迁建筑属于“黄金旺铺”。拆除后的地块40%将用于商业开发，60%将用于道路及绿化，这将为昆明的房地产商带来无限商机。从开发商的角度，要想在房地产竞争角逐中做到“乱云飞渡仍从容”，房地产开发就不能仅仅局限于单一的住宅开发，还需充分考虑现代人和现代社会的多元化、全方位需求，牢牢把握市场脉搏，在更大范围内整合多种资源，寻求新的经济增长点。

随着春城旧城改造项目的松动，一大批旧改项目将会陆续推出。而这些项目多处于城市的黄金地段，其商业价值是开发商着重挖掘与发挥的重点。因此，这些商业地产项目会随着住宅、写字楼等项目推向市场而加入商业地产的竞争。

谈及商业地产，许多开发商往往对此望而却步。相对于住宅开发，商业地产门槛更高，也更具风险。对商业地产而言，无论盈利模式、资金投入、销售策略、竞争对手状况还是在目标客户方面都与住宅开发有着天壤之别。商业地产不像住宅开发，住宅开发靠的是一种短平快的运作模式：建好就卖，然后找一块地皮再建、再卖；而商业地产更多地是长线投资，对资金实力的要求更高，商业地产开发是一荣俱荣，一损俱损，只有两种结果：要么成功，要么失败。叱咤京闽两地楼市达10年之久的地产巨头黄如论认为，住宅开发是借鸡下蛋，而商业物业是养鸡下蛋。

4.3.2 风险与难度 γ

一个商业项目运作得成功与否，通常需要具备三个方面的能力：一是资金运作能力，二是定位决策能力，三是经营管理对接能力。对于开发商而言，往往经营管理对接能力是目前最易忽视的问题。经营管理对接能力更重要的还取决于所提供商业的综合水平，即商业的信誉或对消费者的持久吸引力。商业物业面临的是商家、经营户，靠长期的经营收入来盈利，必须一次建成悉心培养，属于长线投资；而住宅物业面对的是普通消费者，开发商可以采取分期、滚动式地开发，属于短线投资。曾有人打比喻说，住宅开发像种庄稼，而商业物业的开发经营则像养小孩，两者区别很大，商业物业的开发资金需求更大。

国际上很多黄金商业项目几乎是不卖的，一个成功的商业项目好比一个会下金蛋的鸡，源源不断地给开发企业提供稳定的现金流。而国内的开发商却很难做到这一点，他们的普遍心理是尽快将商业出手，一是迫于资金的压力，二是基于经营与管理的对接能力不足。

目前，由于绝大部分的开发商都只把目光盯在了前期开发上，对于后期的经营管理对接还未引起足够的重视，加之商铺一经售出，所有权与经营权就完全归属小业主了，开发商很难协调，而没有统一规划的业态，商场经营很难成功。售后返租难度较大，开发商又不具备商场经营经验，向小业主承诺的租金难以保证是可想而知的。比如昆明三市街上的“金碧辉煌”，绝对的CBD黄金商圈，当初定位为高档商场一点也不为过。但由于分割成小单元进行一次生产

权出售，而绝大多数购买者又将其作为投资，后期的招商及管理工作跟不上，导致商场红红火火开张，悄无声息关门，落得个凄惨的结局。

当然，昆明市成功的案例也不少。譬如，由云南泰信房地产公司开发的位于东寺街上的“东方广场”，商业位置略逊于“金碧辉煌”。起初，泰信地产销售“东方广场”时也是将商场划分为小单元出售，但随后泰信地产选择了专业的商务公司全面经营管理，商务公司对商场物业进行返租、招商，成功地引进了奥特莱斯购物中心，从而使其商业物业项目运作获得了成功。另外，与“金碧辉煌”相邻的“柏联广场”、“益珑大厦”、“福林广场”、“世纪广场”、“东方昱龙鞋城”的商业物业都取得了成功。

e

4.3.3 价值与经营 y

尽管商业项目具有所有权、经营权、管理权分离的特点，但它们之间也不是完全孤立的，而是一个完整的统一体。真正的专业市场几乎都采取所有者、管理者和经营者分离的管理模式，集中的管理为经营者提供良好的经营条件和优质、专业、高效的服务，为消费者提供舒适、便利的购物环境，建立统一的品牌形象和商业号召力；而分散经营则更符合人们的消费习惯和心理特征，满足消费者在购物或服务时进行对比的需求，同时可促进各商户之间的竞争，扩大经营业态的知名度。

据了解，在香港和东南亚的一些国家，商铺卖出后，开发商依然不撤场，而是提供物业管理和服务。除了管好卫生、保洁等等小事之外，每年还要从商铺经营收益里提扣 0.5 个百分点，这是一个经营性的管理基金，每年张榜公布。管理基金有两种用途：一是打广告，商场即使经营得很好也要打广告，二是搞促销活动；这些工作都是小业主很难做到位的。

开发商必须对所开发的项目进行实质性经营，通过各种宣传推广活动塑造项目良好的公众形象和口碑；通过不断更新铺面格局保持消费者的新鲜感；通过提升项目服务功能来吸引零售商的加盟，使项目本身成为一个有价值的品牌产品，只有这样，才会不断提升物业的附加价值。提升物业的整体价值，自然会带动商业物业租价的涨幅，为投资者带来预期的收益，从而使一切经营活动进入良性运营的轨道。

回过头来让我们看一看坐落于国贸中心旁，由万兴地产开发的“昆明万兴建材城”。万兴地产作为昆明商业地产为数不多的先驱之一，其开发的万兴建材城一开始就本着只租不售的开发经营理念，在市场统一开发建成后出租给不同的承租户，实行集中管理和分散经营的运作模式。该市场的出租及招商都获得了极大的成功，开业至今已有 4 个年头，一直以来，万兴地产始终对市场进行统一的市场宣传和管理，树立了强有力的品牌形象，所以，整个市场呈现出规范、稳定和繁荣的交易状况，据悉，市场每年的销售额达 3 亿元人民币。

4.3.4 昆明市商业区域进行分析

商业地产在昆明尚处于起步阶段，整个商业项目的开发理念、市场运作经验远落后于经济发达城市，但商业地产也蕴藏着无限商机，有待开发商拓展自己的开发领域。下面我们对昆明市几个商业区域进行分析

4.3.4.1 近日商圈 —— 投资天堂

近日商圈：近日商圈在昆明有着任何地方都难以替代的商业地位，传统上所说的近日商圈主要指以昆百大为轴心，近日楼周围的商业业态，包括金碧商城、百货大楼、新百货大楼、以及近几年迅速崛起的柏联广场、福林广场、世纪广场、五华商场等。在近日商圈里，基本上以大型的零售业态为主，以老百货大楼为发源地，旁边有正义路的商业一条街，在左侧有

