

深圳

典型指数样本项目月报



中国指数研究院
中国房地产指数系统
2009年7月

卷首语

深圳6月末商品住宅可售面积为401.40万平方米，环比下跌7.44%，最近7个月连续走跌，住宅存量不断消化，该值已经小于2008与2006年的同期可售水平，与2007年同期相比，同比增幅也缩小到近15%。深圳市商品住宅1-6月总成交面积达到385万平米，同比去年增幅高达149.19%，远好于去年同期水平。上半年深圳楼市回暖态势明显。

从成交结构来看，1-6月热销楼盘的成交对整体市场影响显著。根据中国指数研究院深圳典型指数办公室的监测数据显示：2009年1-6月，深圳在售的100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成交总套数占深圳成交总量的22.58%。

价格指数方面，由于交易量持续高位，1-6月深圳典型住宅指数一路上涨。主要原因是很大的热销项目销售价格都是有多轮上涨，如诺德国际、半岛城邦、第五园等。

深圳楼市经历“红五月”行情后，六月成交量出现了明显回落，而价格继续快速上升。六月近半楼盘大幅提价，抑制了部分需求，是成交量回落的主要原因。深圳1-5月住宅竣工面积同比跌幅出现了明显放缓，说明目前供应量不足的情况短期内将会得到缓解，加之楼市即将进入淡季，价格缺乏上升动力，短期内出现下行的可能性较大。

2009年7月

目录

- ◆ 2009 上半年深圳楼盘销售排行榜
- ◆ 6 月深圳房地产市场行情播报
- ◆ 6 月深圳热点居住板块全面解析
- ◆ 6 月深圳热点项目全面解析
- ◆ 深圳典型地产指数样本项目综合测评

编辑委员会：

莫天全、黄瑜、陈晟、张化学、汪勇、上官建华、蒋云峰、侯瑞波、张志杰、刘宣

编辑部：

林建晖、杨奕、邓永乐、郑海然、李杰

调研组成员：

杨奕、邓永乐、郑海然、李杰

主办：深圳典型地产指数办公室

地址：深圳市福田区车公庙天安数码城创新科技广场一期A座1305（518040）

电话：0755-83432553

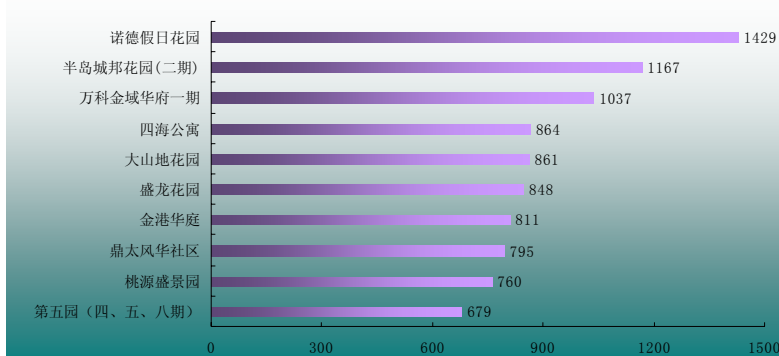
传真：0755-83432097

网址：<http://sz.index.soufun.com>

2009 上半年深圳楼盘销售排行榜

中国房地产指数系统深圳典型地产指数办公室基于对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 上半年深圳楼盘销售排行榜”，具体如下：

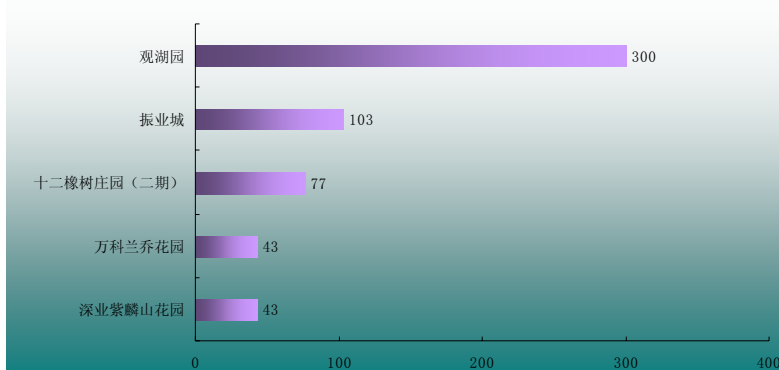
2009年1-6月深圳住宅项目销售套数排行榜



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 1-6 月，深圳在售的 100 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成交总套数占深圳成交总量的 22.58%。前海板块的诺德假日花园、四海公寓及鼎太风华因区域价格优势，在 2009 上半年深圳住宅销售套数排名前十中占去了三个席位。此外，半岛城邦二期、大山地花园等高性价比项目也在 2009 年持续热销，获得了购房者的广泛认可。

