

# 南京市酒店式公寓市场 分析

## 目 录

一、什么是酒店式公寓.....	
.....1-9	
1、酒店式公寓的概念	
2、酒店式公寓的特点	
3、酒店式公寓与传统酒店比较	
4、酒店式公寓与公寓的差异	
5、酒店式公寓的优势	
6、酒店式公寓必须具备的条件	
二、酒店式公寓的客户特征.....	
.....9-10	
1、商务人士，分为国内商务人士和国际商务人士	
2、投身事业的年轻人	
3、还有一种是向以上两种人群出租酒店式公寓的投资者	
三、市场前景.....	
.....10-11	
1、风险小	
2、回报高	
3、有专业人员和经营机构替你经营，可信度较高，省事省心	
4、新生事物，生命力强	
5、市场逐步成熟	
四、个案分析	
1 约瑟夫酒店式公寓.....	
.....11-15	
1、项目的基本情况	
2、周边项目情况	
3、市场定位	
4、SWOT分析	
2、铂领公寓.....	16-
18	

- 1、项目的基本情况
- 2、周边项目情况
- 3、市场定位
- 4、SWOT分析
- 2、新锐国际公寓..... 18-20
  - 1、项目的基本情况
  - 2、周边项目情况
  - 3、市场定位
  - 4、SWOT分析
- 六、总结.....21

随着南京市房地产市场竞争的日益激烈，各开发商纷纷进行战略调整，进行产品差异化经营，对市场进行细分。在市场结构性剩余的背景下，各开发商纷纷看好小户型的市场，小户型以它的低总价、低首付受到中等收入，事业起步人群的欢迎。

在房地产结构性调整，部分开发商纷纷看好小户型的市场的前提下，部分有远瞻性的开发商进而提出酒店式公寓的市场概念，将眼光瞄准了流动性较大的商务人士和经济实力有限的年轻人群。

那么究竟什么是酒店式公寓，对酒店式公寓进行经营是否具有可行性呢？下面我们就来逐一分析。

## 一、什么是酒店式公寓

### 1、酒店式公寓的概念

#### 1.1 起源

酒店式公寓的全称为“酒店式商务公寓”，来源于欧洲的“产权式公寓”，属舶来品，起源于 20 世纪 70 年代欧美国家，由“时权酒店”（TimeshareHotel）演变过来。“时权酒店”是指出售一定时期内使用酒店住宿或娱乐设施的权利，该权利可以上市转售、转让或交换。

**1.2 概念：**发展到今天的产权式酒店，指由开发商将酒店的每间客房分割成独立产权出售给投资者，并聘请酒店管理公司引进酒店式物业管理，为业主开展出租服务和理财服务。

**1.3 发展** 国内的酒店式公寓最早出现在深圳，然后在上海、北京、沈阳、南京等地均有开发。

### 2、酒店式公寓的特点

- 2.1 酒店式公寓是位于大型商圈内，所处位置交通便利；
- 2.2 有统一的装修风格，配置全套高标准硬件设施和酒店服务系统；
- 2.3 集中解决就餐、健身、会客、休闲等功能，大多配有会所；
- 2.4 聘请专业酒店物业管理公司或酒店式公寓管理公司，并由其统一经营和管理的公寓；
- 2.5 对资金的需求上，因其为小面积户型，单价虽高、但总价低；
- 2.6 生活配套设施齐全

### 3、酒店式公寓与传统酒店的比较

- 3.1 最本质的区别在于这种物业可将每个单元出售给个体买房者，由拥有产权的业主或者委托酒店物业管理公司统一出租经营；
- 3.2 与传统的酒店相比，酒店式公寓在硬件设施上毫不逊色，而服务更胜一筹：除了提供传统酒店的各项服务外，更重要的是向住客提供家庭住房格局和家居式服务，真正实现宾至如归。