东风西路、巴黎春天百货:新百货大楼与其隔街相望,不远处有经营以家电和百货为主的五华商场(现转让给盛兴):再就是位于南屏街口的世纪广场,在法国国家乐福进驻以后,人气指数骤然上升,而且其上升的幅度简直让人大跌眼镜,原来一直不被人们怎么看好的世纪广场,一夜之间就身价百倍,让很多投资者和楼房炒家后悔莫及。金碧辉煌和福林广场都可以说是商业地产营销策划和销售的典范。

其实,对于商业用地来说,一个好的地理位置是商场兴旺的先决条件,而决定地理位置的好坏的因素包括商业腹地大小,市场容量大小,该区域的繁华程度以及该地块周边良好的交通状况等。综观整个昆明,消费人群最多,商业网点分布最密集,交通便利的地段当属市中心,而在市中心,唯一可以与近日商圈一较高下的也就只有位于小西门的大观商业城了,但是,大观商业城在商业业态的配置上是有缺陷的,从商业投资的角度看,商业业态的相对饱和是投资的一大保障,如果一个以零售业为主的商业区仅有一两种零售业态,那是非常危险的。大观商业城的不足在于,它除了有沃尔玛独臂支撑外,很难再找到像样的商业主力店来对消费者产生影响和吸引。在三市街这一带的新百货大楼、柏联广场、益陇大厦、金碧辉煌等大型商业楼盘如雨后春笋般出现,逐步形成了以新百货大楼为轴心的,昆明市区内最完善的商业格局——新的近日商圈。尤其在金碧广场周围,三市商业文化街等多条步行街的修建,使该区域的商业设施更加的完善和完美,基本上形成了昆明市的CBD,即中央商务区,也成就了该商圈的繁华鼎盛。该商圈拥有优越的地理位置和旺盛的人气,据调查统计,这个区域的日人流量在30万人左右。

从投资和经营的角度分析商业地产项目,不仅仅是看其地理位置,更应该看的是其经营思路和定位。具体来说,新的商场的定位应该有三个原则:首先商铺的开发创新要与零售业的发展趋势相吻合;其次,商场的定位要具备相对的唯一性、排他性,不能与周边传统商场经营模式相同,以避免恶性竞争;三是商场的产品组合应富有个性,商场应富有个性。还有就是三市街的人流量可以说是昆明最高的,有巨大的客流量做保障,该区域的投资回报指日可待。

区域开发成功案例:昆明柏联广场

柏联广场1998年9月破土动工时,昆明商业格局大致分为:百货大楼为中心的正义路、南屏街商圈;西南大厦、仟村百货为中心的青年路商圈;金龙百货、樱花购物中心为中心的白塔路商圈。以上三个区域呈鼎足之势,要使柏联广场建成后,满足人们的需求,代表未来商业的模式,定位尤为重要。因此,柏联的领导层把广场定位为,抛弃传统百货店的同质化经营模式,集购物、观光、休闲、美食、娱乐为一体,且满足人们个性化、多样化消费需求的大型购物广场。

柏联广场总建筑面积11万余平方米,商业中心面积近6万平方米。商业中心聚集了停车场、百盛超市、百盛百货、独立式品牌专卖店、KFC、上岛咖啡、美食广场等商业业态。设计聘请广州莫伯治建筑设计事务所,贯穿“现代、超前、舒适”的理念。

一个好的项目需要一个强大的物业管理公司来支撑。柏联广场在建设期间就率先在昆明引进了香港戴德梁行物业管理公司提供大楼建筑、机电、物业管理顾问,离项目落成还有一年时间,物业管理工作就全面介入。在实际经营过程中,物业公司立足服务、变化两大主题开展工作。

柏联广场自2001年元月15日开业以来,现在每日人流量达3万人次,节假日达5万余人次,2003年上缴利税2000多万元,包罗多种零售业态的大型购物广场已初具规模。百盛、KFC及顶级家居——达芬奇的进入,都说明了柏联广场的铺面开发模式是成功的。

4.3.4.2 翠湖商圈——黄金旺地

在翠湖公园免费对外开放以后,翠湖周边的商业网点的商业机会就骤然增多,一个普通的商业铺面,也是在一夜之间行情看涨,而翠湖公园里的一些商业网点,更是被人们争得头破血流。但不管翠湖的免费开放给周边的商业网点带了多大的利好,翠湖周边及公园里边的商业网点还是和原来的一样多,而且,其业态基本上是清一色的茶室和餐馆,及一些卖旅游产品的店面,由于房屋租金的水涨船高,其商业利润并不怎么被投资者们看好。而且能投资的,就剩下翠湖边上的俊园和翠明园的底层商铺了。

俊园商铺和翠明园商铺位于翠湖北岸,商铺的具体位置是一边临北门街,一边临青云街,

右边是丁字坡,与云南大学一墙之隔。俊园商铺的主要特点就是大跨度、大开间,4.7米的层高,可分隔成两层使用。北门街商铺:准备打造成文化一条街,现有银行一家,丁字坡有美容院一家,也可以做情调商铺,主要根据经营者的思路;青云街:想做成美食一条街,现有的餐饮企业有咸亨酒店、一家西餐厅、一家酒吧等。

可投资类型:餐饮、文化产业、休闲等。

4.3.4.3 滇池路、南市区 —— 引发投资关注

滇池路近几年的开发建设已经使得商业网点的建设显得非常的迫切,因此,投资滇池路的商铺将在未来几年里成为投资者们的一个非常好的选择。理由一是在这个区域居住的人经济相对宽裕,购买力旺盛。二是滇池路的居住人口将会越来越多,三是这个区域的商业网点相对匮乏,市场基本上处于真空状态,竞争不太激烈,谁先投资,当然是谁先得利的机会就越大。但滇池路的情况还是比较特殊的,在投资之前,必须冷静地对这个区域的现实情况进行调查研究,作出投资分析,方能确保投资无误。

滇池路居住人群分析:现居住人口主要是老的小区如郑和小区、阳光花园、金牛小区、南苑小区、楚祥苑、南诏苑等。新的小区也正在陆续的入住,滇池路今后的居住人口将不断增长,其增长的速度将是昆明各城区最快的,这就为该区域的商业提供了更多的机会和增长的空间。

未来发展趋势:滇池路近几年一直是房地产开发的必争之地,其开发热潮将持续到无地可挖掘的若干年后。就目前而言,除了正在开发建设的近40个楼盘外,还有滇池卫城,湖畔之梦这样的大型房地产项目,未来的居住群体的购买力将大幅度的提高。