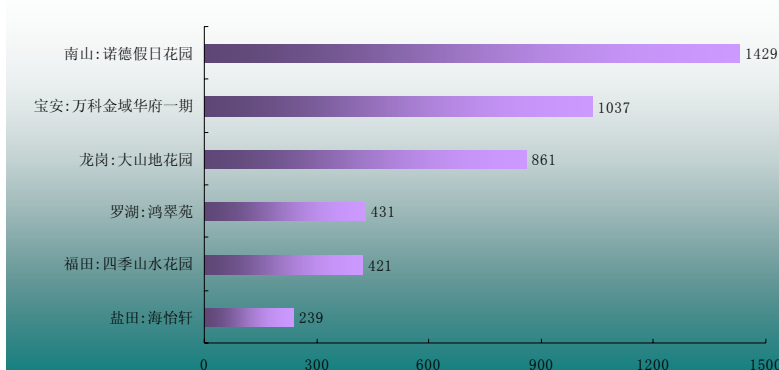
2009年1-6月深圳别墅项目销售套数排行榜



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 上半年，深圳别墅市场新增供应同比大幅增加，新上市项目除传统别墅产品外，提供众多类别墅产品，大大提升市场别墅产品的性价比。成交方面，在新老别墅项目共同发力下，1-6 月深圳别墅交易量同比大幅增加。其中观湖园项目，因其具有优势的区位价格，入市一个月就以 300 套的销量摘得上半年销售冠军。

2009年1-6月深圳分区域住宅项目销售套数排行榜



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

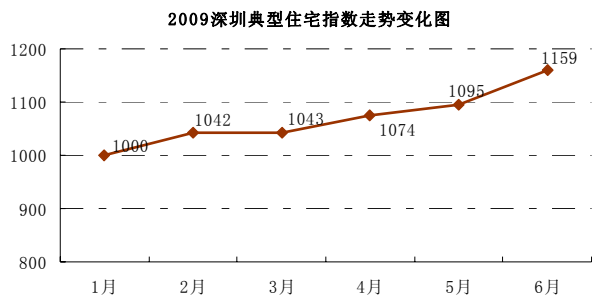
2009 上半年，深圳各区县住宅项目销售套数冠军楼盘的产品特色和价格优势较为突出。其中，关外宝安区冠军楼盘万科金域华府和龙岗区大山地花园均为品牌房产商开发，品质有所保障；而关内南山区冠军楼盘诺德国际和罗湖区的鸿翠苑区位优势明显，市场去化率高。

注:

- 1、以上数据包含住宅、公寓、别墅立项的期房及现房。
- 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：0755-83432553。若发现非法刊登转载，我们将依法追究其法律责任。

6 月深圳房地产市场行情播报

2009 上半年深圳供销两旺，成交套数同比涨幅近 150%



中国房地产指数系统深圳典型指数办公室监测数据显示：

2009 年 1-6 月，深圳典型住宅指数持续上涨，其中，6 月北京典型住宅指数达 1159 点，环比 5 月上涨 5.9%。造成上涨的主要原因依旧是典型样本项目销售价格有所上调，其中，安业峰度天下、诺德国际、公园大地等项目的销售价格较上月都有明显上涨，涨幅均超过 5%。

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

6 月深圳部分新上市热销项目一览

项目名称	项目地址	销售报价 (元/平米)
龙岸花园	宝安. 民治街道五和南路西侧	15000
德意名居 (一期)	南山. 南山区动物园路	13000
圣莫丽斯花园	宝安. 宝安区龙华街道玉龙路西侧	24000
湖溪大厦	罗湖. 罗湖区湖贝路西段	17000
公园大地花园	龙岗. 龙岗区中心城 29 区	12000
华业玫瑰郡	龙岗. 龙城街道回龙埔社区	7500
幸福里雅居	罗湖. 罗湖区宝安南路以西	17000

