

2009年第9期 (总37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

2009年8月北京楼市行情播报 ●

8月中指排行榜-北京楼盘销售排行榜 ●

朝阳北路热点居住板块全面解析 ●



波特兰花园实景图

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8月,北京住宅市场新增供应出现井喷,住宅期房(不含保障性住房)共上市13725套,155.86万平方米,环比分别大幅上涨172.21%和189.00%。在新增量环比大幅上涨的情况下,住宅市场可售量止跌回升,存量消化速度继续放缓。截至8月底,北京商品住宅(期房及现房)可售量小幅上涨,环比7月涨幅为2.15%。

本月北京住宅成交量明显下滑,累计成交住宅期房及现房(含保障性住房)1.44万套,168.95万平方米,环比分别下降15.54%和17.95%,成交套数连续两个月下降。从成交结构来看,8月热销楼盘占整体市场份额明显放大。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:本月北京销售套数排名前十位的项目成交套数占全市成交总量的30.40%,较7月上涨了近6个百分点。

价格指数方面,8月北京典型住宅指数出现今年以来首次下跌,为1296点,环比跌幅超过5%。主要原因是中低端典型样本项目成交比重有所放大,其中,加州水郡、远洋一方等五环外的典型样本项目的成交套数占全市成交总量的比重均超过5%。

伴随着二套房贷优惠政策的中止,目前市场中改善型及投资型需求受到抑制,高端项目成交比重有所萎缩。同时,在房价持续上涨的影响下,购房者的承受能力正逐渐减弱,传统旺季“金九银十”将迎来严峻考验,房价也将面临再次调整的压力。

2009年9月

Contents

目录

- 8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
- 8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:

蔡向骢、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>

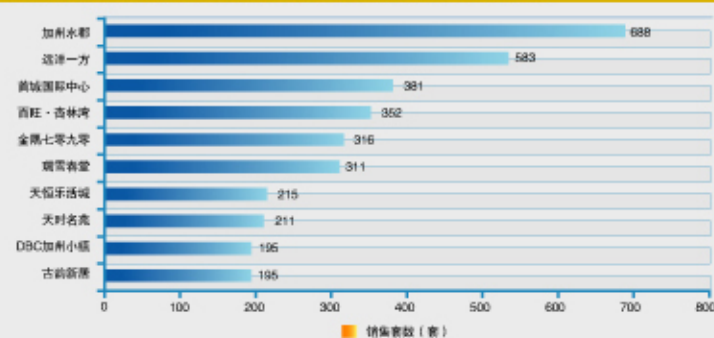
2009年8月



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8月北京楼盘销售排行榜”，具体如下：

2009年8月北京商品住宅（含住宅、公寓、别墅）销售套数排行榜

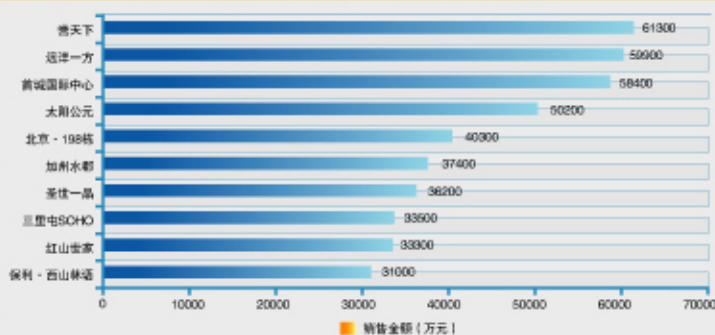


数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年8月，北京商品住宅销售套数前十位项目的销售量占全市销售总量的34.06%，较7月上漲了近15个百分点。本月销售套数前十位项目中有9个位于五环外，仅有**新城国际中心**位于东三环与东四环之间。由于近几个月来房价持续上涨，刚性需求购买能力有限，因此普通消费者不得不选择一些交通便利、配套完善的城市次中心项目进行置业，如毗邻京石高速的**加州水郡**以及临近地铁八通线的品牌项目**远洋一方**等。

2009年8月，北京商品住宅（期房及现房）累计销售金额达到227.55亿元，环比下降了15.70%。其中，销售金额排名前十位项目的销售额占全市额的19.40%，市场份额环比上月基本持平。本月销售金额排名前十位项目中，**圣世一品**、**三里屯SOHO**是位于市中心热点商圈的高端公寓项目；**新城国际中心**、**太阳公元**、**红山世家**地理位置优越，各项配套成熟；**远洋一方**、**加州水郡**均是位于五环外的普通住宅项目，交通出行较为便利；**誉天下**、**保利·西山林语**则是位于传统别墅区的大型综合社区，周边环境良好，产品类型丰富；**北京·198栋**是团河行宫别墅本月新推产品，前期积累了大量客户，相对优惠的开盘价格也是该项目热销的主要原因。

2009年8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8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	东城逸墅	44	大兴区	鸿坤理想城	192
西城区	北京尊府	29	门头沟区	阳光绿苑	26
崇文区	前门箭	16	顺义区	新国展国际公寓	177
宣武区	红山世家	155	房山区	加州水郡	588
朝阳区	远洋一方	533	昌平区	北一街8号	169
海淀区	百旺·春林湾	352	怀柔区	顶秀美泉小镇	127
丰台区	上海建筑	116	平谷区	中世纪城	55
石景山区	茂华·都会	162	密云县	学府花园	80
通州区	金隅七零九零	316	延庆县	双路小区	17

