

2009年第8期 (总36期)

北京典型指数样本项目月报

□ 楼盘典范 □ 市场指导 □ 购房参考

最新楼市行情播报 ●

7月中指排行榜-北京楼盘销售排行榜 ●

太阳公元、西山华府热销楼盘案例分析 ○

中体奥林匹克花园实景图

China Residential Beijing Model Index



中国指数研究院
中国房地产指数系统

卷 首语

2009年7月,北京房地产市场新增商品住宅0.48万套,55.10万平方米(不含保障性住房),环比分别下降了21.64%和16.60%。在新增量环比缩减的情况下,市场存量消化速度有所放缓。截至7月31日,北京商品住宅(期房及现房)可售量继续下降,环比下降幅度为3.28%,消化速度明显小于前几个月。

本月北京商品住宅成交呈平稳态势,累计成交期房及现房(不含保障性住房)1.49万套,187.4万平方米,环比分别上涨3.67%和7.05%。从成交结构来看,7月热销楼盘占整体市场份额比较可观。根据中国指数研究院北京典型指数办公室的数据监测显示:2009年7月,北京房地产市场实现交易的500多个商品住宅(期房及现房)项目中,销售套数排名前十位的项目成交总套数占全市成交总量的19.17%。

价格指数方面,7月北京典型住宅指数继续上涨,为1376点,环比涨幅达7.03%。主要原因是在上半年北京住宅成交量大幅反弹的影响下,不少项目上调了销售价格。如保利·西山林语、国瑞城、公园1872等。此外,改善型及投资型需求的入市使得高端项目(销售价格>20000元/平方米)成交比重有所放大,从6月的11.37%上升至7月的16.11%。

在开发商提价、政府收紧二套房政策等因素的作用下,许多购房者选择持币观望,未来市场有可能迎来新一轮的调整。

2009年8月

Contents

目录

- 7月中指排行榜—北京楼盘销售排行榜
- 北京房地产市场行情播报
- 热点居住板块全面解析
- 典型区域热点楼盘案例分析
- 7月中国房地产指数系统发布会内容精选
- 北京典型地产指数样本项目推介
- 北京典型地产指数样本项目综合测评

编辑委员会:

莫天全、黄瑜、陈晨、张化学、汪勇、上官建华、蒋云峰、侯瑞波、张志杰、刘宣

编辑部:

陈茜、张小爱、尹旭、隰艳霞

调研组成员:

蔡向馨、王超、夏辉婷、张康、辛梅

主办:北京典型地产指数办公室

地址:北京市西直门外大街1号西环广场T3座8层,100044

电话:010-59306977/6978

传真:010-59306960

网址: <http://bj.index.soufun.com>

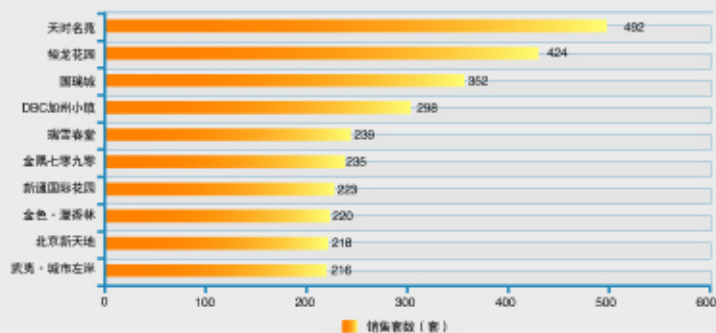
2009年7月



北京楼盘（含住宅、公寓、别墅）销售排行榜

中国房地产指数系统基于对北京房地产市场各区域板块的在售项目的长期跟踪监测，形成了“2009年7月北京楼盘销售排行榜”，具体如下：

2009年7月北京商品住宅（含住宅、公寓、别墅）销售套数排行榜



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年7月，北京在售的500多个住宅项目（含期房及现房）中，销售套数排名前十位的项目销售量占全市销售总量的19.17%，环比6月下降了近5个百分点。本月销售套数排名前十位的项目中有4个位于通州区，分别是**天时名苑**、**DBC加州小镇**、**金隅七零九零**和**武夷·城市左岸**，热销原因是通州区的销售价格在近郊区中相对较低，且距离市区很近，公交、地铁等交通设施一应俱全，出行较为便利。此外，一些位于城市中心区高端项目也取得了不俗的销售表现，其中崇文区的**国瑞城**本月共销售352套，位居商品住宅销售套数排行榜第三位。

2009年7月，北京商品住宅（期房及现房）累计销售金额达269.92亿元，销售金额排名前十位的项目的销售额占全市总量的19.40%，环比上涨了近6个百分点，主要原因是高端项目的成交比较集中。本月销售金额排名前十位的项目中有7个项目的销售价格在20000元/平方米以上，分别是**国瑞城**、**星河湾**、**唐宁ONE**、**公园1872**、**阳光上东**和**钓鱼台七号院**。其中，**国瑞城**、**钓鱼台七号院**均位于城市中心区，区位优势突出；**星河湾**、**唐宁ONE**、**公园1872**和**阳光上东**均为精装修产品，社区环境良好，产品品质较高。

2009年7月北京商品住宅（含住宅、公寓、别墅）销售金额排行榜



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年7月北京各区县商品住宅（含住宅、公寓、别墅）销售套数冠军榜

行政区	项目名称	销售套数 (套)	行政区	项目名称	销售套数 (套)
东城区	金成建国5号	22	大兴区	金色·漫香林	220
西城区	德胜佳苑	30	门头沟区	阳光绿苑	30
崇文区	国瑞城	352	顺义区	裕龙花园	424
宣武区	远见名苑	143	房山区	瑞雪春堂	239
朝阳区	北京新天地	218	昌平区	金隅万科城	195
海淀区	保利·西山林语	215	怀柔区	金善名居	149
丰台区	世华水岸	84	平谷区	恋日水岸	78
石景山区	雍景四季	169	密云县	蓝河湾	125
通州区	天时名苑	492	延庆县	舜泽园	86

数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年7月，北京各区县商品住宅的冠军楼盘产品类型比较丰富，既有位于城市中心区的精装修公寓**国瑞城**，位于西山别墅区的复合型社区**保利·西山林语**，也有**天时名苑**、**裕龙花园**、**瑞雪春堂**等近郊区的普通住宅产品。可见，目前除了部分刚性需求仍在释放之外，改善型及投资型需求也开始活跃，而市场中的热销产品更趋于多元化。