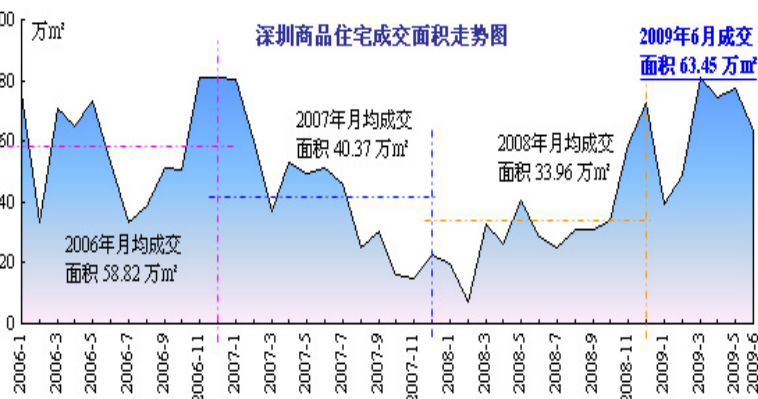
6 月深圳市商品住宅批售量环比减少，同比增长。

2009 年 6 月，深圳市商品住宅批售量为 2938 套/27.26 万平方米，环比增加 53.10%/26.34%，同比减少 56.55%/59.20%。本月复式和别墅户型的上市量大幅下滑，环比分别减少 84.89%和 69.34%；其他户型上市量均有明显上升，其中三室和四室户型上市量环比增长最为明显，增长分别超过 5 倍和 13 倍。从供应区域分布看，本月批售供应主要集中在宝安区，批售套数占全市供应套数的 74.40%。

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 上半年深圳可售面积连续下滑，累积成交面积同比增长约 1.5 倍。

深圳 6 月末商品住宅可售面积为 401.40 万平方米，环比下跌 7.44%，最近 7 个月连续走跌，住宅存量不断消化，该值已经小于 2008 与 2006 年的同期可售水平，与 2007 年同期相比，同比增幅也缩小到近 15%。深圳市商品住宅 1-6 月总成交面积达到 385 万平方米，同比去年增幅高达 149.19%，远好于去年同期水平。6 月成交 6567 套，成交面积 63.45 万平方米，环比下跌 18.23%，该成交量不仅远高于以往三年各年的月均成交水平，且与往年 6 月份同期水平相比，仅低于 2006 年同期的成交面积，可见虽然本月成交面积出现明显下调，但并不说明市场重新回到低迷期。

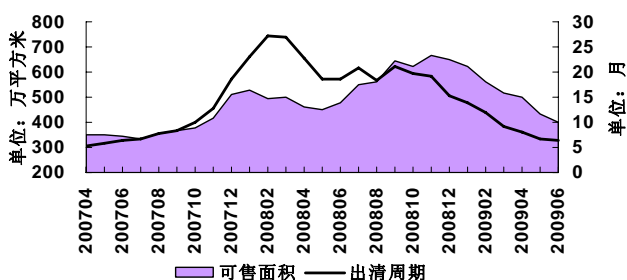


数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

成交量持续高位，出清周期只有 6 个月

2009 年 6 月，深圳商品住宅可售量为 36537 套/401.40 万平方米，环比下降 8.60%/7.44%，同比则下降 16.56%/16.20%。2009 年 6 月，商品住宅出清周期下降到只有 6 个月，出清周期创 2008 年以来最低值，相当于 2007 年楼市火热时的出清周期。楼市新政实施了 8 个月，购房需求持续大量释放，使得深圳商品住宅库存压力大大减少。

2007 年 4 月深圳住宅可售面积及出清周期



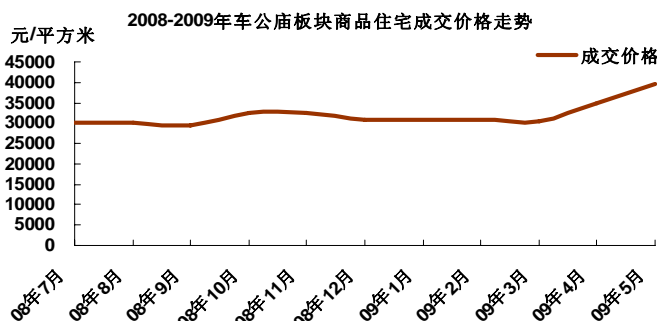
数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