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

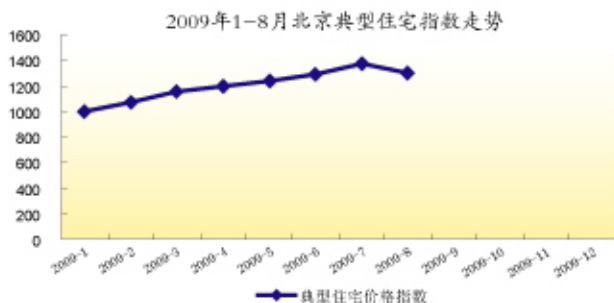
2009年8月，北京各区县商品住宅冠军楼盘以中低价格的普通住宅项目为主，共有12个行政区冠军楼盘的成交均价在15000元/平方米以下。其中，东城区的**东城逸墅**、宣武区的**红山世家**本月成交量占区域市场份额均超过35%。**东城逸墅**位于东直门外稀缺地段，主力产品为精装修别墅公寓，目前销售价格在26000元/平方米左右，后期升值空间较大。**红山世家**地处西南二环核心位置，区位优势明显，目前在售产品均为160平方米以上的大户型，销售价格在24000元/平方米。

备注：1、以上数据包含住宅、公寓、别墅立项的期房及现房（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。

8月北京房地产市场行情播报

成交套数连续两个月下滑，可售量今年首次回升

1. 北京典型指数走势



2009年8月，北京典型指数环比回落80点，为1296点，跌幅为5.81%。主要原因是本月成交结构发生明显变化，位于远郊区县区的典型样本项目成交比重明显放大。其中，加州水郡、远洋一方等五环外的典型样本项目的成交套数占全市成交总量的比重均超过5%。另一方面，高端典型样本项目（成交均价>20000元/平方米）的成交比重从7月的16.45%下降至8月的13.34%，降幅超过3个百分点。

2. 上市情况

北京住宅市场供应出现“井喷”，推盘个数环比上涨64.29%。

2009年8月，北京市场新增供应出现“井喷”，共62个项目（含保障性住房）获得预售许可证，环比7月增加了27个。其中46个为住宅立项，环比7月增加18个，涨幅达64.29%，主要原因是政府针对捂盘惜售的调控措施产生了持续性的影响。伴随着“金九银十”的到来，预计9月北京市场的新增供应量有望继续上涨。

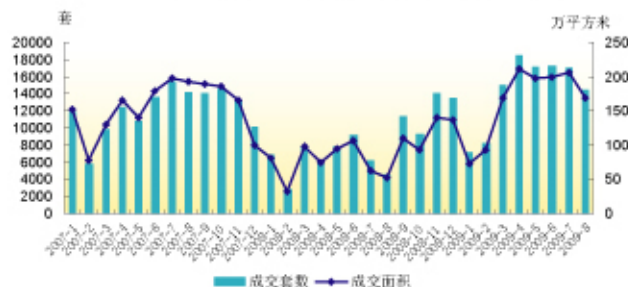
8月北京市场新盘上市比重有所增加，即从7月的5.71%上升至8月的8.06%。本月共有5个纯新盘上市，分别是方庄板块的华龙美晟、东直门-燕莎板块的屯三里、立水桥板块的北京华贸城、顺义中心板块的金宝城和平谷中心板块的紫贵庄园。其中，华龙美晟、北京华贸城均采取了低价入市策略，两个项目开盘价格均明显低于目前板块的销售均价。另一方面，部分老盘后期也选择在本月集中上市。其中，首城国际中心、保利·西山林语、远洋一方等前期热销项目8月均有新产品推出，且销售报价较前期有小幅上涨。但也有个别楼盘出现房价打折或持平的现象，如通州中心板块的金隅·七零九零目前销售报价为8600元/平方米，银行按揭9.3折后实际的销售价格只有7500-8000元/平方米；而太阳宫板块的太阳公元目前的销售报价为26000元/平方米，较上月并无明显变化。

8月北京部分获批预售许可证项目一览

项目名称	项目地址	销售均价 (元/平方米)
太阳公元	朝阳区北三环向北800米	26000
首城国际中心	朝阳区广渠路36号(双井桥向东600米)	18000
远洋一方二期	朝阳区八通线南河沿路快速路会村出口南800米	13000
华龙美晟	崇文区安乐林路22号	18000
保利·西山林语	海淀区西北旺镇冷泉村，北接安河路，东至冷泉路	15000
金隅·七零九零	通州区城铁八通线临河里站向东	7500-8000
富力丹麦小镇	大兴区庞各庄镇	12000
加州水郡	房山区京石高速长阳出口	6700

3. 成交情况

2007年-2009年8月北京商品住宅（含保障性住房）月度成交情况

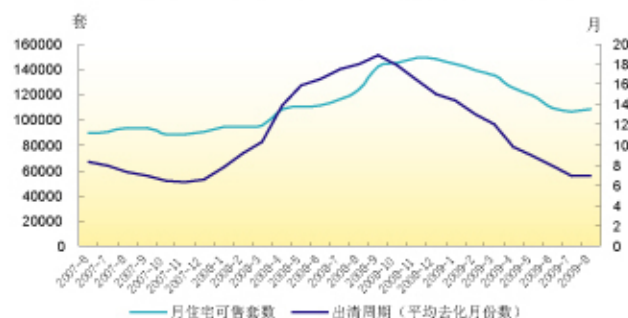


房价上涨、二套房贷收紧加速楼市降温，成交套数环比下降15.54%。

2009年8月，北京住宅成交量环比7月明显下滑，单月累计成交住宅期房及现房（含保障性住房）1.44万套，168.95万平方米，环比分别下降15.54%和17.95%。剔除保障性住房的因素，8月商品住宅成交量为1.33万套，161万平方米，环比分别下降10.53%和14.09%。本月成交量下降的主要原因是房价的持续上涨导致刚性需求购房者的观望情绪愈发浓重，而近日北京各大银行已中止二套房贷优惠也在一定程度上抑制了部分投资型需求，从而加速楼市降温。

4. 可售量及出清周期

2007年6月-2009年8月北京商品住宅可售量及出清周期



供应量猛增导致可售量首次回升，存量消化速度继续放缓。

截至8月31日，北京商品住宅（期房及现房）可售套数为10.84万套，环比7月底上涨2.15%，主要原因是本月市场新增供应大幅上涨。8月北京市场新增住宅期房（不含保障性住房）13725套，155.86万平方米，环比分别大幅上涨172.21%和189.00%。此外，成交量明显萎缩也是导致上升的重要因素。出清周期方面，8月北京商品住宅出清周期继续保持在7个月，较上月并无明显变化，可见目前市场存量的消化速度继续放缓。