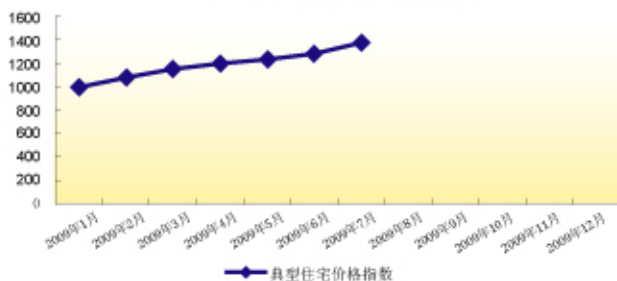
备注：1、以上数据包含住宅、公寓、别墅类项目的期房及现房（不含40年及50年产权的住宅项目）。
2、以上数据的最终解释权归中国指数研究院、中国房地产指数系统所有，如有任何问题，请致电：010-59306977。若发现非法刊登转载，我们将依法追究其法律责任。

7月北京房地产市场行情播报

7月住宅市场呈平稳态势，成交套数环比涨幅逾5%

1. 北京典型指数走势

2009年1-7月北京典型住宅指数走势



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

中国房地产指数系统北京典型指数办公室监测数据显示：

2009年7月，北京典型住宅指数延续上半年上升走势，达1376点，环比6月上漲90点，漲幅达到7.03%。造成上涨的主要原因是高端项目（成交均价>20000元/平方米）的成交比重有所上升，即由6月的11.37%上升至7月的16.11%。此外，部分典型样本项目价格上涨也是导致7月典型住宅指数上涨明显的重要原因，其中，保利·西山林语、公园1872、国瑞城、鸿坤理想城等项目的成交均价环比6月漲幅均超过15%。

2. 上市情况

7月北京新增供应持续回落，老盘后期加快推盘速度。

2009年7月，北京房地产市场新增供应延续下滑走势，共35个项目（含保障性住房）获得预售许可证。其中28个为住宅立项，环比6月减少了6个。7月入市的住宅项目中仅有2个为纯新盘，分别是密云中心板块的蓝河湾和通州中心板块的K2·海棠湾。

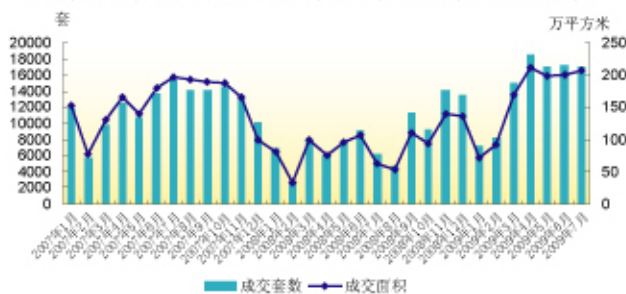
在成交量上涨、二套房贷持续紧缩等多方因素的作用下，开发商普遍抱有谨慎乐观的入市态度，本月大部分取得预售许可证的项目选择延迟开盘，或采取一次取证多次推楼的方式放缓销售进度，因此7月市场的实际推盘量并不高。另一方面，不少老盘后期加快推盘速度，如润泽·悦溪、远洋·万和城、禧福汇国际社区、北京新天地等7月均有新产品推出，且报价较前期均有不同幅度的上浮。此外，在成交量持续走高及政府严控开发商捂盘等因素的影响下，8月预计北京住宅市场将放量，新盘上市比重有所增加。

7月北京部分新上市项目一览

项目名称	项目地址	销售价格(元/平米)
中海誉御公馆	崇文区陶然桥东南角	30000-50000
远洋·万和城	朝阳区北四环东路73号，望和桥西北角	29000-35000
银杏美泉	朝阳区朝阳公园桥向东姚家园路甲8号	16500
润泽·悦溪	朝阳区北五环，顺鑫13号线北苑站向北一公里	18000
禧福汇国际社区	朝阳区远大望路（劲松桥东1公里）	25000
K2·海棠湾	通州区梨园镇云景东路以东	10000-13000
金色漫香林	大兴区亦庄开发区三羊居住区，五环和京津立交交汇处	13000
绿城·阳光名苑	大兴区旧宫镇南小街路口西南角	11000
天朗堡	大兴区亦庄第二生活区	15000

3. 成交情况

2007年-2009年7月北京商品住宅（含保障性住房）月度成交情况



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

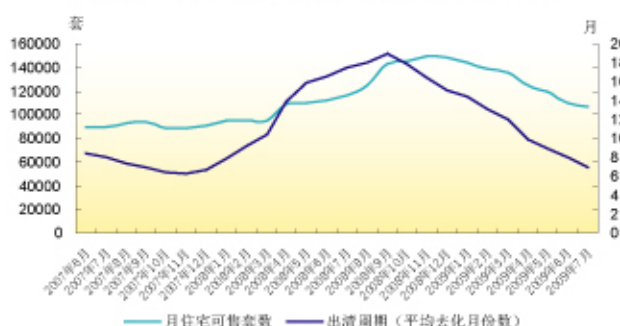
7月商品住宅市场走势平稳，成交套数环比涨幅超5%。

7月，北京住宅成交走势基本平稳，单月累计成交住宅期房及现房（含保障性住房）1.70万套，206.45万平方米。其中，成交套数环比下降0.90%，成交面积环比上涨3.66%。剔除保障性住房的影响，7月商品住宅成交量为1.49万套，187.4万平方米，环比分别上涨3.67%和7.05%。

此外，前期市场中的大量刚性需求已经释放，加之近日银监会重申“二套房贷”政策、开发商大规模提价等原因在一定程度上抑制了改善型需求及投资型需求，部分购房者选择回归观望，未来预计市场有可能迎来新一阶段的调整。

4. 可售量及出清周期

2007年6月-2009年7月北京商品住宅可售量及出清周期



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

可售量继续下行，存量去化速度放缓。

截至7月31日，北京商品住宅（期房及现房）可售套数为10.60万套，环比6月底下降了3.28%，下降速度明显小于前几个月，加上本月商品住宅新增供应套数环比下降16.44%，市场存量去化速度放缓。出清周期方面，7月北京商品住宅市场出清周期由6月的8个月缩短至7个月，市场存量稳步释放。

7月北京热点居住板块全面解析

通州中心板块：CBD上班族置业首选

通州中心板块位于北京京东通州新城的核心位置，以运河为界，分为南北两个区域。运河以北的区域与河北燕郊相邻，目前在售项目相对较少。运河以南的区域为通州城区，生活配套完善，出行较为便利，也是目前楼盘集中供应的区域。

随着北京城市化进程的不断深入，通州中心板块以其便捷的地理位置吸引了大批在东部工作的年轻人来此置业，该板块成交价格迅速上涨。截至2007年底，通州中心板块的成交均价已突破8000元/平方米，与06年年底相比上涨了近60%。目前，通州中心板块的在售项目多为老盘后期，如世纪星城、