6月深圳热点居住板块全面解析

车公庙板块：CBD 西区升级催增商务居住需求

交通环境便捷，区域配套齐全

东起新洲路，西至侨城东路，南到滨河大道，北至深南大道。车公庙地理位置优越，交通便利，配套设施齐全，濒临高尔夫球场、香蜜湖等，办公环境颇佳。商业配套方面，该片区有百安居、泰安居等品牌商形成的建材商圈，还有正在建设中的丰盛町商业步行街。交通方面，深南大道、香蜜湖路、广深公路、滨河大道、车公庙地铁站等形成便利的交通网络。片区主要以工业、高科技为主，片区商业运营主要为家居装饰行业，汇聚了市内较大的装饰市场，提供多款国内外知名的家居装饰材料，使片区商业呈现区域特点。临街分布有 30 多家各式商铺，经营项目包括士多店、文具店、茶庄、相馆、药店、快餐店、诊所、干洗店等。主要客户为片区内的工作人员及来往公务人员。泰然九路附近，分布有泰然宾馆、海龙阁海鲜、东北菜、北方羊肉、潮泰牛肉店等多家特色酒楼，客户主要为工业区的高薪白领及中高层管理人员。



CBD 西区升级促进区域快速发展，高端项目逆势坚挺

车公庙的产业发展，实际为中心西区的发展起到了的核心动力作用。其中创业型民营企业的发展，以及对区内办公物业的需求大幅增加，已经形成以天安数码城、世贸中心、喜年中心、财富广场等写字楼组成的商务中心区。2009年1-6月车公庙板块的成交价格较去年同期上涨了近20%。其中，天安高尔夫珑园定位私营企业主的高尔夫大宅销售坚挺，推动板块价格一路攀高。

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

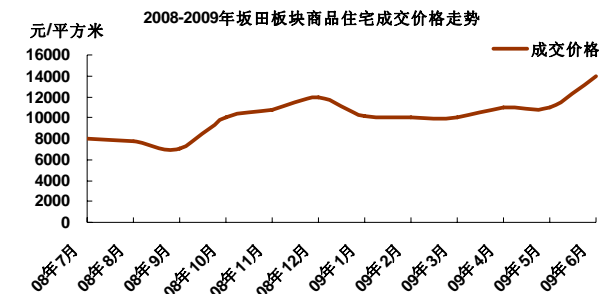
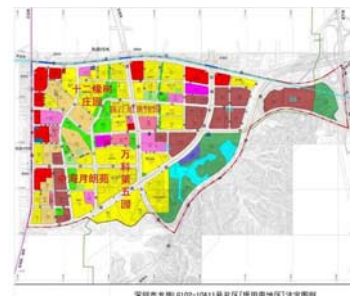
购房提示

车公庙作为福田中心商务区的重要组成部分，大部分用地已建成写字楼或工业厂房改造办公楼，可供开发的住宅用地日渐稀少，日前可供应选择的项目仅有三个。天安数码城内定位高端商务人士的高尔夫大宅珑园，目前销售情况良好，1-6月对外报价涨幅已超过15%。而新入市的绿景广场商务公寓与去年入市的盛唐商务大厦共同瓜分目前该片区的商务居住需求。

坂田板块：深圳中轴高科技引擎

板块规划 交通瓶颈已经疏通

坂田是深圳开发建设较早的区域之一，区域内工业区较多，多年的开发后，中心区域内已缺少成规模的绿地和公园。不过在非中心区域，坂田有多个水库。坂田与福田交界处，是深圳三大山脉之一的银湖山，建有银湖山郊野公园。另外，按照深圳市中部综合组团分区规划，将在坂田鸡公山周边区域建设鸡公山近郊公园，用地面积为266.85公顷，以登山运动、瞭望、游览等为主要活动内容。坂田的交通四通八达，拥有完善的高速路网，区域内有平南铁路、梅观高速、机荷高速、南坪快速、布龙公路等交通干线穿境而过。地铁四号线、五号线规划也通过坂田。