现有商业配套:诺玛特,位于金牛小区,方舟大酒店对面,其主要的服务对象是住在金牛小区的政府工作人员,另外可以辐射的客户就是离其不远的阳光花园和郑和小区一带的住户,尽管如此,这样的客流也算是相当的可观了,还有就是一些比较小的超市和铺面等,如盛兴超市。但仅仅目前的商业网点是远远不够该区域的购物需求,再加上其他的生活配套,比如洗衣店,便利店、医疗门诊、银行、茶室、餐馆等的大量需求,这个区域的商业网点的投资将会被普遍看好。

商业网点介绍:西贡码头二期的定位为 shopping mall,西贡码头地处滇池路国家旅游度假区内,周边的楼盘开发热火朝天,现在已经在销售的楼盘和已经入住的楼盘就有阳光海岸、听涛雅苑、云天化集团总部、滇池康城、再远一点可以辐射到银海山水间、沁园、红塔金典苑、滇池世界花园、阳光花园等。围绕西贡码头开发的房地产项目一直是昆明房地产的热点,前来购买物业的人群相对素质较高,购买力较强,同时,这个区域将在近几年的时间将郊区人口进行最大的集中。

投资类型:国外 MALL 的概念是指购物、休闲、餐饮、娱乐、影视、运动、住宿等的一个大的集合,因此西贡码头适合投资的类型应该根据其准确的定位来确定,如果有了一家搞影视的,就没有必要再搞第二家,即重复建设,又会产生不良竞争。适合投资的各种不同类型仅限一家:影视、购物超市、运动休闲、服装、快餐或风味小吃、电子游戏、儿童乐园、茶室、文化休闲等。

投资回报率较高。从国内其他城市的 MALL 的经营状况来看,其人流汇集是没有多大的问题的,不过,其他城市的 MALL 的选址一般是在城市的副中心地带,像成都的 MALL 就在二环路边上,其客流根本不是问题,关键的是其经营的项目,不仅仅是吸引了该区域的客流,而且还吸引了原来大部分在市中心消费的客流,与市中心相比,其最大的优势在于其价格和业态的配置,在 MALL 里消费,一应俱全,应有尽有,不必东奔西跑,不像在市中心,在这家买服装,到另一处看电影,再到别处去就餐。西贡码头能否运作成功 shopping mall 项目还有待时间的检验。

其他投资项目:其他可以作为投资项目予以关注的就是各个小区的底层铺面房,可以根据小区的户数多少、购房群体、购买力、入住情况来决定投资与否和计算投资的回报情况。

4.3.4.4 北市区 —— 投资正当时

北市区现在可以作为投资的商铺主要是集中在金实小区、北辰小区、金色家园、江东花园、华夏园、华秋园等。基本上几个小区的沿街底层铺面房。现有的商业网点主要是

餐馆和小的便利店,在购物方面,由于家乐福和普尔斯玛特的进驻,其他小的生活便利店基本上已经不再具备竞争力,如果要在这个区域投资的话,首先必须要调查清楚适合做何种项目,是咖啡店,还是茶室、甚至是美容美发院等。判断的依据有三个方面,一是小区的住户构成,依据住户的群体构成来判断其日常生活所需,根据需要来决定投资类型;二是看周边楼盘的开发情况,是否还有更多的潜在客流;三是看周边商业网点经营的范畴,然后进行补缺经营。

北市区近几年的住户愈来愈多,人口增长的速度也越来越快,消费需求也不断地在加大,但由于商铺的分布不是很均匀,基本上属于各个楼盘的底层商铺,因此在一定程度上所投资的商铺只能服务于商铺所在小区的住户,如果是这样的话,投资的风险就会大大的提高,投资难以收回。但如果能通过特色经营来吸引客流的话那又另当别论。

可投资类型餐馆、干洗店、美容美发、医药、影视碟店、咖啡店、茶室、便利店、建材零售等。

4.3.4.5 西市区——新商铺时代

西市区主要是指高新开发区和西山区所辖的范围,这个区域的商业网点在一定程度上还是比较完善的,但各个小区的营业铺面房还是很值得投资的。

客流分析:这个区域生活居家的人口相对密集,据调查表明,在西市区的居住人口已经达到 50 万人,这 50 万人的购物需求和生活配套需求量是相当大,大得让人难以忽视。

现有商业:购物配套方面,西市区现阶段就处于供不应求的状态,西红联超市没落以后,就只剩下了普尔斯玛特独力支撑了,但普尔斯玛特的会员制却在很大程度上限制了人们的消费欲望和消费行为,这就使得西市区的消费市场不得不向距离其最近的小西门转移,于是成就了沃尔玛大观店的商业奇迹。

商铺分析:西市区的商铺的最大弱点是分布散乱,基本上分布在各个小区,跟北市区的分布状况基本一致,都是各个楼盘的底层商铺,不仅不集中,而且普遍偏小,只适合投资做一些生活配套的小项目,比如干洗店、影碟店等。西区缺的应该是上规模的超市和像样的购物场所,甚至是像 MALL 一样的综合卖场和消费场所。

商铺的分布主要有红塔新城时代、百大国际花园、千禧龙庭、春苑花园、德缘小区、秋苑二期等。主要是靠各个小区的住户的自然消费,但如果投资类型的商业项目则应另当别论。

投资类型:一般生活配套项目,包括干洗店、牛奶店、便利店、便民超市、美容美发店、水果店、糕点店、网吧、五金店、影碟店、小吃店、茶社等。

4.4 写字楼

“昆明的写字楼昏睡多年之后,终于在去秋渐渐醒来”。一位业者用这话来比喻昆明目前写字楼开始复苏的情况,听起来还真很形象。

近来,随着入世在即以及国家在相关政策(如税费政策规定,1998年6月30日前建成的写字楼,在2001年1月1日至2002年12月31日期间销售,免征3%的契税)上的有力调整,以及城市的飞速发展,国内包括北京、上海、广东等地的写字楼市场正呈现出升温之势。昆明的写字楼就是在这样的大环境下开始复苏的。当然这至少有两方面的因素在起作用,一是经过近几年的发展,昆明市的城市地位正日益为世人认同;二是与当地政府的努力分不开。据了解,为了繁荣昆明写字楼市场,昆明市政府在1999年就专门出台了《关于在市区不再审批、同意建设高层建筑项目的决定》。这个停止对写字楼新项目审批的《决定》,为昆明写字楼的复苏创造了切实有效的条件。

4.4.1 都是“盲目”惹的祸

在2001年,据有关权威部门的统计数字显示,昆明市的写字楼已出现阶段性过剩。当年,昆明市空置写字楼10.4万平方米,空置率高达60%,不良资产高达数亿元。

据分析,昆明写字楼是由于1998年、1999年盲目上马种下的祸根,2000年,对于许多写字楼而言,可谓是灾难性的一年,尽管写字楼价格一再下跌,但并没有激起购买热情。主要原因是写字楼的供给总量已严重过剩。对市区里的高层建筑进行的一次摸底调查显示,建于上个世纪五六十年代的有4幢;70年代的有10幢,80年代的有50幢;而建于90年代的则多达664幢。在这些高楼大厦中,写字楼占了较大的份额。昆明某房地产公司建在市中心的22层写字楼,整幢楼没有几家单位在办公。