通州中心板块部分热点项目一览



项目名称：天时代名苑
地理位置：通州区北苑环岛城铁站旁
销售均价：11000元/平方米
开发商：北京天时代房地产开发有限公司
联系电话：60538899
项目点评：项目紧邻地铁八号线北苑站，出行方便；社区配套完善，商业、休闲场所、双语幼儿园一应俱全；现房项目，购房风险相对较低。项目临近地铁及京通快速路，有一定噪音影响；户型进深较深，影响采光效果。

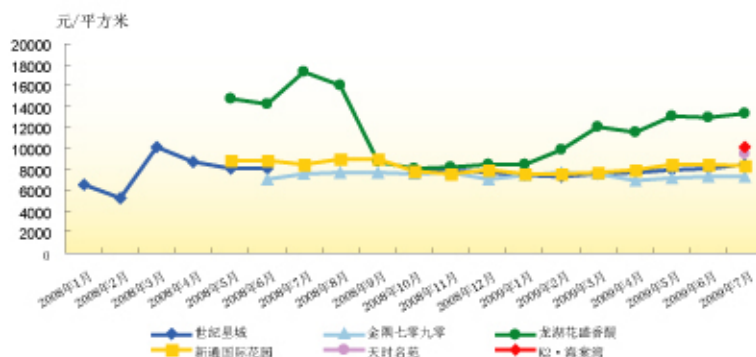


项目名称：K2·海棠湾
地理位置：通州区梨园镇云景东路以东
销售均价：10000-13000元/平方米
开发商：北京亚通房地产开发有限公司
联系电话：80816066
项目点评：项目社区环境优美，园林规划精致，居住环境舒适。距离地铁略远，价格高于区域均价，社区规划总户数多，居住密度大，项目是亚通在北京的第一个项目，存在一些不确定因素。



项目名称：世纪星城
地理位置：通州区通朝大街323号(杨庄路249号)
销售均价：9600元/平方米
开发商：北京顺华房地产开发有限公司
联系电话：52106668
项目点评：社区配套完善，“世纪星城”Shopping Mall是综合型商业群体，满足社区居民各项生活需求。准现房购买风险相对较低。交通存在不便，项目距离八号线果园站和北苑站均有一定距离。

2008年-2009年7月通州中心板块典型样本项目成交价格走势



数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

DBC加州小镇、天时代名苑、阿尔法社区、金隅七零九零等，新盘仅占少数，如梨园镇的K2·海棠湾等。2008年，受市场调整及交易量大幅萎缩的影响，通州中心板块在售项目成交价格并未延续涨势，全年成交均价保持在8500元/平方米。2009年，通州中心板块部分项目频推促销房源，上半年成交均价为7500元/平方米，较去年同期下降18.3%，相对较低的房价让不少经济实力不强的年轻上班族实现了置业梦想。2009年上半年该板

块共成交商品住宅期房4216套，同比涨幅达329.33%。

从2008-2009年通州中心板块典型样本项目的成交价格走势来看，世纪星城、新通国际花园、金隅七零九零等项目成交均价走势平稳，市场抗跌性较强，而龙湖花盛香醍产品类型较多，因此月度成交价格波动较大。目前，通州中心板块在售产品比较丰富，涵盖普通住宅、花园洋房等多种物业，建议年轻购房者将地铁沿线项目作为置业首选。

太阳宫板块：太阳公元

1 基本情况

太阳公元地处朝阳区东北三环太阳宫板块，毗邻亚奥、燕莎、东直门三大商圈，区位优势非常突出。同时，项目紧邻37.4万平米的太阳宫公园、29.7万平米的太阳宫体育公园以及北侧自建的20万平方米的太阳宫花园，自然景观丰富，生态环境良好。

太阳公元规划总建筑面积近70万平方米，绿化覆盖率达到60%。整个社区由18栋南北通透的点式短板建筑组成，薄进深长而宽，有利于居室采光、通风及观景。社区楼间距达到百米以上，整体规划凸显宜居特征。

太阳公元紧邻地铁10号线、地铁13号线出口，同时毗邻多条城市主干道，即北侧的北四环东路，南侧的北三环东路，西侧的北土城东路等，社区居民出行十分方便。生活配套方面，项目周边既分布了华堂商场、燕莎购物中心等大型购物中心，中日友好医院等设施完备的医疗机构，也有包括金色摇篮幼儿园、化工附中、芍药居小学、对外经贸大学、北京化工大学在内的教育机构。



2 卖点分析

区域升值空间较大，吸引大量购房者。

太阳公元所在区域——东北三环太阳宫板块尚属价格洼地，但其潜在价值正逐渐被正视，升值空间较大，吸引了大量购房者购买太阳公元这一区域标杆产品。

地处城市绿肺，健康生活理念备受推崇。

太阳公元坐落于东北三环生态公园群中，三大公园总面积超过80万平方米，此外项目北侧自建的20公顷业主专属公园，极大满足社区业主的休闲、娱乐及健身需求，社区良好的生态环境与健康的生活理念是不少消费者选择在此置业的重要原因。

完备配套，创造舒适生活。

太阳公元所处区位毗邻亚奥、东直门、燕莎三大商圈，商业配套十分完善，宜家、燕莎购物中心、华堂商场、华联商厦、家乐福、大中电器等大型购物中心遍布周围。同时，项目周边分布着包括中日友好医院等医疗机构以及对外贸易大学等品牌名校。社区设有内、外双会所，休闲、娱乐、餐饮设施一应俱全。

全程教育体系，精心打造国际教育社区。

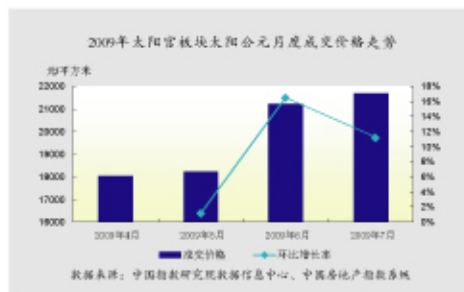
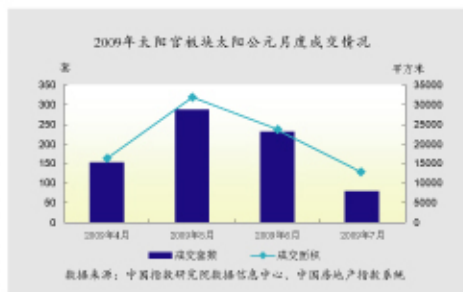
作为东北三环极其稀缺的生态大盘，太阳公元周边荟萃了北京人文大学、中央美术学院、北京联合大学、中华女子学院、对外经贸大学、北京服装学院等诸多国家重点院校。同时，太阳公元在社区内部规划近3万平方米教育配套，引进北京市重点品牌公办学校，实现了业主子女从幼儿园到高中的全程化教育。