板块生活配套、高档商业集中在大社区

坂田的生活配套分两条主线分布，一是沿着主要交通主干道分布，如五和大道，包括以吉华路为核心的坂田行政村区域，不过整体档次较低，稍微大点的仅有国惠康超市。

另一条主线是大型社区自身商业，万科四季花城、万科城、第五园、中海月朗苑、珠江旭景佳园等由品牌开发商开发的社区，成为带动区域商业发展的节点。其中最成熟的是四季花城商圈，在规模和档次上最高的社区商业则属万科城商圈，肯德基、明典咖啡、丹桂轩都已进驻。

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

购房提示

坂田以高科技产业闻名。目前，坂雪岗集中了华为、艾默生、元征科技等一大批著名高新企业。在大深圳格局下，福田区向北的北部中轴，是深圳城市未来发展主线，在中轴线上的坂田，拥有雄厚的高科技产业，聚集了一大批高新企业，工作生活着一大批高素质高科技白领，将成为特区外住宅产业最具发展潜力的区域之一。

6 月深圳热点项目全面解析

半岛城邦二期

1. 项目基本情况

半岛城邦项目总用地面积 299556 平方米，总建筑面积 917168 平方米。其中一期已建成（用地面积 53290.6 平方米，建筑面积 142968 平方米）。

项目基地位于深圳市南山区蛇口片区，西临蛇口渔港码头，北侧依托于蛇口山望海公园，东侧与东角头填海区相邻，靠近西部通道口岸用地，南侧凭借滨海步行长廊与深圳湾紧紧相连。项目基地紧紧依托于 15 公里滨海步行带，是深圳滨海走廊的重要节点。