8月北京热点居住板块全面解析

朝阳北路板块：高品质住宅催生京东宜居地

经历了去年楼市的调整，2009年北京商品住宅市场成交呈现恢复性反弹，除了大量基本自住型需求集中释放外，改善型需求及投资型需求也相继入市。消费者在选房时除了考虑价格因素之外，也开始更多地关注区域发展以及楼盘自身的品质。朝阳北路板块作为北京东部的热点居住区域之一，其快速成长的内在动力就主要表现在交通和产品两个方面。

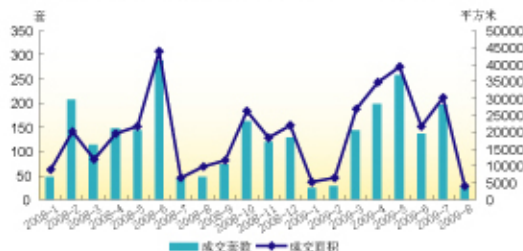
朝阳北路板块的大规模开发在很大程度上得益于朝阳北路的开通，一定程度上有效地分化了大量CBD上班族的居住需求。



从2005年开始，以星河湾为代表的精装修高端住宅逐渐占据了该板块的房地产市场，并成为推动板块房价持续上涨的主要因素。2008年，受国际金融危机及国内经济政策等多方因素的影响，房地产市场交易量明显下滑，投资型及改善型自住需求大幅萎缩，但高档住宅集中的朝阳北路板块商品住宅成交则逆市上扬。从典型样本项目的月度成交情况来看，2008年月均成交套数为130套，成交面积为19311.23平方米。其中，2月和6月销售套数均突破200套，主要原因是公园1872、银谷美泉等高品质楼盘的集中成交。2009年，在星河湾等项目成交量上涨的带动下，朝阳北路板块月均成交套数达115套，成交面积为19163.58平方米。从成交价格走势来看，朝阳北路典型样本项目月度成交价格走势平稳，09年3月以后逐渐呈现上扬态势。

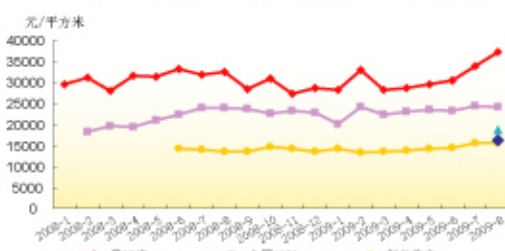
8月，朝阳北路板块供应明显上升，除了卡夫卡公社等新盘以外，润枫嘉尚·新悦阁等老盘后期的供应量也较为充足。目前该板块的二手房价格在14000-15000元/平方米左右，随着生活配套的不断完善以及地铁6号线的建设，未来朝阳北路板块的升值空间较大。

2008年-2009年8月朝阳北路典型样本项目（期房）成交情况



数据来源：中国指数研究院数据库信息中心、中国房地产指数系统

2008年-2009年8月朝阳北路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库信息中心、中国房地产指数系统

朝阳北路板块部分热点项目一览



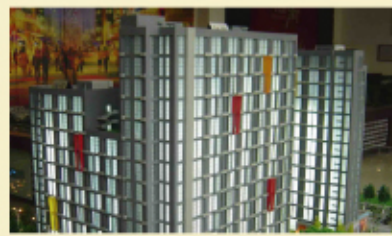
项目名称：星河湾
地理位置：朝阳区朝阳北路四季星河路
销售价格：42000元/平方米
开发商：星河湾地产
联系电话：85519999

项目点评：项目毗邻国家森林公园及2000亩绿化隔离带，社区园林环境处于国内领先水平，整体生态环境优越；产品多以复式结构和大平层为主，体现城市稀有的高端居住品质；项目定位高端，适宜具有一定经济实力的消费者，对普通购房者压力相对较大。



项目名称：公园1872
地理位置：朝阳区东四环红领巾公园湖畔
销售价格：25500元/平方米
开发商：招商局地产（北京）有限公司
联系电话：85128888

项目点评：项目位于红领巾公园东侧，自然环境优美；南临朝阳北路、西侧是朝园东路及东四环，交通条件良好；产品以舒适大面积户型为主，销售价格相对较高，比较适合改善型自住需求的购房者。



项目名称：卡夫卡公社
地理位置：朝阳区朝阳北路地铁6号线黄渠站西南角
销售价格：16000元/平方米
开发商：北京亚宝世纪置业有限公司
联系电话：65796666

项目点评：项目地处地铁六号线黄渠站出口，出行方便；周边商业配套完善，生活便利；产品以LOFT公寓户型为主，较适合年轻的购房者；但项目为50年产权，后期生活成本略高且规模较小，建议消费者谨慎。

8月北京典型区域热点项目剖析

立水桥板块：润泽·公园居住区

1 基本情况

润泽·公园居住区位于朝阳区北五环顾家桥北侧，总占地面积为150万平方米，其中开发总面积为106万平方米，其余近50万平方米将全部用于生态园林的建设。润泽·公园居住区共分为四个地块，均由润泽地产开发、销售，目前在售项目是润泽·悦溪和润泽庄园，产品类型包括住宅、叠拼、联排及双拼别墅等多种形态，后期待开发的两个地块将分别规划成为高档公寓区和独栋别墅区。

润泽·公园居住区西临国家森林公园，北侧毗邻清河上游，东侧是清河营郊野公园，自然资源丰富；交通便利，多条城市主干道、轨道交通线路交汇于此；社区配套较为完善，社区会所、运动休闲场所、超市、菜市场等即将开放，朝阳区实验小学针对业主子女可直接入学。