3 成交分析

太阳公元的市场认可度较高，4月北京房展会购房者在项目现场即时认购，累积客群高达2216组，4月认购期内售楼现场人气旺盛，显示出极大的市场关注度。截至6月底，太阳公元已推出住宅753套，累计销售671套，销售率达到89.1%。预计8月太阳公元将再推新房源，由于楼座位置与产品户型的不同，本次新推房源报价较前期将有一定程度的上涨。

太阳公元的客户群体主要来自太阳宫区域周边，同时地铁10号线、地铁13号线也为其带来一定的购买力，如在中关村、CBD等商务中心区工作的群体。该项目的客群阶层较高，包括企事业单位管理人员、公司白领、外籍人士、私营业主及自由职业者，此外也吸引了不少房地产业内人士的关注。



4 营销分析

太阳公元2009年4月开盘以来，市场营销方面着重挖掘项目区域价值，宣传城市居住先进理念，吸引了市场和业内的广泛关注。其中，“老带新”的口碑传播、“酒香不怕巷子深”的产品策略是太阳公元上半年的主要营销手段。



业内品鉴，迅速树立市场地位。

通过邀请业内人士对太阳公元的探讨，迅速营造项目独特的市场地位，提高在业界的知名度。

口碑传播，精准把握市场需求。

太阳公元定期组织老客户联谊活动，通过“老带新”的口碑传播精准锁定目标客户。

专注产品，以精细务实的态度赢得市场。

太阳公元专注打造公园群绿色生态地产，整个社区绿色景观充沛，建筑布局合理。上半年太阳公元的媒体广告投放量并不多，而是专注打造高品质社区，也正是这种“精细务实”的态度吸引了广大购房者及业内人士的关注。

5 综合评价

太阳公元所处区位环境优越，自然资源丰富，生活配套较为完善。

项目位于东北三环外，几大商圈环抱其中，交通便利，路网发达。项目所处区域自然资源丰富，超过80万平方米的三大公园群为业主营造了健康的绿色生活环境。社区生活配套较为完善，医疗、教育、商业、娱乐设施一应俱全。

太阳公元追求生态自然的居住理念，社区景观优美，建筑风格新颖，产品种类繁多。

整个社区由18栋板楼组成，楼间距超过百米，社区观景效果良好，整体规划富有个性化。楼座设计采用ARTDECO装饰主义建筑风格，以横竖线条、浮雕建筑元素点缀外立面，强调材料的高贵质感与光泽。户型种类丰富，经济实用的两居和三居，以及奢华舒适的三居和四居，满足了不同群体的购房需求。

太阳公元综合性价比较高，区域优势明显。

太阳公元一期推出的70-90平方米的小户型销售报价仅为18500元/平方米（含3000元/平方米的精装修）；120平方米以上的大户型销售报价为21500元/平方米（含5000元/平方米的精装修），与其所处区位价值、精装定位、社区环境及规划配套建设等综合性能品质对比，可以体现出项目具有较高的性价比，与周边其他项目相比较，该项目具有明显的区域价值优势。



7月北京典型区域热销楼盘案例分析

上地板块：西山华府



2 卖点分析

生态环境良好，文化底蕴厚重，吸引中高端人群来此置业。

西山华府位于海淀区百望山森林公园侧畔，是马连洼地区“梅兰竹菊”四大居住区中开发最晚的一个。北京素有“东富西贵”之说，海淀区“三山五园”优美的自然环境与深厚的文化底蕴吸引了不少中高端人群来此置业。

教育资源丰富，建造完备学区房。

西山华府社区东侧是由海淀区政府规划建设、西山华府项目方代建的人大附中西山华府学校，今年9月1日开学；南侧是中国农业大学；此外，该项目还引进了国际知名教育机构巨人学校；丰富的教育资源，为业主的子女提供了良好的学习环境及完备的教育体系。

产品走“实惠高端”路线，营造内敛高端的城市别墅生活。

西山华府分为珑园、禧园两个大区，以多层、小高层住宅为主，由48栋4-9层的低密度住宅组成。西山华府成交的主力户型为170平方米的四居室，一梯一户，智能电梯入户，在保证舒适的前提下，最大限度营造居住的私密性。

1 基本情况

西山华府位于海淀区中国农业大学北侧，中关村科技园核心位置，是马连洼地区开发最晚的社区。项目西侧毗邻百望山森林公园，自然环境优越，生态宜居条件良好。项目总占地面积37.7万平方米，地上总建筑面积27.7万平方米，分为东区珑园和西区禧园，而隶属北京市海淀区教委的公办学校人大附中西山华府学校坐落在社区最东面。整个社区以多层住宅为主，由48栋4-9层的低密度建筑组成，建筑风格简洁高尚，园林景观秩序严谨、富有情趣。

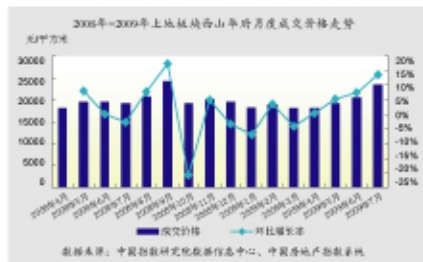
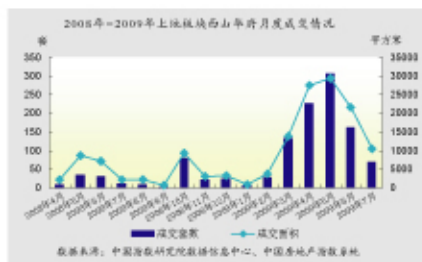
西山华府所在位置距西北五环肖家河桥2公里，距上地信息环岛2.5公里，周边交通路网发达，多条道路快速连接城市主要环线及八达岭高速公路，社区业主出行较为便利。社区周边各项配套设施完备，多个国内知名教育机构汇聚于此，文化底蕴浓厚。社区东部的人大附中是西山华府的一大亮点，能够让孩子优先进入师资雄厚的公立名校是不少购房者选择西山华府的主要原因。



3 成交分析

在08年整体市场环境低迷的影响下，4月入市的西山华府并未取得突出的销售成绩。2009上半年，北京房地产市场频出回暖信号，加上海淀西北部房源稀缺，众多家长追捧学区房等因素的影响，西山华府1-7月销售表现良好，月均成交套数突破百套，成交价格稳中有升。2009上半年，西山华府累计推出住宅期房126套，截至6月底共销售94套，销售率达74.6%。下半年西山华府还将主推200平方米以上的大户型，产品定位更为高端，市场价格较前期预计也会有一定幅度的上涨。