### 4、酒店式公寓与公寓的差异

- 4.1 统一装修，统一对外经营
- 4.2 服务周到；
- 4.3 租金获利比一般公寓要大；

### 5、酒店式公寓的优势

酒店式公寓集住宅、酒店、会所等多种功能为一体，具有“自用”和“投资”两大功效。

### 6、酒店式公寓必须具备的条件

#### 6.1 硬性指标：

**6.1.1 商业 CBD 需求** 成熟商圈的物业更具投资价值，决定物业有没有稳定的消费群，成熟商圈对酒店服务式公寓的目标消费群体有着聚集效应，公寓的客源才会源源不断。

**6.1.2 交通需求** 便捷的交通和低廉的交通成本，将成为客户考虑酒店式公寓的基本因素之一。

**6.1.3 生活配套需求** 日常生活使用的能源包括水电、煤气、热力这些能源和物业管理费的费用。

#### 6.2 软件配套条件：

**6.1 装修标准** 要求按照星级酒店标准进行装修；提供丽晶国际的装修方案以做参考：

地面：公共部位铺地面砖；室内厨卫部分铺地面砖；房间部分铺 1.5cm 厚仿实木复合地板柏高牌复合地板

天花：公共部位吊顶，刷乳胶漆；室内局部吊顶，房间部分刷乳胶漆

分户门：防火防盗门

内门：木门

窗：彩铝窗，配双层中空玻璃

外墙：面砖及局部外墙涂料

厨房：整体厨柜，弗兰卡或摩恩水槽,南升牌 B 型龙头或摩恩龙头

卫生间：地面砖,墙砖；TOTO 或美标牌座便器、碗式台盆,南升牌台盆龙头,钢化玻璃淋浴房及高宝牌雨蓬淋浴龙头或同档品

设备标准：分体式冷暖空调，80L 电热水器，天际牌欧式抽油烟机,小天鹅牌烘干机,小天鹅或海尔洗衣机,海信或康佳电视,海尔或荣声冰箱,尚朋堂牌电磁炉,贝莱尔牌排风扇,雷士开关及插座

多个三层挑空会客中厅，四星级装潢设计标准，全方位延展客厅功能。

多功能主题会所，集工作休闲于一体，在休闲中体味快乐，在奋斗中体味沉醉，诠释健康享乐、休闲工作的时尚理念。

多部高速(2.5M/s)高档电梯，将快速、便捷融入居家生活。

精装修交付标准中，包括分体式冷暖空调，80L 电热水器等精装设备，省去个体装修的诸多不便，入住即可享受星级待遇，公寓不再冷漠，居家不再烦琐。

**6.2.2 物业管理** 要求按照酒店物业进行管理；

**6.2.3 经营服务** 要求按照酒店模式进行经营；

企业实力、经营管理水平是关键，这方面的经验可以借鉴外地市场，聘请对酒店式管理有着丰富经验的物业公司，而且还积极与各大酒店预订机构合作，保证了客源的稳定。

## 二、酒店式公寓的客户特征

### 1、商务人士 分为国内商务人士和国际商务人士。

**1.1** 主要包括常驻本地机构的商务人员、管理人员、技术人员。由于他们工作年限关系和人员轮替，所以通常只租房而不买房。由于住房补贴高，他们往往会和家属租住品质好的高档公寓，这样便形成了一个庞大的酒店式公寓消费群体，当前国内各大、中城市已形成了高级商务人士阶层，这一阶层拥有非常可观的商务消费能力，传统的物业管理对他们来说早已不能适应其快节奏的生活。