2 卖点分析

毗邻国奥核心区域，生态资源丰富。

润泽·公园居住区毗邻国奥核心区域，周边分布多个公园、生态园及高尔夫球场，加上社区内自建近50万平方米的生态园林，整个居住区的宜居氛围异常浓厚。

交通路网四通八达，业主出行便捷。

润泽·公园居住区的交通条件非常便利，东侧是北苑东路、京承高速路、机场南线，西侧是安立路、北苑路，南侧是北五环路以及地铁5号线、城铁13号线，四通八达的交通路网为润泽业主的出行提供了便捷的交通环境，不管是前往市区、郊区均可畅达。

配套齐全，居住舒适度高。

润泽·公园居住区内配有7万平方米的自行持有商业，包含便利店、菜市场、特色餐饮等设施，均定位为服务业主的高端配套。目前居住区内的会所已经建成，并于今日开放，将为前期入住或正在装修阶段的业主提供完善的餐饮及购物服务。此外，润泽地产特别引进朝阳区示范学校朝阳实验小学，2009年9月开工，2011年9月正式开学。润泽·公园居住区业主子女可直接入学，不限户口，润泽地产还将陆续引进幼儿园等教育配套。

着力打造产品的人性化与舒适度。

润泽·悦溪：总占地面积13万平方米，地上建筑面积为22万平方米，地下建筑面积为15万平方米。整个社区由29栋的7-11层住宅单体建筑组成，绿化覆盖率达到50%，人均绿化拥有率较高。社区内部交通采用人车分流，全部为地下车库，车位比例达到1:1.6以上。全部板楼及塔楼均实现一梯两户，户型多样，包括89平米二居、130-180平米三居及220平米四居，全部实现南北通透。

润泽庄园：由83栋楼，433套的双拼、联排、叠拼别墅组成，是毗邻五环较为稀缺的纯别墅社区，在城市用地紧张的条件下，润泽庄园仍能保持0.7的低容积率实属不易。润泽庄园在产品设计上融入了“美、英、法、德、西班牙”五个国家的别墅建筑风格，使整个社区形成了层次丰富的五大组团。其中，双拼别墅的多重私家庭院、联排别墅的观景中庭和叠拼别墅的双层花园，均体现出了产品设计者的人性化与独具匠心。此外，润泽庄园部分户型采用7米双层挑空的设计，营造了一种广阔的空间气度。

贴心的物业服务

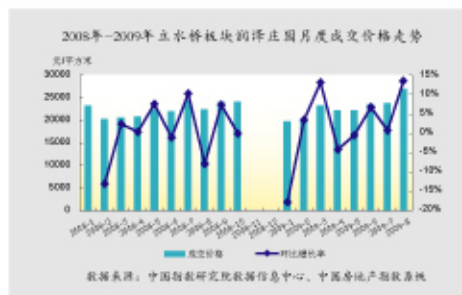
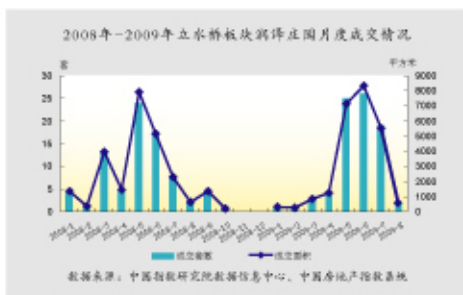
润泽·公园居住区根据社区的实际情况，为业主提供贴心周到的物业服务。其中，润泽庄园聘请国贸物业酒店管理有限公司担任物业管理公司，将成熟的“国贸别墅管理模式”进行全面推广，切实做到以客户需求导向、服务指标导向为先。承担润泽·悦溪物业管理的公司则是润泽浩博专业管理团队，全天24小时服务，为业主提供了更为便利的生活保障。

3 成交分析

润泽·悦溪：自去年10月润泽·悦溪开盘以来，市场关注度持续上升。截至8月底推出的1849套，累计成交1844套，销售率达99.73%。润泽·悦溪的客户群体大部分来自中关村、亚运村、望京、CBD等地的上班族，以自住型需求为主，多为结婚用房，随着楼市逐渐回暖，投资型购买力有所增强。目前，润泽·悦溪仅余三栋楼，分别是905号楼、911号楼和913号楼，预计销售均价为17000元/平方米。



润泽庄园：2008年在金融危机的影响下，房地产市场交易持续低迷，投资型及改善型需求明显萎缩。在复杂的市场环境下，润泽庄园市场表现良好，价格走势平稳。润泽庄园共有房源433套，截至8月底累计销售160套，销售率达到36.95%。润泽庄园的客户主要集中在35-50岁之间，多追求健康的生活环境和舒适的居住空间。目前，润泽庄园在售产品均为准现房，各项配套均已齐备。



4 营销分析

润泽·悦溪：注重客户关系，营造项目口碑品质

润泽·悦溪倡导绿色、环保、运动、健康的生活理念，在为业主建造舒适、宜居房屋的基础上，更加注重业主精神层面的需求。通过一系列主题活动的互动，增强了业主对社区的信任度与归属感；业主论坛的悉心维护，让业主可以及时准确地了解社区的最新动态；各种联谊比赛、俱乐部活动的举办，有助于构建和谐的邻里关系和社区文化，从而在一定程度上促进了项目的口碑传播，以“老带新”的形式吸引了更多购房者的关注。



润泽庄园：高端品鉴活动，提升居住品位

润泽庄园不仅为业主提供了城市别墅生活的便捷，更希望为业主营造一个高品位、高质量的高端生活氛围。润泽庄园先后举办了名车品鉴、“盛装中国价值世界”等大型公关活动，让业主充分体会品质生活带来的享受，真正实现别墅生活的梦想。

5 综合评价

润泽·公园居住区地处国奥森林公园西北侧，区位优势突出。

润泽·公园居住区位于北五环顾家庄桥正北3000米处，西临北京最大的“城市绿肺”——13000亩国家奥林匹克森林公园、东面紧邻57万平方米的清河营郊野公园、历史悠久的清河于项目北边绕身而过，同时周边还有朝来农艺园及红太阳生态园、和包括“东方天星”、“佳伟”在内的4大高尔夫球场。周边分布多条城市主干道、高速公路和轨道交通线路，可快速到达城市核心区及首都机场。附近的公园、生态园及清河水系形成了天然的绿色屏障，使润泽·公园居住区形成了绿色健康的城市生活新格局，区位优势较为突出。