西山华府的主要客户群体为IT业、金融业人士，约占客户总数的50%，其工作地点主要集中在中关村、金融街等西部商务中心区；客群年龄主要分布在30-50岁之间，家庭构成多为两代或三代共同居住；同时，此类客户的经济基础比较雄厚，关注下一代的教育环境，抱有低调而不平凡的生活理念，追求居住品质与舒适度，多为改善性自住需求。



4 营销分析

与各大学校建立资源互动，直击目标客户。

西山华府与众多学校、教育机构建立了良好的资源互动关系，借助学校及教育机构的平台，向家长们推荐西山华府项目，为目标客户提供一个好的置业选择。

大规模街头路演，面对面、一对一与客户沟通。

西山华府聘请周边高校的大学生在学校周边举行街头路演活动，大规模派发项目宣传资料，实现与目标客户的近距离沟通。

丰富的客户资源，促进口碑传播成功营销。

西山华府的项目开发企业亿城地产多年来“深耕海淀”，在海淀区积累了丰富的客户资源，形成了良好的客户口碑，因此在营销过程中，老客户再次置业、老客户介绍新客户是西山华府的主要营销手段之一。



5 综合评价

西山华府位处中关村科技园核心区，植根城西文化精髓。

西山华府紧邻西北五环肖家河桥，处于中关村科技园核心位置，与上地信息产业基地、北大生物园毗邻而居，高科技产业化特色突出。同时周边分布了历史悠久的“三山五园”以及中国农业大学等高等学府，西山华府独特的地理位置，赋予了其独特的文化内涵。

西山华府立足教育地产，营造和谐舒适的居住氛围。

西山华府在社区内出资建设人大附中西山华府学校、引进巨人学校，为业主子女提供完备的教育配套；西山华府主要针对改善性自住需求，大户型的设计强调家庭的和谐，一梯一户注重居住品质，园林景观凸显人性化居住氛围。

西山华府区域竞争力较强，配套仍有待完善。

目前，西山华府所在的上地板块在售房源较少，而周边的西山板块、清河板块在售项目则多以小户型住宅或别墅产品为主，西山华府定位城市低密度高端住宅，区域市场竞争力较强。另一方面，西山华府周边尚无大型的商业配套及娱乐场所，而社区北侧的高压电线也是影响居住品质的掣肘。



7月中国房地产指数系统月度发布会内容精选

2009中国房地产指数系统月度发布会 暨北京上半年房地产市场形势报告会

时 间：2009年7月9日

地 点：新世纪日航酒店 上海厅

主 办：中国房地产指数系统、中国指数研究院

承 办：中国指数研究院

网络支持：搜房网 www.SouFun.com、中国土地挂牌网www.landlist.cn



中国指数研究院 北京指数总经理

上官建华 先生

主持人致欢迎辞

各位朋友们，大家下午好！我是来自中国指数研究院的上官建华，欢迎各位在百忙之中参加2009年中国房地产指数系统月度发布会。

我们2009年中国房地产指数系统月度发布会是从今年开始的，每个月初发布上个月的北京市的销售情况。我在开场之前给大家介绍一下我们会议的流程，首先邀请我们的中国房地产指数系统主任，中国指数研究院常务副院长黄院长讲一讲房地产指数的意义和背景，接下来由中国指数研究院张化学先生发布上半年的市场总结和下半年的市场预测。

接下来是数据信息中心的副总经理为大家发布如何利用数据解读市场的变化。

今年发布1-6月的房地产情况，大家比较关注我们下半年的预测，我们会安排专家和开发商交流下半年的房地产市场情况预测。

主题：中国房地产指数系统月度发布的背景及意义

这次会议相对于以往的会议，我希望它发挥更大的作用。我们这个指数的发布，主要的目的在于哪儿？

第一我们希望帮助开发商，还有投资机构把握市场的变化，以及对未来的趋势有自己的判断，这是我们希望达到第一个目的。第二个目的希望通过我们这种数据的发布来引导购房消费。第三我们希望系统的数据发布，以及最新的土地溢价变动情况，项目投资价值评价结果和上半年各城市市场销售增长率，希望媒体朋友全面了解市场的整体交易，供应以及土地变化等，通过数据客观了解市场。第四我们希望通过发布，帮助政府在宏观决策方面给他们提供一个依据。

下面我想沟通一下我们最新的设想，我们最新可能会在9月份推出中国房地产营销经理人指数，希望把市场一线营销负责人对市场的看法，及时的收集起来，并且通过我们系统的问卷设计、指标设计形成一个指数，让大家了解现在，预测未来，对比过去，对市场有先导性的判断。

我们希望这个指数的推出能够得到广大媒体朋友，以及房地产企业界朋友的大力支持，特别根据我们的条件，根据我们的标准要求，我们会选择一些营销经理人作为我们重要的样本单位。



中国指数研究院常务副院长

黄瑜 女士

主题：2009年上半年北京房地产市场总结及下半年市场预测

各位领导，各位同仁大家好！非常高兴大家能在这么热的天气来参加我们的发布会，刚才黄院长已经讲到我们今天会对上半年做一个总结，对下半年也做一个预测。

我们中国房地产指数系统和建设部和房协都有很多合作，刚才黄院长讲到今天建设部和房协跟国务院有一个汇报，汇报稿我们也是参与其中，所以我今天讲的内容，有很多是房协和建设部向国务院汇报的观点，希望大家一块来商榷。

首先我们先看一下6月的中国房地产指数系统的一个情况，6月住房价格指数，我们重点建设六个城市基本上全面上扬，监测6月指数全面上扬，其中广州、深圳、重庆、成都、深圳涨幅比较明显，从这个指数来看的话，现在是市场基本上最起码价格已经走出低谷，上涨比较明显。我后面会详细讲解一下数据背后的一些东西。

我主要分两部分，一是看看全国的主要城市的情况，二是在全国的背景下看北京的市场的情况和全国的形势。最后展示一下排行榜。



中国指数研究院指数研究中心副总经理

张化学 先生

主题：如何利用数据解读市场变化

首先看数据对市场研究的意义，我们说数据首先要及时，能够及时反映出市场的变化，第二是准确性，要客观体现出市场的指标，第三要有持续性，有足够的市场跨度和历史的数据积累，第四是重要性，我们很多这种决策要基于数据来做的。

我们中国房地产指数系统有15年的数据积累，拥有比较权威的数据信息资源，我们有200多位的分析师，500名调研员的专业技术团队，从1999年开始，搜房网的平台长期跟我们一起做数据的跟踪检测。还有我们收集了近20年以来大宗城市的开发数据，还有交易数据。我们还收集了8万个住宅项目等等。