另外一个让昆明写字楼走势疲软的原因是写字楼遭到了酒店的冲击。由于世博会前上马的酒店项目很多，世博会结束之后，绝大多数酒店普遍吃不饱，入住率只有三四成，很多酒店为寻找出路，于是专门开辟商务楼层用于出租，因酒店档次更高、办公设施配套更齐、物业管理水平更高，加之租金也不贵，所以很多企业更愿意在酒店办公。酒店的加入，使得写字楼雪上加霜。

也有业者认为，昆明空置写字楼出现这样的后果，与其说市场疲软，不如说有效需求不足与大量无效供给并存造成的结构性失衡。调查表明，写字楼不良资产的成因 70% 是市场定位不准，盲目投资、盲目跟风——也就是投资行为不够理性，拍脑袋决策造成的。

4.4.2 消化期漫长又痛苦

昆明写字楼醒了，开始复苏了，让人欣慰。但不能盲目乐观，在“入世”后，随着大量公司的进驻，一定时间内昆明写字楼的热销将是必然。但昆明写字楼要整体复苏，实现真正的繁荣，就目前昆明的状况而言，还要经历一个漫长而又痛苦的消化期。

在往后的日子里，昆明传统写字楼的形势依然严峻，而那些与传统写字楼相对应的现代写字楼则有着广阔的市场前景。这类写字楼具备交通、地段优势，内部功能设置现代化，具有优越的政策环境以及包括政府在内的一整套社会支撑服务体系。

目前昆明市场上“风光”的写字楼就很可能说明这一点。它们大都在选址、内部功能设置、服务等方面很考究。如星耀大厦以打造资讯时代的新空间为切入点，预留了 ISDN 一线通、电话端口和 internet 宽带网接口、办公室内部 IBM 的综合布线系统、完全卫星电视共用天线系统等的设置，借助“数码楼宇”的概念，使得许多商家心动。如位于交三桥的银海 SOHO、东风西路中段的三合商利写字楼、白塔路上的星耀大厦等，就是借助的是其优越的地理位置，创新的卖点，吸引了商家的不少目光。

4.4.3 贸易平台的搭建，给写字楼带来巨大的潜在客户群

近段时间，在媒介出现频率最高的恐怕就要数“中国--东盟贸易、投资和发展合作国际研讨会”。这是站在发展全国经济的高度，及时做出的战略决策，其对于云南这个西南重镇来说，无疑与“西部开发”一道成为将来云南经济新增长点的强大支点。由于云南有着得天独厚的区位优势，首当其冲的将出现在中国--东盟自由贸易区的“首发阵容”里。如果我们打通了这一国际贸易通道，带给云南经济（更不用说楼市）的将是无穷的机遇。

以前开发商总是整天把眼光盯在本地有限的购买力上，花大力、下重金彼此“挖墙脚”，但是通过这一贸易平台的搭建，大量来自国内、国际的生产商、销售商，他们都是冲着谈生意、做贸易而来的，所以首当其冲的就要在昆明找一个经营办公的地点，以便生意能够正常运作。所以，这些“外来军团”的大举入昆，必将消化昆明大量的写字楼。总之，以前开发商是在固定范围内争抢客户，但是自由贸易区的建立，将打破国界，使一个楼盘所面对的消费者增加到几倍、几十倍甚至更多，销售局面很快打开，极好的根治了有效需求和有效供给不对应的写字楼市场“重症”。

金融平台的搭建，给写字楼再添新军。众所周知，写字楼的大主顾以金融业为主，其他中小型商贸公司为辅。就目前的写字楼市场来看，大部分都被银行、证券公司和保险公司所消化，但中小型商贾公司由于经营实力有限，对写字楼的需求则存在很大的不确定因素，而随着贸易区通道的建设，最终将形成以昆明为中心、辐射东盟和周边广大的多元化、多功能现代电子金融平台。不仅国内金融业在竞争之列，外国金融业也将加入到这个平台建设中来，到时候百花齐放的金融业将成为写字楼市场的消化主力。

4.5 昆明二手房市场情况

提到昆明房地产，无论是开出租车的普通市民，还是操控楼盘项目的地产老总，会不约而同地告诉你，在昆明 2003 年最“火爆”的是二手房交易。究竟是什么原因使得二手房在昆明如此红火？今年昆明的二手房市场又将呈现何种态势？

4.5.1 数字说话 尽显“火爆”二手房

2003 年昆明新建商品房销售面积为 220.62 万平方米，同比增长 22.6%；成交金额 68 亿元，同比增长 23.75%；商品房预售面积 160 多万平方米，同比增长 127%。与此相比，二手房交易 42449 起，同比增长 225%；成交面积 550 万平方米，同比增长 314.35%；成交金额 71.6 亿元，同比增长 224.12%。由此可见，2003

年昆明房地产市场二手房交易占据了绝对的主导地位，二手房交易面积与新建商品房销售量的平均比例为 2.5 : 1，即每销售 1 平方米的商品房，可同比带动 2.5 平方米的二手房交易。这个数字不仅已超过房屋二级市场开放较早的上海 1 : 1.09 的平均比例，更接近于美国、香港等发达国家、地区 5 : 1 的比例数。

昆明热销的二手房，从户型上主要集中在 40 至 80 平方米的公房（即 100% 产权的福利分房）和早期开发的二室一厅房屋，价位上则多在每套 10 万元左右。

4.5.2 四大因素 促红二手房市场

昆明二手房之所以“火爆”，究其原因大致有以下四方面：

其一，省市政府的相关政策利于二手房市场迅速发展。近年来，云南省、昆明市政府均加快了各种相关制度的制订与实施，全面放开二手房市场，先后出台一系列市民购买公房、住房公积金贷款的相关政策，更在全国率先推出银行组合贷款。同时，降低了各种交易税（个人购房契税为 1.5%）和各种交易手续费用，并通过取消准入审批，取消征求原产权单位同意等种种限制，促进了房改房上市交易。此外，政府还加大了有效监管与宏观调控，使房地产市场逐步走向规范化、法律化轨道；加强房地产有形市场建设，成立房产交易中心，实现交易产权一条龙服务，全面提升交易产权管理与服务水平。