润泽·公园居住区环境优美，规划设计富于人性化。

润泽·公园居住区环境优美，40万平方米的生态走廊和2500平方米的人工湖泊纵横其中，营造出了别致的公园生活。整个居住区共分为四个地块，目前在售的是润泽庄园和润泽·悦溪，其余两个地块规划将分别建成独栋别墅区和高端公寓区。预计整个居住区建成后将实现1.2的低容积率，并在社区内部真正实现人车分流，整体设计富于人性化。

润泽·公园居住区市场认可度高，区域竞争力较强。

虽然润泽庄园和润泽·悦溪的产品类型不同，但由于区位、环境、产品等方面的优势，以及润泽地产为营造良好业主关系所付出的努力，润泽·公园居住区在售的两个项目均获得了良好的销售业绩以及较高的市场认可度。目前，润泽·公园居住区周边的在售项目并不多，多为小户型的高层住宅，润泽·公园居住区在区域市场中并不存在同质化竞争的压力。



8月北京典型区域热点项目剖析

通州中心板块：K2·海棠湾

1 基本情况

K2·海棠湾位于通州区梨园镇云景大街，总占地面积约为7.2万平方米，总建筑面积为25万平方米。项目共分为三期开发，总户数为2400户，在绿色覆盖率接近50%的基础上，社区的居住密度相对较大。项目距离地铁八通线梨园站约1200米，步行至地铁需15分钟左右。京通快速路、京沈高速公路以及即将开通的两广路延长线均途经K2·海棠湾，此外，项目周边还分布了938支7、486、372等多条公交线路，业主出行较为便利。

K2·海棠湾周边的生活配套比较齐全，周边分布了大中电器、苏宁电器、苏荷时代购物广场、华普超市、家乐福超市等大型商业场所，也有中国银行、农业银行等配套。

目前，K2·海棠湾的在售产品以高层住宅为主，户型在40-230平方米之间，物业费2.4元/平方米/月，2011年6月底入住。后期还将推出花园洋房等低密度产品。



5 综合评价

K2·海棠湾地处东五环外通州区，教育、医疗等方面配套有待完善。

K2·海棠湾位于东五环外通州区梨园镇云景东路以东，周边多条公交线路及地铁八通线使得社区业主出行更加便利，规划中的s6、m6号线建成后有效分流通州地区的交通压力。周边设有家乐福、大中电器、苏宁电器、中国银行等大型商业配套，但目前区域教育及医疗设施相对缺乏，有待完善。未来随着CBD东扩步伐的加快，K2·海棠湾的区域价值将有所提升。

K2·海棠湾倡导绿色健康的居住理念，园林景观较为丰富。

在人口居住较为集中的通州区，K2·海棠湾的规划设计实属难得。项目总体布局以中心景观为核心，形成南北向景观轴线，沿轴线两侧布置五排板式、高层住宅，最大限度地保留绿地面积，合理规划季节性花草植被，形成K2·海棠湾四季独特而丰富的园林景观。

K2·海棠湾产品户型多样，可选择空间较大。

K2·海棠湾为今年7月刚刚入市的新盘，产品包括高层住宅和花园洋房，户型有40平方米的一居到230平方米的四居，购房者可选择的空间较大。但项目位于东五环外，受交通因素的影响，K2·海棠湾更加适合在东部工作的上班族来此置业。

2 卖点分析

园林设计富于人性化，将观赏性和实用性相结合。

K2·海棠湾结合原始地貌，对社区园林进行了科学、合理的规划，将更多的建筑面积留给了自然景观。人车分流的规划充分体现了项目的人性化理念；园林落差的设计形成视线阻隔，约6800平米的社区总水系贯穿四大美景组团，加上小憩亭台等景观的点缀，营造出了较强的私密性与意境感；K2·海棠湾根据季节特征合理种植园林植被，保持四季常青的景观形态，将社区园林的观赏性与实用性完美结合。

户型设计齐全，使用率较高，且下沉式设计独具特色。

K2·海棠湾的户型齐全，40平方米的一居到230平方米的四居均有涉及；户型设计方正，使用率约为80%；且下沉式小院可直接入户，小院的空间设计可谓是独具特色，溪流、桥和植物贯穿其中，景观非常优美。

注重细节，提供高品质社区服务。

K2·海棠湾签约绿城物业，将填补京东高品质社区服务的空白。绿城物业别墅级管家服务的物管模式，将为业主提供24小时的细节式服务。

3 成交分析

K2·海棠湾7月中旬开盘以来共推出商品住宅1101套，8.61万平方米，截至8月底累计成交299套，2.35万平方米。销售率达到27.16%，其消费客群大部分为CBD上班的自住型需求。

8月29日，K2·海棠湾将推出2号楼及5号楼，其中2号楼为27层板塔结合楼，3梯11户，5号楼为17层板楼，2梯4户，户型面积在40平方米-147平方米之间，销售价格尚未确定。

4 营销分析

K2·海棠湾倡导绿色、健康的“度假生活”理念，并围绕着绿色生态主题，举办了一系列主题活动。其中，8月10日，《K2·海棠湾绿皮书》官方发行首映礼暨度假生活沙龙会隆重举行，通过《绿皮书》的发布，K2海棠湾希望能为京城园林人居的发展、尤其是适宜普通居者的园林产品和京城东部区域园林产品未来发展带来启示和借鉴。



8月北京典型区域热点项目剖析

房山中心板块：瑞雪春堂

1 基本情况

瑞雪春堂位于房山区良乡长虹东路南，总建筑面积为51万平方米，是目前良乡地区规模最大的住宅区。整个社区由28栋小高层板楼组成，主力户型大多为南北通透的90平方米两居。