欢迎大家来登录我们<http://qyb.soufun.com>来了解。



中国指数研究院数据信息中心副总经理

葛海峰 先生



2009上半年北京住宅类项目销售套数排行榜(含住宅、公寓、别墅)

排名	项目名称	行政区	销售套数(套)
1	加州水郡	房山区	2099
2	太阳星城	朝阳区	1851
3	世纪星城	通州区	1378
4	远洋·沁山水	石景山区	1357
5	北京新天地	朝阳区	1193
6	润泽·悦溪	朝阳区	1053
7	鸿坤理想城	大兴区	1036
8	北一街8号	昌平区	1005
9	公园2008	朝阳区	985
10	冠城·名敦道	朝阳区	978

数据来源:中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009上半年北京住宅类项目销售金额排行榜(含住宅、公寓、别墅)

排名	项目名称	行政区	销售金额(亿元)
1	西山华府	海淀区	18.39
2	远洋·沁山水	石景山区	17.21
3	远洋万和城	朝阳区	16.33
4	红山世家	宣武区	14.99
5	太阳公元	朝阳区	13.80
6	太阳星城	朝阳区	13.55
7	星河湾	朝阳区	13.47
8	御园	海淀区	12.63
9	润泽·悦溪	朝阳区	12.53
10	东湖湾	朝阳区	12.23

数据来源:中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

注:

- 1、以上数据包含住宅、公寓、别墅项目的现房及现房(不含40年及50年产权的住宅项目)。
- 2、以上数据的最终解释权归中国指数研究院、中国房地产指数系统所有,如有任何问题,请致电:010-59306977。若发现非法刊登转载,我们将依法追究其法律责任。

> 接上页

主题论坛: 2009下半年市场探讨对话 >>

对话嘉宾: 中国指数研究院常务副院长 黄瑜女士
 华润集团红山世家营销总监 马赞先生
 中国指数研究院指数研究中心副总经理 张化学先生

【马赞】:首先来说红山世家在上半年热销,是踩准了点,3、4、5几个月包括刚性需求,一些改善性需求,投资需求都纷纷入场,客户关注的性价比、价值点释放出来。红山世家有很大的不同,产品标准跟配备有一些区别,楼王推出都是大面积的产品,精装修更高,包括会所,虽然价格一些上调,大户型35000元/平方以上。按照下半年的形势来看,我看过一个调查,宏观经济两个最大话题第一是流动性过剩,包括四万亿投资当中32%涉及房地产,现在通过各种方式从实体经济再流入房地产,通过拍地、房屋的方式都在集体炒地、炒房,流动性过剩对消费者层面来说,从金字塔来区分是中产阶级这些人在流动性过剩中受益非常大,他有资金投资到资本市场去获利。再一个通胀预期,需求层面流动性过剩带来的需要再次改善投资性需求,眼光更专著于三环四环以里的项目,保值性更强。你会发现五环以外的成交的面积数逐渐地递增,上个月递增3—5%左右,整个成交结构发生变化,开发商在四环以里的地会越来越少。通过08年,09年清理库存化以后,四环以里的地少了。大家注意07、08、09年这些地在五环沿线这些地供应量加大,从成交结构上来说城区的成交量因为供求关系价格会上升,成交量会减低。这就是我对未来量价关系的判断,谢谢!

2009上半年北京楼盘口碑指数排行榜

排名	项目名称	口碑得分
1	润泽·悦溪	92.7
2	保利·西山林语	83.0
3	远洋·沁山水	81.6
4	星河湾	80.1
5	首城国际中心	80.0
6	北京华侨城	79.6
7	西山华府	79.6
8	绿城百合公寓	79.1
9	太阳公元	78.2
10	红山世家	77.6
11	富力又一城	77.3
12	中信城	77.2
13	东亚上北中心	77.0
14	远洋一方	76.3
15	上上城第二季	75.4
16	东湖湾	75.3
17	北京新天地	74.6
18	藤景四季	74.4
19	天洋城	74.4
20	万年花城	74.2

说明:

2009年上半年,中国指数研究院、中国房地产指数系统在广泛收集北京在售房地产项目数据信息的基础上,确立以“典型性”、“唯一性”为基本原则,基于“关注度、参与度、美誉度及基本面”四个方面的指标,开展中国北京房地产项目口碑研究论证,形成了“2009上半年北京楼盘口碑指数排行榜”。

【黄瑜】:我总结下马总的回答,上半年它涨价了,他觉得有理由,随着楼盘的成熟,配套、产品,品质越来越高,所以我就要涨价,在这个过程中都是这个价格。性价比这个数字不变的话,我的价格也是调整了,因为我的品质提高了。下半年的时候他认为几个方面的原因,使得他们应该还是有信心的,一方面是因为钱比较多,而且这个钱都纷纷流向了房地产。第二个他说了一个钱多了,大家对通胀的预期,房地产还是比较好的趋向。第三从供求结构的角度来看,城区以里的项目还是有优势。综合这几个方式他还是对自己的产品有信心。

【张化学】:交易量有几个方面的因素,一是价格,如果价格出现快速上涨的话,可能会引起一些政策性的需求,另外一个下半年的供应量可能会增加,但是增加量不是很大。比如说还有一个如果价格上的这么快的话,政府会出台一些政策,或者对现有的政策严格执行,比如二套房贷政策,如果严格执行的话会对投资性需求有大的影响,我觉得下半年会出现一些小幅下降。



8月北京典型地产指数样本项目推介

红山世家高调亮相 领跑京西高端市场



7月21日，华润置地·红山世家精装修样板间隆重开放，红CLUB同期亮相，吸引了近百位京城媒体记者及业内人士的共同参与。此次活动也撩起了红山世家的神秘面纱，红山世家所有产品第一次实景呈现，正式开放。

样板间会所全景呈现 定制物业引领居住潮流

5个精装修样板间同时公开，高端私属会所——红CLUB正式开放，红山世家两大品质展示事件吸引了业界的广泛关注。作为红山世家开始销售以来，第一次对居住品质细节的全景呈现，无论是媒体还是同行，都表示了高度关注，这将是北京华润置地继成功打造橡树湾、凤凰城之后的又一具里程碑意义的新产品系。

现场风格各异的精装修样板间、高端豪华会所呈现出精工细作的高品质实力，让与会者赞不绝口，对代表了西二环广安门区域品质标杆的华润置地·红山世家项目表示了高度的肯定。而这对于红山世家来说，还仅仅是个开始。