其二，市民住房需求的提高。伴随昆明经济发展，市民住房观发生明显变化，多数人由“过去有房住”转换到“今日住得好”。由此，在种种利好政策的激发下，“以旧换新”、“以小换大”、“以次换好”成为昆明市民改善居住条件的基本方式。据有关部门调查显示，2003 年，因想改变生活质量，提高居住品质而买房的购房者所占比例已经提高到 18.6%。在 2004 年，这一比例还将继续提高，这必将使得二手房供应量迅速增长。这种住房市场上特有的阶梯型消费正是昆明住房一、二级市场得以长久发展的源动力。

其三，投资客倾情二手房。由于昆明市内房价只有 4000 元/平方米左右，二手房价格则更低，较低的房价使得在昆明投资房产风险会大大降低。这无疑吸引了投资者将目光锁定收益稳、风险低的二手房。

其四，新建房产项目存在局限性。这里所说的局限性主要体现在两方面：一是去年昆明新开盘房产项目数量有限，这种局面在今年仍将延续；二是新建房产项目从地理位置上大都集中在昆明二环以外，相比而言二手房则更多处在城市中心位置，优越的区域特点也促使二手房在昆明备受追捧。

4.5.3 房价有升有落 趋势稳中有变

目前来看，二手房房价有上升亦有降低，升降主要取决于房屋所在区位、户型、交通等关联因素。

据分析，昆明二手房市场在今年仍将保持良好态势。但在总体趋势稳定的前提下，二手房市场也会发生一些变数。一方面，二手房热点区域将从市中心向边缘扩散，一环、二环环线周边的二手房交易将成为新生力。另一方面高端住宅也将大量涌入二级市场，投资多元化、置业升级观念的形成、转按揭业务的完善，势必促使更多公寓、别墅等高端物业进入二级市场。

尽管昆明二手房市场日趋完备，但仍旧出现了一些制约二手房健康发展的因素，比如中介市场鱼珠混杂，尚处在发展整合期，使交易二手房存在风险；对于产权证的发放，个别单位仍不够积极，时有迟发、拖发情况等。

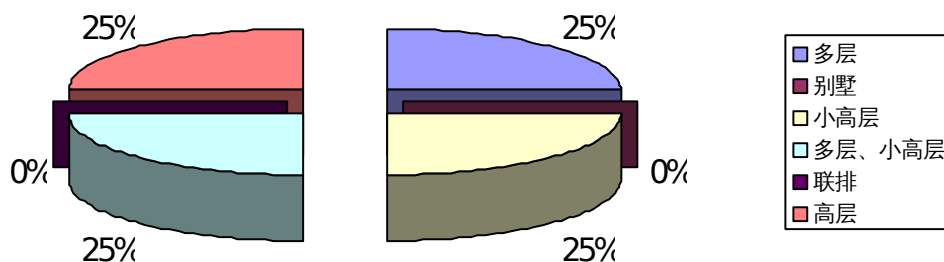
五、“拓东”楼盘市场竞争状况分析

5.1 一环路周边楼市发展态势

在次此调查中（主要集中调查 2002 年以来上市的楼盘），一环路内共有主要住宅楼盘项目 8 个，分别是：翠湖水晶宫、绿洲花园、天城园林居、银海 SOHO、东方广场、世纪龙苑、文化苑二期、幸福家园、嘉诚大厦，其开发建筑量为 484307，供应套数 2655 套。

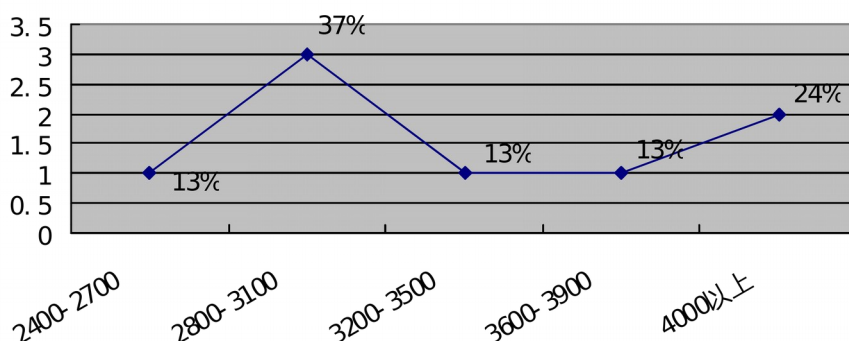
1) 物业类型

在该区域中，住宅的主要的物业形态是多层、小高层和高层物业，其各占其比例的 25%；。表明了该区域的主流产品是多层、小高层和高层物业形态，而别墅和联排为空缺。



2) 物业均价情况

该区域中，各物业的均价多数都在 2800—3100 元/平方米之间，占比例的 37%；其次是 4000 元/平方米以上，占 24%；而 2400—2700 元/平方米、3200—3500 元/平方米、3600—3900 元/平方米之间的价位段比例各为 13%；看出该区域的主要销售价格是在 2800—3100 元/平方米之间，其该类型的楼盘主要为多层住宅，而小高层和高层住宅楼盘的价格在 3800 元/平方米左右。



3) 物业的主力户型和面积情况

该区域中，多层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积大概在 100 平方米左右；高层物业的主力户型在 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积在 140 平方米左右；多层与小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 125 平方米左右；纯小高层物业的主力户型为 3 房 2 厅 2 卫的格局，其面积在 130 平方米左右；可以看出该区域的多层、小高层物业的格局多位 3 房 2 厅 2 卫，且面积大致在 130 平方米左右。高层物业主力户型在 3 房 2 厅 2 卫的格局，其主力面积在 140 平方米左右。

物业类型	楼盘名称	主力户型 (房+厅+卫+厨)	主力面积
多层	绿洲花园	3+2+2+1	115.7
	世纪龙苑	3+2+2+1	104.43
高层	银海 SOHO	无明显的功能划分	176.65、188.11
	幸福家园	3+2+2+1	140.53
	嘉诚大厦	3+2+2+1	137.8
多层	天城园林居	3+2+2+1	138
小高层	文化苑二期	3+2+2+1	125.22
小高层	翠湖水晶宫	3+2+2+1	134.56
	东方广场	3+2+2+1	120.64

供给特征分析：

市中心物业普遍表现为：单体户型面积过大、套总价过高，其原因主要是：受土地成本影响，开发商需要通过面积的增加（量附加）摊薄土地成本。而落后的设计水平致使单套面积增加。落入滞销的境地，突出案例就是“幸福家园”。