2. 项目卖点分析

半岛城邦二期自年初开盘以来一直受到客户的追捧，并成为 2009 年上半年的“销售亚军”，分析主要有以下原因：

蛇口片区唯一的临海大型社区。

一期开盘已积累了大量客户基础。

盒式建筑设计，体现城邦概念。

超高层住宅建筑特点，现代简洁而不失变化，选择以盒子的方式呈现凸窗和阳台。

建筑融入周边山景海景。

建筑高度由山体向海面递增，形成建筑向蛇口山退让的城市意向，与蛇口山取得协调。

先期已有优质学校进驻。

将原 2、4、5 期的学校、幼儿园整合在 2、3 期（2 期 36 班初中及幼儿园，三期 36 班小学及幼儿园）

3 米的台地避免外界影响。

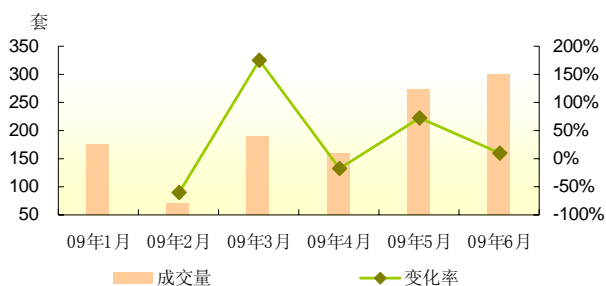
同时城市设计将地块抬高路面 3 米，以减少道路对小区内的影响。

3. 项目成交分析

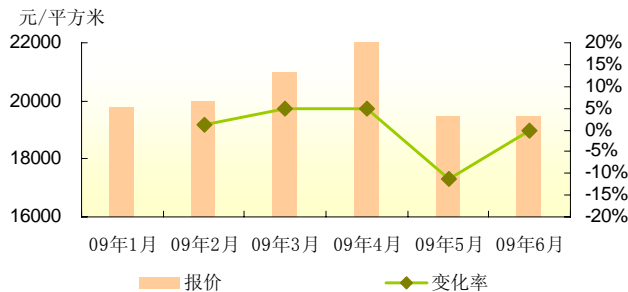
(1) 成交量和价格分析

半岛城邦二期于 2009 年 1 月开盘，在整个市场正处于回升期，项目低于区域价格的定价入市，一开即热销。项目定价及楼盘品质均受到市场认可。

项目成交状况



项目成交价格



(2) 客户分析

半岛城邦二期主要定位于高端商务人士，大部分来自于港籍客户，并包括一定比较的外籍客户以及部分深圳投资客。

4. 项目营销动态分析

远洋·万和城的营销推广紧贴客户，借助临海景观优势，成果显著，主要有以下几方面。

(1) 扩大宣传 集聚人气

利用海域优势，举办多次与水有关的运动赛事，既领取了人气，又扩大项目的宣传面。

(2) 高端财经论坛

针对目标客户，持续在项目现场举办高端财经论坛，商讨时事热点问题，吸引主体客户群参加，并取得较好的效果。

(3) 借力重大事件，

如利用国内及深圳重大事件，如“奥运会”和“大运会”，与银行、商家 VIP 客户开展联谊活动，达到扩展客户圈的目的。

5. 项目综合评价

半岛城邦以其不可复制的海景资源、150 米的地标式高度巍然伫立在深圳湾的版图之上。半岛城邦最大的闪光点还是在极为稀缺的无敌海景，能在现代化城市中心位置打造一个三面环海的大型社区是不容易的，更何况半岛城邦还具备了成熟的生活配套和便利的交通设施。

深圳典型地产指数样本项目综合测评¹

前海板块测评推荐：依云伴山

楼盘地址：南山区港湾大道南侧
 建筑类别：住宅、商住楼，高尚住宅
 开发商：深圳市心海湾投资有限公司
 销售均价：14000 元/平方米
 销售电话：33638888
 楼盘动态：目前 2 栋 A、B、C 座以及 4 栋 A、B、D 座。



项目评级：A

测评观点：项目规划中的前海中心区，大南山西北侧，前海路和港城路交汇处，未来大南山畔高尚住宅区；建筑布局采用围合式布置形成大的内部园林楼宇，板式户型南北通透；户户有景，部分户型双套房设计，受市场欢迎。

坂田板块测评推荐：万科里城

楼盘地址：龙岗区梅林关五和大道雅园路
 建筑类别：高层
 开发商：深圳市万科南城房地产有限公司
 销售均价：13000 元/平方米
 销售电话：28775555
 楼盘动态：3 号 4 栋楼样板间已开放。



项目评级：A

测评观点：项目共享 63 万平方米的第五园大社区配套；70 平米两房户型经济、舒适，通过精装修改造可以拓展为 84 平米大两房；规划与配套根据年轻人的生活习惯量身定制；百强综合实力第一开发商，楼盘品质有所保障。

龙岗中心城测评推荐：华业玫瑰郡

楼盘地址：龙平西路与吉祥中路交汇处
 建筑类别：高层
 开发商：深圳市华盛业投资有限公司
 销售均价：7500 元/平方米
 销售电话：28967888
 楼盘动态：在售户型涵盖单身公寓、两房、三房和四房等，面积主要在 85-135 平米的 2-3 房。



项目评级：BBB

测评观点：北京华业地产股份有限公司旗下玫瑰系列产品；项目临近天虹商圈和龙岗区政府行政核心区域；该项目从单身公寓到 160 多平方米各类户型齐全；小区主要住宅为南北向。每个单元住户的客厅，主要居室均朝南，可看园景。

西乡板块测评推荐：中信湾上六座

楼盘地址：宝安区西乡兴业路与悦和路交会
 建筑类别：住宅、高尚住宅
 开发商：中信华南（集团）有限公司
 销售均价：12500 元/平方米
 销售电话：86088818
 楼盘动态：近期推出 84 平、89 平、119 平的 2-3 房。

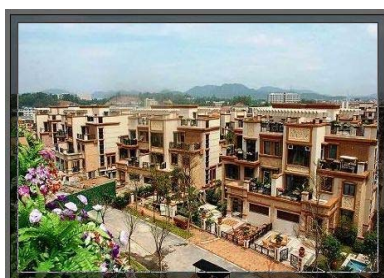


项目评级：BBB

测评观点：项目具有优良的教育配套及生活配套，享受区域带来的生活便利；开发企业品牌信誉好，产品定位准确；中信红树湾原班人马打造高品质的精品社区；复合化及个性化的产品设计，经济实用的户型。

宝安中心区板块测评推荐：观湖园

楼盘地址：宝安观澜镇,邻近梅观高速公路
 建筑类别：别墅
 开发商：和记黄埔地产(深圳)有限公司
 销售均价：最低 14000 元/平方米
 销售电话：83068888、28858888
 楼盘动态：目前在售户型为 175、192 平米 4 房在 14000-15000 元/平米、183 平米 4 房价格，价格 15000-17000 元/平米。