瑞雪春堂向西直通京石高速，东接京开高速，南至南六环，917专线、952等公交线路直达小区门口，正在建设的轨道交通房山线途经社区北侧，交通出行较为便利。此外，各项生活配套比较完善，临街商业、室内活动中心、室外活动场、社区卫生服务站、菜市场等基础设施较为齐全，同时社区内的幼儿园、小学以及西侧的房山良乡大学城为业主子女提供了良好的教育环境。

2 卖点分析

园林规划合理，水景资源丰富。

瑞雪春堂结合自身坡地地势，合理规划社区园林景观，且项目方韩建集团中标代建项目南侧刺猬河的治理工作，建成后的刺猬河水景公园将原有水面面宽拓宽了一倍，达到78米，最大限度扩大社区水景资源。

产品户型多样，居住舒适度较高。

户型多样，面积在50-130平方米之间，主力户型为90平方米的两居，南北通透，采光、通风效果好，毗邻刺猬河生态公园，城铁即将开通，交通便捷，适合二口至四口以上家庭居住。

3 成交分析

瑞雪春堂于08年年初入市，截至09年7月底累计推出房源2271套，20.67万平方米；共成交1602套，14.32万平方米，销售率达到70.54%。2008-2009年瑞雪春堂的成交价格走势基本稳定，后期受产品位置及户型影响预计价格会有所上扬。

项目客户群体以前以房山本地购买力为主，多为自住型需求；2009年春节之后，随着市场回暖及轻轨房山线开工等利好因素的影响，客户群体逐渐外扩，中关村、金融街、CBD甚至通州的部分购房者选择来此置业。

4 营销分析

瑞雪春堂注重塑造良好的社会形象，热心举办各类公益活动。如在六一儿童节举办的“爱心手拉手，成长心连心”活动，旨在提升全社会对青少年心理成长的关注，通过学生、家长和老师三方的共同参与，促进三者之间相互尊重、关怀、理解、信任、感恩的一项活动。活动引用美国斯坦福大学开创的体验式学习方法，透过游戏、练习、对话、分享等方式，为孩子们创造了一个宽松、和谐的成长环境。



5 综合评价

瑞雪春堂项目规模较大，社区自然环境优美。

瑞雪春堂总占地面积31.3万平方米，总建筑面积51.1万平方米，是目前房山区良乡规模最大的住宅区。南侧为水面面宽78米的刺猬河水景公园，社区内有中心水系、多元化休闲设施等丰富的园林景观，自然环境非常优美。

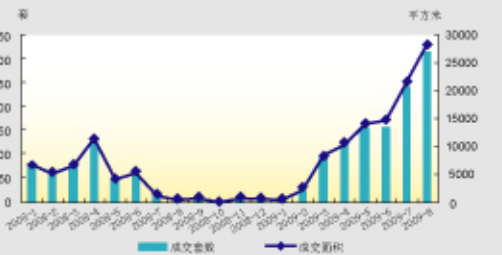
瑞雪春堂户型设计合理，居住功能较强。

瑞雪春堂户型设计合理，多为南北通透的实用性两居室，结构紧凑，居住功能较强，且户型设计多样，可满足不同类型购房者的居住需求。

瑞雪春堂为多期开发模式，可能对前期业主造成影响。

瑞雪春堂分三期开发，周期较长，后期开发对前期业主生活有一定的影响。此外，一期北侧有一个垃圾中转站，轻轨房山线也正处于施工阶段，项目周边环境有待改善。

2008年-2009年房山中心板块瑞雪春堂月度成交情况



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

2008年-2009年房山中心板块瑞雪春堂月度成交价格走势



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

8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 暨高位运行下的北京房地产市场趋势研讨会

时 间：2009年8月11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

各位房地产界、媒体界的朋友们，大家下午好！感谢各位今天抽时间来到中国指数研究院每个月一次的指数发布会，我们月度发布会从今年年初开始，在月初进行指数系统月度发布会，我是中国指数研究院北京公司的上官建华，今天我们将发布北京最新的房地产市场报告以及上月北京楼盘销售排行榜。另外今天还将发布一个新的指数报告，就是全国城市指数报告，我们依托一手数据资源，客观反映房地产市场走势，为房地产开发商、投资者提供一个参考依据。

今天的主题是2009中国房地产指数系统月度发布会暨高位运行下的北京房地产市场趋势研讨会，在我们会议过程中大家如果对我们的报告有需要交流的，欢迎大家在嘉宾发言完后的互动环节进行提问。

主题：当前形势下的房地产企业及项目的应对策略

大家下午好！我给大家介绍一下，在这种市场环境下企业应该怎么做。首先我把全国500经理人的调查情况给大家做个简单介绍。对市场形势整体的判断，有50.4%经理人认为三季度形势与二季度相似，有三分之一人认为会更好，有17%的人认为更差，重庆、北京城市比较乐观，而杭州比较悲观。

目前，无论是从价格还是从量，都处于高位水平，今天探讨的也是高位情况下企业应该怎么做。总结了几个方面，第一，1到7月份很多企业都大大缓解了资金压力，去年年底的焦虑状态经过这几个月有了缓解。但是我们要居安思危，为什么呢？首先目前经济形势确实存在很大的不确定性，实体经济在四万亿下去后没有完全起来，原本四万亿的投资，现在七万亿的信贷，投资下去希望实际拯救一下实体经济，而实体经济目前来说，可以看到成效的只有房地产。另外是你的产品力，你的产品是不是具备这样价格的品质，刚才看了我们的典型楼盘，过去几个月价格都在上涨。此外，对于品牌也进行了调查，像万科这样的企业，针对品牌购买超过了50%，对大家最后的建议，我们一定要关注我们的客户。



中国指数研究院常务副院长

黄瑜 女士

主题：高位运行下的北京房地产市场趋势分析

各位领导、各位朋友，大家下午好！我演讲的主题是高位运行下的北京房地产市场趋势，从四个方面来讲，一是看一下当前房地产市场处于什么样的地位，另外讲一下北京楼市面临的一些问题以及特点，第三我们探讨一下08年的情形是否还会在09年出现，最后探讨一下8月份北京的市场趋势。