4) 楼盘销售表现

物业类型	楼盘名称	卖点备注	走势
多层	绿洲花园	大盘概念	开盘表现平淡，后有大量团购支持，现售罄
	世纪龙苑	静谧、环境	体量较小，现销售 80% 以上
高层	银海 SOHO	SOHO	定位多次发生转变，现定位为写字楼，基本售罄
	幸福家园	无	开盘后，表现平淡，现销售 30%
	嘉诚大厦	配套、地段	开盘后，表现平静，现销售 60%
多层 小高层	天城园林居	静谧、环境	销售疲软，I 期小户型基本售罄，大户型积压，II 期 TOWNHOUSE 积压
	文化苑二期	教育、地段	一期开盘后表现较好，二期今年上市
小高层	翠湖水晶宫	地段、配套、教育	面市较早，推广预热较早，上市后表现一般
	东方广场	地段、配套	总价较高，目前销售 70%

5) 总结

有教育、配套作为支持的文化苑在上市后的表现是上述楼盘中最好的，从某种角度证明：即可满足生活便利，又可满足孩子教育问题的楼盘是比较受市场接受的；

市中心楼盘“不怕贵、只怕大”的特性在上述案例中表现得比较明显；

市中心楼盘的操作手法和市场营销手法明显落后于郊区化的楼盘，主要是土地规模有限，开发商水平参差不齐所致；

在产品上都没有出彩的地方，无论是景观、外立面、户型上都比较落后，设计停留在 90 年代初的“重结构、轻功能”上，缺乏创新；

项目所处的地理位置的城市印象对楼盘的表现影响是全方位的。

5.2 片区市场竞争状况分析

5.2.1 片区住宅项目供应特点分析

从 2001 年至 2002 年上半年，由于受拆迁成本以及城市外扩郊区化开发等因素的影响，该区域（绝对一环路以内）仅仅出现了 86 街一个新增楼盘（而 86 街 U2、桂华新苑、幸福家园、绿洲花园等都不具绝对的可比性），由于产品的稀缺性，项目只用 3 个月就全部售罄。

从 2002 年下半年至今，受到“二环路内只拆不建”政策的影响，该区域没有出现任何一个商品房项目。

可以说，该区域的商品房住宅的市场供应几乎为空缺。

5.2.2 半径 1.5 公里敏感楼盘点评

① 86 街 U2 公寓

86 街 U2 公寓			
开发商	怡泰房地产开发公司	地址	白塔路延长线昆纺老厂旁
物业类型	高层、小高层	公摊	22%
占地面	13 亩	户型面积	68-107 平方米/户

建筑面积	50000 平方米	主力户型面积	88 平方米/户
总户数	503 户	均价	2600 元/平方米
容积率	5.8	开盘日期	2002 年 4 月
绿化率	40 %	销售情况	售完

86 街公寓在阳光 A 版的带动下，推出全跃小户型，大获成功；发展商迅速推出了新一代的改进产品 86 街 U2 公寓，项目虽然售罄，但其过程值得认真总结。

项目想延续一期 86 街公寓小户型的定位，迅速结束战斗，但产品定位却改变了项目初衷，设计上开始向 80—110 的群体偏向；而项目仍然以流行的“吉米”漫画《向左走、向右走》为题材，推出了主力概念和概念主张，但在市场上的认可度并不高，销售进度缓慢其原因主要是：1、产品定位与宣传定位发生明显偏差；2、宣传过于年轻化和概念化，没有落到实处；3、在宣传的过程一直流于形象，没有实际的产品支持。

后期，经过两次房交会的推广工作，项目的地段优势慢慢体现；并且项目所针对的目标消费群体才慢慢归位，此时项目才迎来销售的热潮。

项目案例分析对本案的提示：

- ◎ 项目的顾客群选择、产品定位、形象定位应该统一；
- ◎ 过度年轻化的包装有相当的局限性；
- ◎ 全跃小户型有足够的兴奋度和顾客追捧；

② 桂花新苑

桂华新苑 (I 期)			
开发商	中产房屋开发公司	地址	曙光小区原锅炉厂
物业类型	高层、小高层	公摊	9 %
占地面	33 亩	户型面积	43-139 平方米/户
建筑面积	56000 平方米	主力户型面积	116 平方米/户、73-80 平方米/户
总户数	474 户	均价	2650 元/平方米
容积率	2.5	开盘日期	2001 年 11 月
绿化率	30 %	销售情况	售完

桂华新苑是云南中产房屋开发有限公司所开发的第二个项目，其项目的地块深藏于曙光小区当中，项目定位为一次置业群体和二次换房群体兼顾。项目开盘后，116 平方米和 73-80 平方米的主力户型很快脱销，而 139 平方米户型和 43 平方米的户型有所积压，经过 2002 年房交会针对 43 平方米的小户型展开了专项攻势，取得了较好的效果。目前楼盘已经售罄。

案例分析对本案的提示

- ◎ 完全不露脸的项目做小户型有相当大的市场风险；
- ◎ 片区顾客对创新产品有一定的接受度；
- ◎ 传统的 73~116m² 市场庞大；

③ 银杏廊坊

银杏廊坊 (桂华新苑 II 期)			
开发商	中产房屋开发公司	地址	曙光小区原锅炉厂
物业类型	高层、小高层	公摊	
占地面	14 亩	户型面积	80-160 平方米/户
建筑面 积：	20000 平方米	主力户型面积	119 平方米/户

总户数	177 户	均价	2850 元/平方米
容积率	2.5	开盘日期	2003 年 9 月
绿化率	30 %	销售情况	20 % 左右

银杏廊坊是桂华新苑的二期工程，云南中产房屋开发有限公司在桂华新苑取得成功后，在紧邻的地块上开发了“银杏廊坊”，但由于发展商心态较开发一期的时候发生了变化，项目的定位开始向高档上转变，80 平方米的户型配货减少，而 130 平方米以上的配货增加，并开始加强产品附加（上了空中花园），同时价格从一期均价的 2650 元/平方米上涨到二期 2850 元/平方米。

项目于 2003 年 9 月入市后，目前的销售表现较为平淡，仅仅卖出 20%，而在售出的 20% 中，又以 80 平方米左右的小户型为主。

案例分析对本案的提示：

- ◎ 在有“瓶颈效应”的地块做高附加产品有相当市场风险；
- ◎ 片区顾客对价格敏感极高；
- ◎ 高附加（并试图高价格）则应做形象建设

5.2.3 区域需求特点分析

① 区域选择倾向

随着市中心楼盘的兴起，将成为昆明楼市的又一个亮丽的风景，而客户的眼光也将从郊区化重新转移到市中心来，这也是世界发达国家、地区房地产开发所体现出来的共性。

② 买方背景及行为方式趋势

◎ 以家庭平均月收入在 5000 元以上的高收入群为主流购房群体的趋势平稳下滑，家庭月平均收入 3000--5000 元的中等收入者加市中心购房的势头也会与相应供应产品的增加而上升，及消费层下移，高工薪族购房趋势将逐步显现；