**1.2** 从另一层面来看，随着中国加入 WTO，将会为南京这样的大城市带来数量众多的境外中小型公司，中小型公司由于其资金实力，既想方便，又想价位合适，那么酒店式公寓应是其最佳选择。

**1.3** 还有本地的小企业和 SOHO 族。南京小企业数量众多，少数盈利能力强的小企业会购买或租用酒店式商务公寓，用于办公、

休息及接待客户。

## 2、投身事业的年轻人

这部分人的生活自理能力不强或没有时间打理生活，多忙于事业的拓展，但这部分消费群体有一定的经济实力；

## 3、还有一种是向以上两种人群出租酒店式公寓的投资者

这些人的资金实力往往很强，加之小户型的投资量对于这部分人来说不算多，风险相对较小，转让或出租得到的回报率却较高。

## 三、市场前景

### 1、风险小

由于物业由酒店管理公司统一经营，只要有一套房屋出租，所有的客户都有收益，避免了因空置遭致的零收益。

### 2、回报高

与普通高档公寓相比，酒店式服务公寓的租金水平更坚挺。虽然目前南京还没有真正的酒店式公寓投入运行，但是酒店式公寓装修标准一般在三星级以上，出租价一般可卖到每天 250 元/间以上，除去各项费用，业主每月基本可收入 3000 元左右；

3、有专业人员和经营机构替你经营 可信度较高，省事省心。

### 4、新生事物，生命力强

虽然它属过渡性产品，但是这个过渡只是针对一部分人群而言，而随着市场的发展，时间的推移还会有需要这种产品的人群出现。所以，酒店式公寓将以其特有的生命力继续活跃在房地产市场上。

### 5、市场逐步成熟

根据我们了解到的情况，酒店式公寓在南京还属于市场起步阶段，目前有丽晶国际、金陵王府、君临国际等酒店式公寓面世，根据酒店式公寓在深圳、上海、北京、沈阳等地的发展历程，相信在随后的一段时间内南京陆续会有更多的酒店式公寓向市场推出。

## 四、个案分析

### 1、约瑟夫公寓

#### 1、项目的基本情况

1.1 地理位置 地处南京市新街口程阁老巷与洪武路交汇处，紧邻新街口商圈。

1.2 商业繁华指数 紧邻南京市第一商业圈，5 分钟步行范围内，商业环境繁华。

#### 1.3 交通情况

1.3.1 道路状况：周边有洪武路、程阁老巷等；

1.3.2 公共交通：路线众多，四通八达，公交线路有：2 路、26 路、30 路、46 路、814 路（步行 1 分钟距离），16 路、33 路、35 路、38 路、100 路、816、820 路（步行 4 分钟距离），地铁张府园

站、地铁新街口站（步行 7 分钟距离）。

#### 1.4 项目概况：

楼盘用地约 1 万平方米，建筑总面积 6.9 万平方米，为两幢高层建筑，1-4 层为商业裙楼（面积近 10000 平方米），A 座 5—22 层为国际化标准写字间，B 座 5—31 层为 514 套精装修单身小户型。

容积率约 6.9，层高 2.9 米，得房率 70%，

土地使用年限：剩余土地使用年限 57 年（1993 年 4 月 30 日—2063 年 4 月 29 日）。

内部结构：暗卫，无阳台；无管道气，配备电磁炉；

外部结构：中间走廊，东西南北分布，每层 20 户，5 部电梯（东芝电梯）。

内部配套：地下二层为机动车及非机动车停车库，建筑面积 16685.5 平米，提供近 300 个机动车停车位；

外部配套：羊皮巷菜场、苏果羊皮巷社区店（步行 1 分钟距离），沃尔玛超市（步行 4 分钟距离），中央商场、大洋百货（步行 6 分钟距离）、东方商城、新街口百货大楼（步行 8 分钟距离）。