据了解，项目三期将于近期推出全新定制物业房源。不同于市场上普遍以定制化物业管理服务为核心的定制理念，此次红山世家定制产品是为少数人量身定做的个性化户型，以160平方米行政公馆和180平方米世家明邸两种产品为主，针对性满足了以金融街地区为主的京西高端人士居住需求。

开放活动当天，红山世家策划部经理马赞向媒体、业内人士详细解读了三期定制物业产品。此次定制物业主要是对户型做了特殊处理，将功能空间进行个性化设计，满足特定人群的居住需求。以180平方米户型为例，在过渡走道区隔下，厨房、卫生间等辅助功能区与客厅、卧室、书房等主活动区泾渭分明，类似国外高级酒店的“行政公馆”户型受到商务人士普遍青睐。其中，超大主卧空间、阳光SPA卫浴设计、豪华步入式衣帽间、独立宽敞餐厨区域和家政区域等设计，为居住增添了更多生活情趣，契合了有海外经历人群的品质生活方式。

另外，在精装修的设计当中，除了采用高品质的精装修材料外，红山世家在人性化设计方面投入了相当大的精力。号称Crystal6的精装优化居住解决方案，遵循人体功能学，从安全无患、健康有益、人体工程、便捷易行、保养维护、空间效率六个角度，力求全面解决居住生活中的装修障碍。

其中包括全面解决家庭储藏问题的多功能玄关柜、镜柜、壁柜；充分遵循人体功能学的人性化厨卫设计、室内报警系统、照明控制系统等。

前置型量身定做 践行居住高品质理念

纵观当前市场，此类针对特定人群需求前置型量身定做的产品尚属少数。红山世家作为最早吃螃蟹的一批项目，经历了相当曲折的探索过程。

谈起建造过程，红山世家策划经理马赞感慨良多，“这是一个不遗余力的过程”。当初项目已经按照前期规划开始建造，但陆续有金融街地区客户来电来访问问大户型房源，并提出大主卧、大客厅、动静分离等要求。策划部累积了将近2个月的客户意见，并电话咨询了近1000组客户，汇总出一份120多页的客户调查报告。看着这份沉甸甸的报告，项目决策层迅速决定调整产品，“客户要的，就是我们要做的！”

就这样，以金融街地区为主的京西高端人士为客户主体，项目组深入分析人群各种需求，重新规划产品类型，于是有了今天的定制物业。

从置地公馆推出高端定制服务开始，这是华润置地在北京的第二个定制产品。记者了解到，2008年华润置地提出了高品质品牌战略，致力以优质产品力角逐市场，差异化高端产品是这家国有大型企业未来发展战略的重要内容。从软件到硬件的定制升级，无论是主动还是被动，华润置地正在不停探索。

专属会所打造京西高端社交平台

除去定制户型，红山世家还将为客户提供全套高端服务体系，进一步满足客户全方位生活需求。项目会所——红CLUB，将是红山世家高端定制服务体系的重要载体。齐备健身与泳池等康体设备、餐饮休闲功能的红CLUB，兼具商务、休闲功能，将成为红山世家专属的高端社交平台。

未来，红山世家还将会引进高端会所运营商进行会所专业管理，京西顶级地标会所正式起步。



六维思考起源	C6具体引申释义	系统执行核心要点
安全无患 (SAFETY-EASE)	Certification-完全确认, 安全可靠, 经得起考验。	<ul style="list-style-type: none"> 选择高档装修材料时, 首要衡量取舍因素即是“是否足够环保”。 硬件及水电工程设置, 是否能完全顾及家庭每一成员的使用安全。
健康有益 (CONSTITUTIONAL-HEALTH)	Constitutional-有益身体的	<ul style="list-style-type: none"> 利用高科技及人本设置, 确保居室温暖湿润、新风流通, 降噪宁静。
人体工程 (Corporality-Hume System Engineering)	Componality-人体、身体体质	<ul style="list-style-type: none"> 家居尺度均满足人体工程的需求, 于毫厘标准中更见人性关爱。
便捷易行 (CONVENIENCE-EASY)	Convenience-便捷	<ul style="list-style-type: none"> 基于对城市居民日常家居生活行为统计的功能流线研究, 本着“一步距离”、“一臂长度”、“一键通行”及“一次性完成”有机整合。
保养维护 (CONSERVATION-EASY)	Conservation-保养	<ul style="list-style-type: none"> 通过预留备份、局部可拆卸及特殊精到选材, 确保延长使用寿命, 并节省保养维护成本。
空间效率 (CLEAR-EFFICIENCY)	Clevert-精巧、机巧方法	<ul style="list-style-type: none"> 户型设计专家及室内装修专家专项研讨, 进行缜密的现场模拟预置, 最大限度的通过各种“相嵌式”组合储物空间的设计, 赢得了更高效的空

北京典型地产指数样本项目综合测评¹

■ 奥运东部板块测评推荐：远洋·万和城

楼盘地址：北四环东路73号万和桥西北角
建筑类别：高档公寓
开发商：远洋地产有限公司
销售均价：29000元/平方米
销售电话：84616666
楼盘动态：目前在售A1、A2、A5号楼。



项目评级：AA

测评观点：

项目地处北四环亚奥核心区，周边配套较为完善，是该区域唯一的高端综合性项目；社区绿化覆盖率达64%，自然环境舒适；项目去化速度较快，市场认可度高；项目开发主体为远洋地产，企业知名度高，项目运作经验丰富，运营能力强。

■ 中央别墅区测评推荐：格拉斯小镇

楼盘地址：通州区机场高速杨林出口，沿河堤路向东6公里
建筑类别：独栋
开发商：北京海港房地产开发有限公司
销售均价：830万元/套起
销售电话：89550088
楼盘动态：格拉斯小镇二期独栋别墅开盘在售，总计74栋。最小面积约500平米，最大面积约800平米。



项目评级：AA

测评观点：

项目建设规模庞大，区域市场份额较高；社区水面率达15%以上，绿化率为60%，整体生态环境优越；社区配套完善，引入美国知名教育机构；开发企业鲁能地产实力雄厚，具有大型别墅区的开发经验；项目价格较高，更适合高端改善性购房者。

■ 宋家庄板块测评推荐：建邦华府

楼盘地址：丰台区南三环赵公口桥南
建筑类别：普通住宅
开发商：北京建邦地产
销售均价：大宅精装18000元/平方米
销售电话：67283535
楼盘动态：13号、14号楼一次性付款9.9折。



项目评级：AA

测评观点：

项目位于南三环与南四环之间，交通等生活配套较成熟；建筑方面使用多项新技术、新材料，居住品质较高；户型设计较为方正，体现短进深、大面宽的居室特征，满足中高端购房者的住房需求；项目开发企业开发实力强，具备优质项目整合运作能力；由于临近赵公口长途车站，周边环境有待改善。