从中房指数来看，所有城市全面上扬，从整个社会来看，每个城市价格上涨都比较明显。8月份的市场将会怎么样呢？从推地量来看，下半年要加大土地供应量。市场供应8月份会增加的一个原因是政府目前对捂盘现象采取一些措施，希望加快项目建设和入市进度，政府对市场供应有一定的推动作用。另外，7月份的二套房政策以及政府的一系列表态来看，市场仍有不确定性。

随着宏观经济的变化，包括价格上涨比较明显，大家预期政府会出台一些政策，这也存在一定的不确定性，在这几方面的影响下，我们认为8月份的销量可能会出现回落。价格可能还会继续上涨，但是上涨的幅度会下降。



中国指数研究院指数研究中心副总经理

张化学 先生

主题：2009，如何利用数据解读当前的房地产市场变化

大家下午好！为什么我特别来讲数据，因为这个数据对市场研究、市场分析实在是太重要了，包括今天上午里昂证券的总监与我们一起交流数据的问题，也是因为我们从数据看市场。研究院有个庞大的数据收集体系和庞大的数据库来集成这些数据，通过这些数据我们可以很快了解到现在市场上发生的变化。

我们对数据的理解是它必须要有及时性、准确性、持续性、重要性。中国指数研究院的数据收集体系，中国房地产指数系统15年的数据收集积累是专注于房地产，我们有权威的数据资源，有200位分析团队和500位调研员的专业团队，另外99年开始搜房网这个平台长期对各个城市项目进行跟踪监测。

我们自身又收集了近20年来中国各省及35个大中城市的房地产开发数据和近40年的房地产交易数据，另外我们收集600多个指标项目，共5千万个信息。这是我们的架构图，从宏观房地产十大数据库到微观层面的土地数据库、住宅数据库、写字楼数据库，非常全面的覆盖了房地产相关内容。



中国指数研究院数据信息中心副总经理

葛海峰 先生



2009年7月北京商品住宅(含住宅、公寓、别墅)销售套数排行榜

排名	项目名称	行政区	销售套数(套)
1	天时名苑	通州区	492
2	裕龙花园	顺义区	424
3	国瑞城	崇文区	352
4	DBC加州小镇	通州区	298
5	瑞雪春堂	房山区	239
6	金隅七零九零	通州区	235
7	新通国际花园	通州区	223
8	金色·漫香林	大兴区	220
9	北京新天地	朝阳区	218
10	武夷·城市左岸	通州区	216

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月北京商品住宅(含住宅、公寓、别墅)销售金额排行榜

排名	项目名称	行政区	销售金额(亿元)
1	国瑞城	崇文区	109400
2	星河湾	朝阳区	89800
3	天时名苑	通州区	51400
4	唐宁ONE	海淀区	46200
5	首创禧瑞都	朝阳区	42900
6	金色·漫香林	大兴区	39100
7	公园1872	朝阳区	37700
8	阳光上东	朝阳区	36600
9	保利·西山林语	海淀区	35700
10	钓鱼台七号院	海淀区	34800

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、别墅立项的期房及现房(不含4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

精彩花絮 >>



会议现场



嘉宾演讲



媒体记者交流讨论



在座嘉宾



到场来宾在做笔记



到场来宾仔细聆听



众多到场来宾



现场摄像

2009年7月北京楼盘口碑指数排行榜

排名	项目名称	口碑得分
1	亿城·西山华府	86.16
2	润泽·悦溪	83.35
3	北京星河湾	83.08
4	首城国际中心	82.87
5	公园1872	82.04
6	保利·西山林语	81.72
7	金色·漫香林	81.21
8	金隅万科城	81.11
9	太阳公元	80.91
10	瑞雪春堂	80.61
11	中海紫御公馆	80.51
12	北京华侨城	80.50
13	万科公园五号	80.44
14	绿城·百合公寓	80.42
15	中信城	80.25
16	东湖湾	80.08
17	珠江帝景	80.07
18	卡夫卡公社	80.04
19	中体奥林匹克花园	79.83
20	世纪星城	79.78

说明:

2009年7月,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年7月北京楼盘口碑指数排行榜”。

金贸中心项目简介



金贸中心，由“国家特级企业”韩建集团悉心打造的大型城市建筑综合体，位踞西直门桥西南金角地段，南眺金融街、中央政务区，北望中关村，处于几大商圈核心位置，距离西直门轨道交通枢纽不到200米。

区域环境十分优越，传统与现代交融，自然生态与都会繁华辉映，是北京二环边难得的出则繁华、入则宁静的理想之地。紫竹院公园、国家图书馆、动物园、御用长河、北京展览馆近在咫尺。周边还汇集着北方交大、北邮、北师大等数十所高等学府，更是让人感受到学风淳朴。

随着金融街外扩由蓝图规划转入实际施工阶段。目前，西外商务区已被列为西城区重点发展的六个功能街区之一，根据北京城市总体规划和城市中心区控制性详细规划，未来这里将成为集科技、旅游、交通、商服、文教为一体的高度繁荣的城市综合区。同时，中关村的南扩也已初成气候，海淀区也不再把目光单一地投向中关村，一些相关产业布局已经开始向西直门进行转移，西直门区域必将迎来无可限量的发展机遇和源源不绝的财富动力。

最近几年，西直门区域发展开始加速，不但周边出现了许多高档的物业，一些大型的商业项目也依次开业，如新加坡凯德置地旗下的嘉茂中心的开业，都为区域的发展注入活力，也推动了房地产开发水平的提升，推动物业的增值，西直门商圈已从传统的交通枢纽，发展成为配合金融街发展的辅助型功能区，吸引国际企业的进驻。在未来，西直门区域巨大的增值潜力还将进一步释放！

众所周知，西直门一直以来都是北京的三大交通枢纽之一，随着地铁四号线、地铁九号线的开通，西直门区域将形成“四轨”交汇的巨大交通优势，西二环、中关村南大街、西三环、平安大街都近在咫尺，驱车直达，交通十分便捷。地面公交更是四通八达，纵横贯通的公交线路多达50多条。