开发商：南京市城市建设开发（集团）有限责任公司；

设计单位：南京民用建筑设计研究院；

施工单位：南通市第四建筑安装工程有限公司。

物管：物管费 3 元/平方米

物业管理公司为永和物业管理公司。

物业类别：住宅

交付日期：2008 年上半年。

#### 2、周边项目概况

项目周边：东侧紧邻洪武路，南侧为“新达一期”小高层独栋住宅，西侧为武学园小区道路，北侧为东向单行三车道的程阁老巷。

东侧洪武路东为天空之都，为一幢 38 层商住楼，总高度 182 米，占地面积 4732.2 平方米，建筑面积 54137.95 平方米。

容积率 11.40，层高：4.8 米，得房率：62%

内部结构：无阳台，无管道气；

外部结构：中间走廊，东南西北分布，6 梯 28 户。

户型：30—65 平方米，

均价：13500 元/平方米，

销售情况：尚剩数十套房源。

开发商：南京东渡房地产开发有限公司

物管物管费：2 元/平方米（住宅）、3.7 元/平方米（办公）

物业类别：商住。

内部配套：17 层为公共餐厅，顶层为豪华会所，楼顶建有停机

坪。

**外部配套：**地处新街口商圈，生活配套设施齐全；沃尔玛超市（步行4分钟），羊皮巷菜场。

**交通：**2、26、27、30、33、37、46、60、814路，地铁新街口站（步行7分钟）。

### 3、酒店式公寓的市场定位

#### 3.1 南京酒店式公寓的市场需求

如开篇所述，由于南京市目前产品类同而导致整体房地产市场不够活跃，而小面积的户型却受到众多人士的追捧；另一方面，南京作为江苏省省会城市、位于长三角核心地带，商务活动频繁，商务人士流动性大，对酒店式公寓有较大的需求。

**3.2 南京市酒店式公寓处于起步阶段**，同类优质产品稀缺，更重要的是由于新街口地段土地的稀缺性，类似产品出现较少，本项目可以在一定程度上刺激消费者的购买欲望。

**3.2.1 酒店式公寓对于南京市场来讲**虽然是个新兴的产品，但是就全国范围内来讲已经有2-3年的发展历程，大多商务人士和年轻人士已经能够接受此类产品，而我们的主要客户对象也正式这部分人群，因此产品应该是适销对路的。

**3.2.2 所以本项目市场定位为高端的酒店式公寓可行性较大。**

### 4、项目SWOT分析

#### 4.1 项目优势分析

**4.1.1 地段优势** 南京市第一商业圈，商业繁华，大型银行、超市众多。

**4.1.2 交通优势** 新街口地铁站点附近（步行时间7分钟内）；主要交通干线公交站点附近（步行时间3分钟内）；商业网点/写字楼集中区域附近（步行时间3分钟内）。

**4.1.3 物业管理优势** 该物业为永和物业，2005南京金牌社区管家。

**4.1.4 品牌优势** 城开品牌形象好，案名富有深意，精装修，形象代言人为吴大维先生。

#### 4.2 项目劣势分析

**4.2.1 周边无明显自然景观优势**，南部为早期居民住宅，档次低。

**4.2.2 地处闹市区**，空气质量差，噪音较大。

**4.2.3 层高2.9米**，附近天空之都层高4.8米，存在较大的市场冲击。

#### 4.3 项目机会分析

**4.3.1 南京市已逐渐形成购买酒店式公寓的潮流。**

**4.3.2 地铁的增多**，项目地块价值的提升。

4.3.3 国际商务人士来宁的增多，商务活动日趋频繁。

#### 4.4 项目威胁分析

4.4.1 周边天空之都等项目对本项目存在市场竞争。

### 2、铂领公寓

#### 1、项目的基本情况

1.1 地理位置 应天西路 91 号

1.2 商业繁华指数 河西主干道区域，商业日趋繁荣

#### 1.3 交通情况

1.3.1 道路状况：应天大街及高架桥

1.3.2 公共交通：39 路、63 路、86 路、113 路、126 路、301 路、803 路（步行 3 分钟到公交泰山路站）

#### 1.4 项目概况：

由 4 栋建筑组成，占地面积 15147.4 平方米，总建筑面积约 3.12 万平方米，容积率 1.63。南面两栋多层商住楼紧邻应天西路，1 层为风情商业街，2—4 层为 142 套带电梯挑高 SOHO 公寓，北面两栋为 151 套小高层住宅。