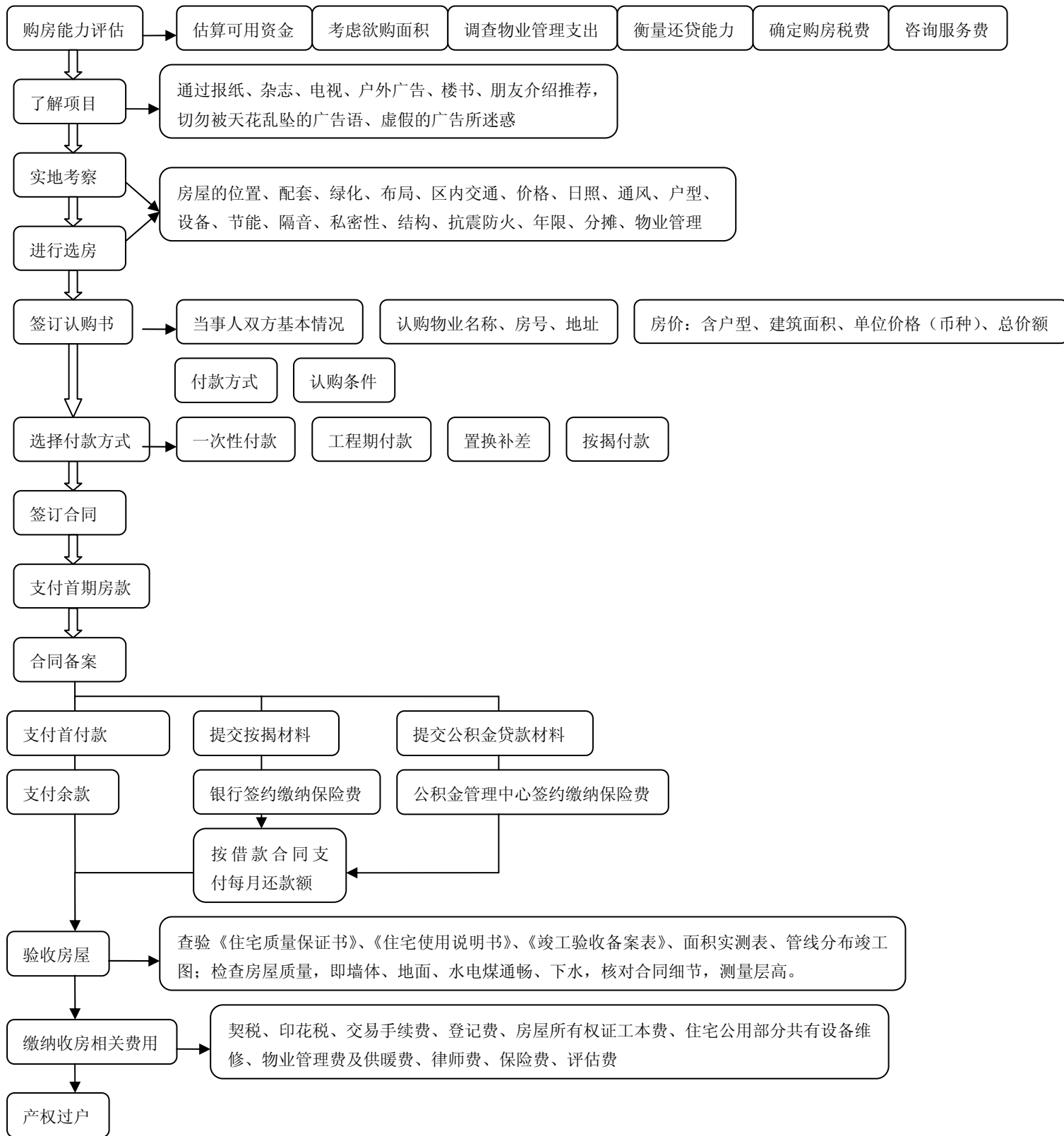


项目评级：A

测评观点：世界 500 强规模企业，布点香港、北京等全国多个城市，开发业绩突出，具有相当的国际视野；项目位于梅观高速观澜出口旁，毗邻国际著名的大型高尔夫球会；户户倚湖而建，亲水而立；每户均有花园连接地下室设备房，连接亲水花园，可作多功能使用。

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** 性价比比较低，不适于投资消费；**C** 不推荐

中国消费者购房置业流程图



月报索取电话： 0755-83432553

互动网址： <http://sz.index.soufun.com>