■ 广安门外板块测评推荐：红山世家

楼盘地址：宣武区广外大街305号
建筑类别：高层板楼
开发商：华润置地（北京）股份有限公司
销售均价：30000元/平方米起
销售电话：63328866
楼盘动态：7月21日楼王组团对外开放。



项目评级：AA

测评观点：

项目地处西二三环间，位置稀缺，区域配套较成熟；开发企业品牌信誉好，产品定位准确，将装修产品，性价比较高；运用多项新建筑技术，深受消费者认可，市场表现突出；但项目中小户型设计，难以满足中高端客户需求，且部分楼座临近铁道，可能会对住户造成影响。

■ 京石高速别墅区测评推荐：中体奥林匹克花园

楼盘地址：丰台长辛店镇镇长兴路12号
建筑类别：联排别墅、叠拼别墅
开发商：北京创世愿景房地产开发有限公司
销售均价：联排均价14500元/平方米，叠拼均价12500元/平方米
销售电话：83878888
项目动态：联排余10套左右，叠拼50套左右。



项目评级：AA

测评观点：

项目位于丰台区长辛店镇，毗邻京石高速及西五环路，自驾出行较为便利；社区采用环状道路结合鱼骨式布局，主车道不会穿越住户门前，营造环保私密的生活环境；开发企业整合运营能力较强，品牌优势明显；项目地处西南五环外，生活配套有待完善。

¹注：测评推荐分类如下：

AAA：强烈推荐，非常适于投资消费；AA特别推荐，可以消费投资；A主要推荐，性价比比较高；BBB：推荐，性价比位于区域中上等；BB：性价比一般，投资消费有一定风险；B：性价比低，不适于投资消费；C：不推荐。

■ 燕郊板块测评推荐：燕京航城

楼盘地址：燕郊经济技术开发区神威北路与燕灵路交接处
 建筑类别：普通住宅
 开发商：三河上京房地产开发有限公司
 销售价格：精装3680元/平方米
 销售电话：61590806/64560707
 楼盘动态：燕京航城在售房源为60平方米左右一居，70-90平方米两居和90-160平方米三居四居，精装修均价3680元/平米，2010年5月入住。



项目评级：A

测评观点：

项目处于京东燕郊北部，临近田园，环境良好；项目一期设立公交站点，配备多辆社区班车，业主出行较为便利；社区内道路分级、人车分流，且社区商业休闲配套比较完善；产品均为精装修，户型设计科学合理，采光采暖效果良好；项目采取组团式开发模式，前期入住业主的居住品质可能受到一定影响。

■ 京东别墅区测评推荐：大运河·孔雀城

楼盘地址：中信国安天下第一城对面
 建筑类别：独栋、联排、叠拼
 开发商：华夏幸福基业股份有限公司
 销售价格：5000元/平方米
 销售电话：85959999
 楼盘动态：7月开盘起价70万，认筹2万抵6万，7月19日前购房有机会获得齐秦、齐豫演唱会门票。



项目评级：AA

测评观点：

项目位于京东香河，周边自然、人文资源丰富；社区规划和谐，园林景观设计人性化；产品户型设计舒适实用，是经济型别墅的典范代表；项目销售速度较快，市场接受度高；但项目所处位置较偏，医疗、教育等配套不完善，不宜作为第一居所。

■ 城南阳光别墅区测评推荐：永定河·孔雀城

楼盘地址：永定河桥南北京经济管理干部学院对面
 建筑类别：独栋、联排
 开发商：京御地产
 销售价格：4200元/平方米
 销售电话：68056666
 楼盘动态：阳光叠墅新品7月18日盛大开盘，总价80-100万，7月19日前购房享受2万抵6万超值优惠并有机会获得齐秦、齐豫活动门票。



项目评级：AA

测评观点：

项目所处区域生态资源丰富，环境优越；产品类型丰富，逐渐过渡为混合物业类型的别墅小镇；项目具有明显的价格优势，市场表现突出；但目前项目周边配套尚不齐全，且多期建设的开发模式将会对业主的居住品质造成一定影响。

■ 燕郊板块测评推荐：美林湾

楼盘地址：京东燕郊经济开发区燕顺路西侧，神威北路与潮白河交汇处东侧
 建筑类别：花园洋房，景观公寓
 开发商：北京美林地产集团
 销售均价：5700元/平方米起
 销售电话：61591666
 楼盘动态：美林湾起价5700元/平方米，均为现房，户型面积为70-120平米。



项目评级：AA

测评观点：

项目开发企业美林地产集团资金实力雄厚，专业开发能力较强；项目周边环境优美，配套较完善；项目户型多样，可选择性高；但燕郊地区供应充足，区域竞争激烈，交通成本不容忽视。

注：测评推荐分类如下：

AAA：强烈推荐，非常适于投资消费；AA：特别推荐，可以消费投资；A：主要推荐，性价比较高；BBB：推荐，性价比位于区域中上等；BB：性价比一般，投资消费有一定风险；B：性价比偏低，不适于投资消费；C：不推荐



《北京典型指数样本项目月报》

《北京典型指数样本项目月报》为月刊，免费赠阅，如希望阅读，请填写以下表格

姓名 _____ 邮箱 _____

性别 男 女 寄送地址 _____

年龄 _____

电话 _____ 邮编 _____

请您填写表格后寄回《北京典型指数样本项目月报》编辑部，并在信封上注明“订阅刊物”字样。
 地址：北京市西直门外大街1号西环广场T3-8层，《北京典型指数样本项目月报》编辑部，邮编：100044
 或传真至010-59306960。



“销量三冠王” 领銜北京上半年高端市场

北四环 馆藏级平层官邸 中央景观楼王首度公开

两梯两户，三面采光，180~260 m² 精装四、五居
皇家台地园林，芳草地国际学校

根据北京市房地产交易网统计显示，截止6月底，
位于北四环的远洋·万和城以6个月成交近17亿的销售业绩在市场上拔得头筹，
成为北京市上半年度，
均价20000元/m²以上高端住宅中，
销售套数、销售面积、销售金额的“销量三冠王”。



遠洋·萬和城

OCEAN GREAT HARMONY
高度不同的国际居住综合体

品鉴专线: 010-84616666

北京市朝阳区北四环东路73号（居然之家西侧） <http://www.yywanhecheng.com>

全美代理 / 远置经纪 整合代理 / 北京联力广告传播有限公司

本宣传材料全部仅供参考之用，所有细节均以政府备案批准之法律文件及项目管理的商品房买卖合同为准。远洋万和城 京房权证字(2009)127号

中国消费者购房置业流程图