#### 2、周边概况

东侧为金陵汽车驾驶员培训基地，南侧为应天西路高架桥，西侧为南京建功达工程机械有限公司，北侧为南京电力电容器厂、海军江苏物资站。

#### 3、项目 SWOT 分析

#### 4.1 项目优势分析

4.1.1 地段优势 位于河西交通主干道，成熟商业配套，人气旺盛。

4.1.2 交通优势 公交线路众多，39 路、63 路、86 路、113 路、126 路、301 路、803 路（步行 3 分钟到公交泰山路站），应天西路高架桥在项目南部经过。

4.1.3 物业管理优势 江苏星汉物业管理，优质物业。

4.1.4 宣传优势 铂领挑人，另类促销，吸引媒体的眼球。

#### 4.2 项目劣势分析

4.2.1 紧邻应天西路高架桥，噪音较大，空气质量差。

4.2.2 周边环境较差，难以树立高端物业形象。

4.2.3 缺乏自然景观

4.2.4 限定年龄段及学历，流失部分客户。

4.2.5 价格偏高

#### 4.3 项目机会分析

4.3.1 河西新城区的开发带动，项目地块价值的提升。

4.3.2 政府规划

## 4.4 项目威胁分析

4.4.1 处于整体提升档次区域，人口素质较差。

## 3、新锐国际公寓

### 1、项目的基本情况

1.1 地理位置 建邺区庐山路 128 号

1.2 商业繁华指数 地处奥体 CBD 中心，各项生活配套设施都处在待建状态

### 1.3 交通情况

1.3.1 道路状况：庐山路、兴隆大街

1.3.2 公共交通：86、92 路、134 路、河奥线，地铁二号线向兴站

### 1.4 项目概况：

项目位于河西新城 CBD 中心，西临奥体中心，项目占地 19 亩，总建筑面积 7 万多平方米，是一个集商务、酒店式公寓和商铺为一体的综合性大楼。

大楼分为主楼和裙楼两个部分，主楼 22 层，裙楼 7 层。裙楼 1-2 层为商铺，一层层高 4.8 米，二层 3 米；3—7 层为平层精装国际公寓，层高 3.2 米，单套面积从 37-70 m<sup>2</sup> 不等；8-22 层为 5 米挑高时尚公寓。

开发商：南京欧瑞房地产开发有限责任公司。

物管费 2 元/平方米，物管公司为南京东渡物业管理有限公司。

物业类别：住宅。

土地使用年限：2003 年 3 月 15 日—2073 年 3 月 14 日。

### 2、周边概况

东侧为庐山路，南侧为紫金西区中央，西侧宋都奥体名座，北侧为新城大厦。

### 3、项目 SWOT 分析

#### 4.1 项目优势分析

4.1.1 地段优势 位于河西奥体 CBD 中心，未来各项生活配套设施齐全。

4.1.2 交通优势 86、92 路、134 路、河奥线，地铁二号线向兴站

4.1.3 物业管理优势 东渡物业，优质物业。

#### 4.2 项目劣势分析

4.2.1 得房率偏低

4.2.2 过街马路设计过宽，不利于日常生活。

#### 4.3 项目机会分析

4.3.1 奥体 CBD 中心，未来发展机遇大。

#### 4.3.2 政府规划

### 4.4 项目威胁分析

4.4.1 存在众多河西楼盘的市场竞争。

4.4.2 缺乏商业配套和人气。

## 七、总结

从长远来看，南京酒店式公寓的市场需求还是很大的，但目前酒店式公寓多集中在交通配套发达、便捷的新街口、湖南路等重点商圈，并在建造、销售上容易受国家政策的影响，自身的销售压力也很大。酒店式公寓作为一种新兴的住宅产业形态，在国际商务日益融合，住宅观念不断更新的时代，不再仅仅是一种住宅的过渡，而是被赋予了新的生活理念。