- ◎ 能够承受 25--30 万元以下的住房需求量将增加，两房需求增加；
- ◎ 需求银行按揭付款方式的比例增加；
- ◎ 好区位、户型布局一般、小区绿化水平一般、物业管理水平较好是一环路楼盘的特点，下一步小区规模、绿化水平、户型优化将是销售热度启动的催化剂。

5.3 本案竞争对手分析

	直接竞争对手	间接竞争对手	潜在竞争对手
主要项目	银杏廊坊 拓东花园 银海·1#地块	创意英国 昆钢·西昌路项目	关通驾驶员城改造项目 顺城街改造项目 威远街改造项目 康发家私城改造项目

1) 目前的直接竞争对手看，相对于庞大的地源市场而言，拓东和银海 1# 地块都未对本案形成直接、巨大的竞争压力；

2) 创意英国、昆钢两个总销售额超过 30 个亿的大盘，将极大的吸纳片区外的市中心客群，两楼盘的上市期近，手笔恢弘，限制了本案区外发展的空间，但对区内市场影响不大；

3) 潜在竞争对手的规模、上市时间等竞争态势还不明朗，但可以肯定在 2004 年下半年，将会有相当的楼盘陆续上市，进一步加剧竞争激烈程度。

5.4 周边市场消费需求调查

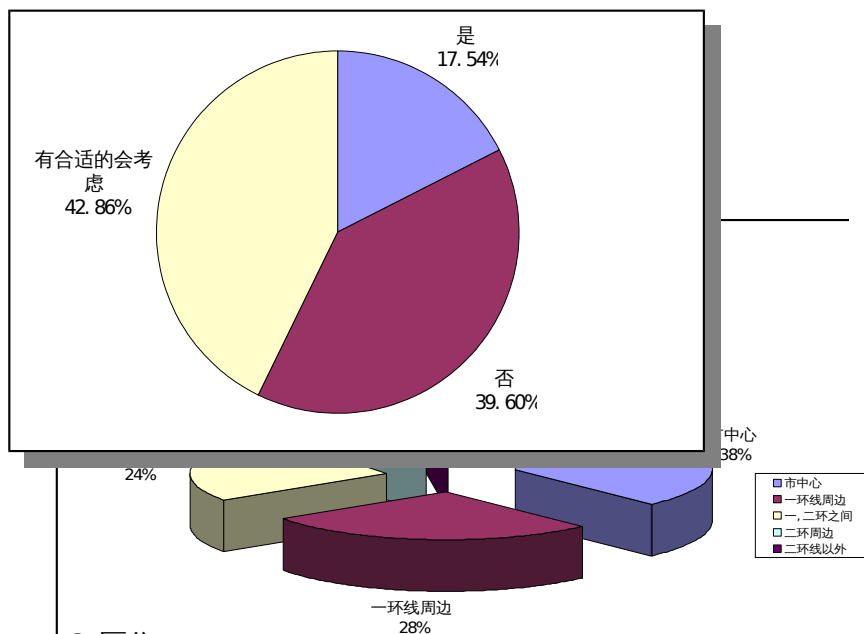
5.4.1 周边市场消费者调查

1) 该区域居住人口

本文调查取样的区域包括：东风东路、环城东路、拓东路、白塔路、尚义街、苏家村

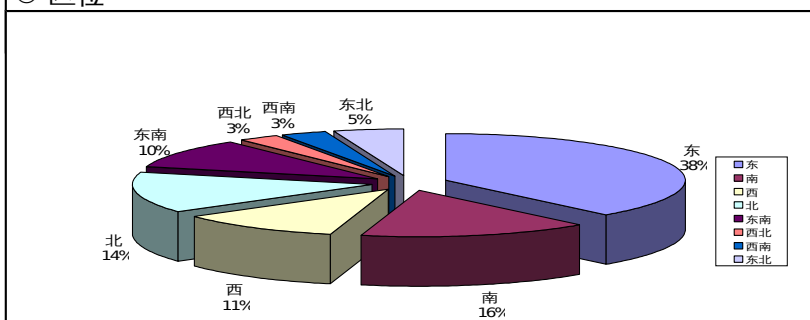
东巷、吴井路、北京路、春城路、东风巷、明通巷、万寿巷、东川巷路段围合区域内共有常住居民总户数为 21593 户^注，按平均每户人口 3 人计算，该区域常住居民人口为 64779 人。

2) 该区域消费者的购房、换房意向



如左图所示，有明确购房意向的约占总体的 1/5 不到，而有一定购房意向要占 2/5 强，说明消费群体中存在着较强的购房潜力。

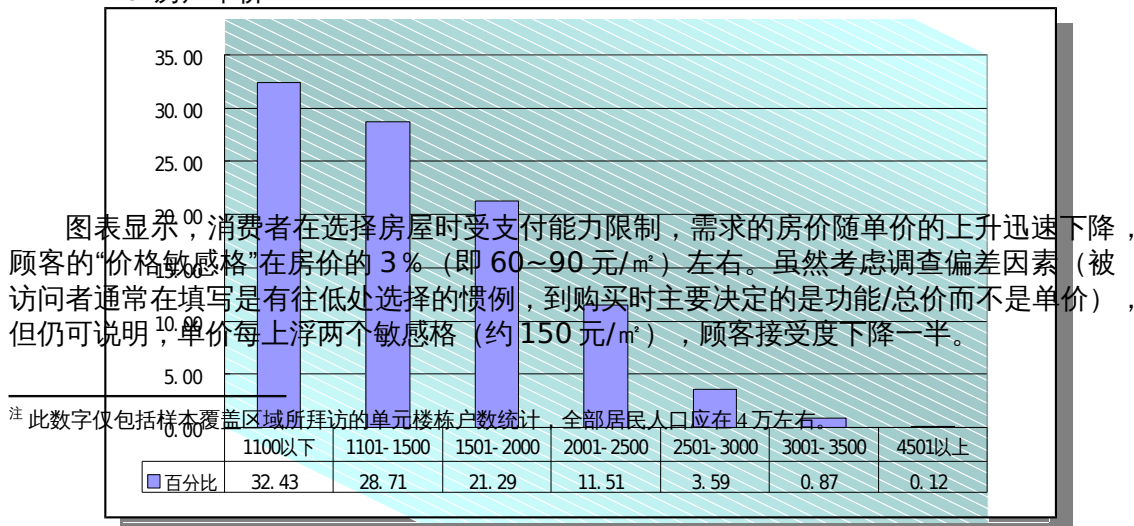
② 区位



从上图可见，消费者在选择房屋时主要倾向于选择市中心(38%)或者是东边(38%)的住宅小区，两者相加总共 76%。同时表明，东市区的购房人群，除 38% 的人群选择东区(本地同方位)外，其次是东南、北，意味着我们的区外主要竞争压力方向在东南(关上)和北向(世博、北市区)。而选择西、西南、西北、北向的人群不足 1/3。