生活在西直门，生活的配套十分便利。周边学校、商场、医院星罗棋布。华堂、家乐福、嘉茂购物中心都处于十分舒服的步行范围内。金贸中心将来也会有自己的高端商业，全面满足业主的需求。而人民医院和金贸中心更是咫尺相望。紫竹院公园、国家图书馆、动物园、长河、北京展览馆举步即达。周边还汇集着北方交大、北邮、北师大等数十所高等学府，未来孩子上学，占尽天时地利之便。

金贸中心，由“国家特级企业”韩建集团悉心打造的大型城市综合体，以“世界财智综合体”为定位，援引“City Within A City城中之城”开发理念，缔造现代都市活力引擎；总体量约20万平米建筑集群，包括高级服务式公寓、国际级5A写字楼、CEO行政官邸、精品会所和高端商业等，呈献为国际财智精英量身定制的高端商务平台，亦提供尊享都会繁华的高品质生活舞台！

金贸中心产品特色鲜明。首先作为北京二环边最后的建筑综合体，他的产品稀缺性是不言而喻的，玻璃幕墙外立面将是西直门区域华丽的风景线。A座服务式公寓，极为震撼的中庭花园、3.35米的层高、量身定制的新古典风格装修、紧凑方正流畅的空间等等，都是区域难得一见的标准；从社交游憩角度来看，精心规划投巨资打造的高达6米的迎宾大堂等，无不让人感觉显赫的世家风范；从科技含金量上来看，金贸中心也走在前列，开发商不惜成本在北京率先推行建筑综合体内引入千兆光纤入户工程，让业主能够畅享数字时代的缤纷生活。

金贸中心的软环境也非常完善，聘请国际级物业管理家第一太平戴维斯全程顾问，为金贸中心量身打造的全程智CARE服务，尽显智能服务特色，让住户随时感受到服务的品位和细节的呵护。

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：30000元/平方米
 销售电话：84616666
 楼盘动态：目前在售A8号楼两居。



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，引入英国知名教育机构；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：北京建工地产
 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号楼在售。



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：首付40%9.8折优惠，一次性付款9.7折优惠。



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：丰台长辛店镇内长兴路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：余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：4800元/平方米
 销售电话：85659999
 楼盘动态：8月16日，“京郊别墅小镇连锁品牌”孔雀城举办的三盘同开盛典上，永定河孔雀城的大堡?独栋全庭院别墅旗舰版，全景联排别墅以及大运河孔雀城台地联排别墅三盘共265套别墅一个上午被抢购一空。



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，不适宜作为第一居所。

■ 城南阳光别墅区测评推荐：永定河孔雀城·大堡

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：7500元/平方米
 销售电话：66036666
 楼盘动态：8月16日，“京郊别墅小镇连锁品牌”孔雀城举办的三盘同开盛典上，永定河孔雀城的大堡?独栋全庭院别墅旗舰版，全景联排别墅以及大运河孔雀城台地联排别墅三盘共265套别墅一个上午被抢购一空。



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：6000元/平方米起
 销售电话：61591666
 楼盘动态：推出绝版电梯房6000元/平方米起



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。

Open Day
2009.6.25

今天,现场开放!

海棠湾·成品园林·现场实景样板区
“Paradise in Beijing”,
经过九个月研磨打造,于今日开放!
用实景打动你。

生活就是在度假

为什么要来参观海棠湾? 五大价值就是理由

[按项目优势排列价值]

+ 价值一

“生活就是在度假”

以“度假”为理念打造社区自然环境。“我们不能花费十年等小树苗长大”,“社区不能光秃秃”。进入园区,绿树成荫,近100种全冠移植的成树让业主提前十年享受成熟园林环境...在海棠湾,回家让心灵更放松。

- + 约50000m²花园
- + 约6800m²水面
- + 一大中央水系,海棠湖
- + 四大组团,海棠春坞,桃花源,倚翠园,沉香谷
- + 近100种成树,五重覆盖种植
- + 25万平米低密纯居住区
- + 微地形堆坡设计,平均高度约2米,最高约9米

+ 价值二

“好房子是管出来的”

引入高水平物业管理公司,照顾好业主的生活,为好房子提供维护,只有“管得好”的社区,才是“不折旧”的社区。

- 绿城物业
- + 高端物业服务专家“服务改善生活”
 - + 别墅级品质物管服务专家
 - + 100个服务细节
 - + 24小时全程智能控管
 - + 北京服务项目:御园

+ 价值三

“好建筑就是体面”

园林可以不断生长,但建筑风格最容易过时落伍。所以,海棠湾选择公认的经典:英格兰新古典三段式建筑,以石材做立面,建造经得起时间检验的建筑,并打造通州新城中心地标。

- + 英格兰新古典外立面造型
- + 石材立窗,造价昂贵
- + 短板楼体设计,保障采光,通风与通透
- + 20%的建筑密度,只为强调社区整体的舒适性

+ 价值四

“CBD东扩”

北京的城市扩容和重心东移,将让海棠湾产生更大的未来价值空间。“东扩”意味着有更多的钱投向这里,“离国贸更近了”。

- + 步行约1200米到达八通线梨园站
- + 京通,京沈多条快速路都是你
- + 开车回家的捷径
- + 直达国贸,多重线路选择耗时短,便捷高效

+ 价值五

“户型? 请你用‘家’这个字”

除了价格,所有人都关心的是“户型”。大家并非在参观“户型”,而是带入感觉和想象,这是我们今后的家,约40m²—230m²几乎可以满足各种不同面积需求的人,只不过这群人的共同点就是:在乎“品质”。

- + 约40m²—230m²零层至四层
- + 提供百余种不同大小的面积空间
- + 提倡邻居邻里,只为同一类关注生活品质的人群建造

+ 高薪诚聘置业顾问20名 Tel: 80818212

Hotline: (+8610) 80816066

项目地址 / 城铁·八通线·梨园站·往南1200米

投资方/K2地产 | 物业管理/绿城物业 | 整合推广/Flamingo | 经销商

中国消费者购房置业流程图