4) 该区域购房消费者意向中的住宅单价、面积、房款总价、户型

① 房产单价



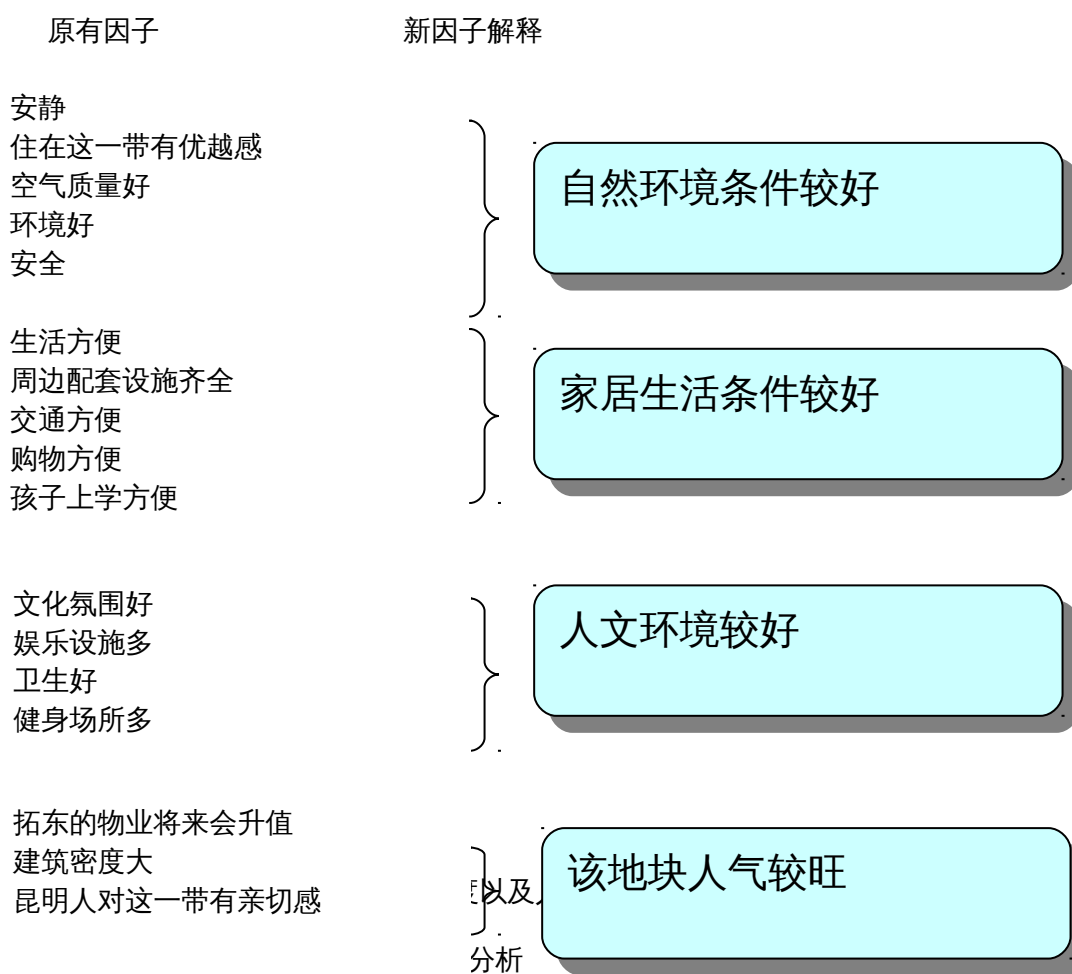
图表显示，消费者在选择房屋时受支付能力限制，需求的房价随单价的上升迅速下降，顾客的“价格敏感格”在房价的 3% (即 60~90 元/m²) 左右。虽然考虑调查偏差因素(被访问者通常在填写是有往低处选择的惯例，到购买时主要决定的是功能/总价而不是单价)，但仍可说明，单价每上浮两个敏感格(约 150 元/m²)，顾客接受度下降一半。

(见下表)

选项	均值	标准差
交通方便	4.42	0.91
生活方便	4.4	0.88
购物方便	4.17	1.02
孩子上学方便	4.16	1.05
建筑密度大	3.99	1.15
周边配套设施齐全	3.97	1.14
安静	3.9	1.25
拓东的物业将来会升值	3.85	1.13
环境好	3.63	1.28

选项	均值	标准差
安全	3.62	1.31
卫生好	3.6	1.27
昆明人对这一带有亲切感	3.58	1.23
文化氛围好	3.56	1.18
健身场所多	3.53	1.23
住在这一带有优越感	3.48	1.23
空气质量好	3.48	1.3
娱乐设施多	3.44	1.24
绿化面积大	3.43	1.34

□ 我们把被调查者对问卷中有关对拓东环境认知选项的数据进行因子分析后，从有关拓东环境的 18 个因子中提取了 4 个新因子，这 4 个新因子集中反映了消费者对拓东环境的认知情况。



1) 一环以内

通过本次调查表明，包括东风东路、环城东路、拓东路、白塔路、尚义街、苏家村东

巷、吴井路、北京路、春城路、东风巷、明通巷、万寿巷、东川巷路段围合区域内共有常住居民总户数为 21593 户，按平均每户人口 3 人计算，该区域常住居民人口为 64779 人。

调查数据显示，该区域内三年内有购房意向的比例为 17.54%，有合适的住房就会考虑购买的比例为 42.86%。由于购房以户为单位，以此推算，则该区域三年内有购房意向的有 3779 户，有合适的住房就会考虑购房的有 9242 户。

从调查数据上统计：有明确的购房意向的客户加上已经具备一定支付能力并有换房考虑的消费者，总数达到 13000 户。

2) 区域内除一环内

在一环与二环之间的新迎小区、东华小区、曙光小区、大树营小区以及各单位宿舍，合计约 3 万余户，按 20% 的近期购房需求率计算，尚有不低于 6000 户的市场。

2、完全选择东片区的客户容量

市场表明，仅本次调查（限 1 环路内）有购房意向或考虑换房的客户中，选择东边住宅小区的客户达到 38%，那狭义的市场容量为：

$$13000 \times 38\% = 5400 \text{ 户}$$

3、可能购买的市场容量

项目的区域市场容量为：

① 一环内： $13000 \times 38\% = 5400 \text{ 户}$

② 二环外： $30000 \times 20\% = 6000 \text{ 户}$

4、项目安全性分析

我们按项目能建设 90000 平方米，平均面积 90 平方米计算，项目总套数为 1000 套，则项目总套数不足区域市场的 10%。不考虑区域外市场以及地块的“市中心号召力”等因素，仅仅攻击区域市场，则完全可以确保项目有足够的市场空间。