

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8月

卷首语

深圳7月末商品住宅可售面积为385.12万平方米，环比下跌4%，最近8个月连续走跌，住宅存量不断消化，该值已经远小于2008与2006年的同期可售水平，同比2007年增幅也缩小到15%。本月，商品住宅出清周期下降到5.8个月，也就是说以最近六个月的平均成交量计算，只要不到6个月就能把目前的存量房源消化完，创2008年以来最低值，与2007年5月份持平。

7月深圳市商品住宅成交5176套，成交面积51.73万平方米，环比下跌18.47%，1-7月总成交面积达到436.43万平米，同比去年增幅高达143.39%，虽然成交水平远好于去年同期，但最近两个月的连续较大幅度走跌，显现出一定的市场转向信号。

7月，深圳商品住宅市场延续6月量跌价升的情形。成交量进一步萎缩，一方面由于楼价快速上升，抑制了部分需求。7月深圳商品住宅成交价格连续第5个月环比上升，一年之后重回15000元/平方米以上水平。从价格指数来看，7月深圳典型住宅指数冲高到1322点，环比6月上涨12.58%；

另一方面是受政府收紧“二套房贷”政策的影响，市场观望气氛加重，导致本月成交量明显下滑。本月政府采取抽查和严惩捂盘惜售行为的行动，有效地打压捂盘惜售行为，上市量有较大幅度的增长。

2009年8月

目录

- ◆ 2009年7月深圳楼盘销售排行榜
- ◆ 7月深圳房地产市场行情播报
- ◆ 7月深圳热点居住板块全面解析
- ◆ 7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

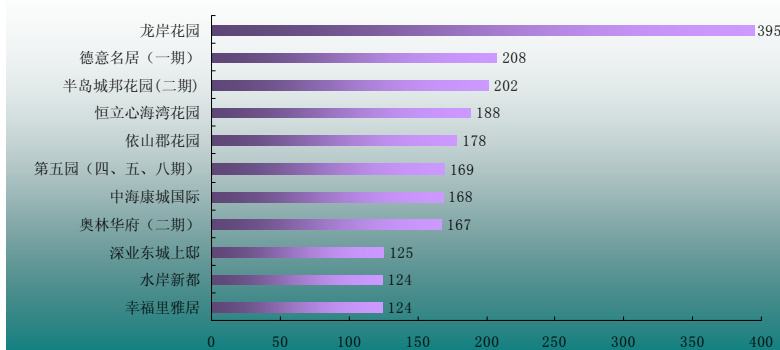
传真：0755-83432097

网址：<http://sz.index.soufun.com>

2009年7月深圳楼盘销售排行榜

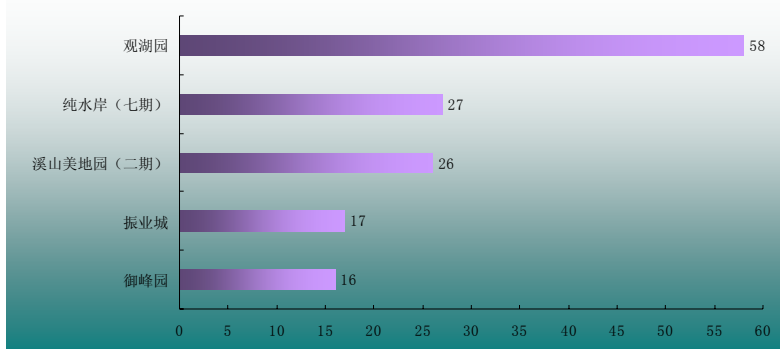
中国房地产指数系统深圳典型地产指数办公室基于对房地产市场各区域板块的在售项目的长期跟踪监测，形成了“2009年7月深圳楼盘销售排行榜”，具体如下：

2009年7月深圳住宅销售套数排行榜



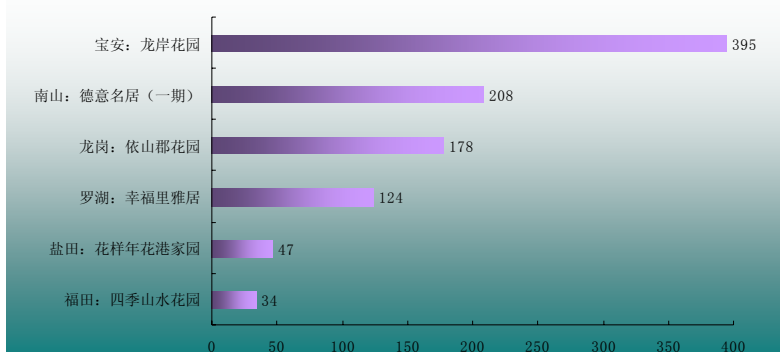
数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年7月深圳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月深圳各区县销售套数冠军榜



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，深圳在售的近100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37.24%。本月新开盘项目龙岸花园和德意名居，以声势浩大开盘促销活动赢得成交排行中的前两个席位；而半岛城邦花园、依山郡、第五园及中海康城花园等几个品牌企业项目也延续了上半年热销的势头；值得注意的是的华润·幸福里本月入市，就以124套的销售量也进入了排行榜前十名，深圳关内高端物业的需求仍有较大增长空间。

2009年7月，深圳别墅市场新增供应环比出现下降，目前市场在售项目当中，仍以关外别墅产品（联排、叠排）为主，因此别墅成交的单套金额普遍较低。成交方面，在关外高性价比别墅项目的带动下，7月深圳别墅成交前五的项目成交达144套，其中观湖园项目，继续保持上月的热销势头，以58套的销量占据本月别墅销售冠军位置。

2009年7月，深圳各区县住宅项目销售套数冠军楼盘体现目前市场自住需求和投资需求并存的特点。其中，关外宝安区冠军楼盘龙岸花园和罗湖区华润幸福里，一个是关口别墅物业，一个是口岸精装修高层大宅，两个项目纷纷夺得区域销售冠军，体现的大量的投资性需求入市。而龙岗区的冠军楼盘依山郡花园、盐田的花港及福田的四季山水，均为深圳品牌企业开发，也说明了开发企业品牌价值在消费者当中的影响力。

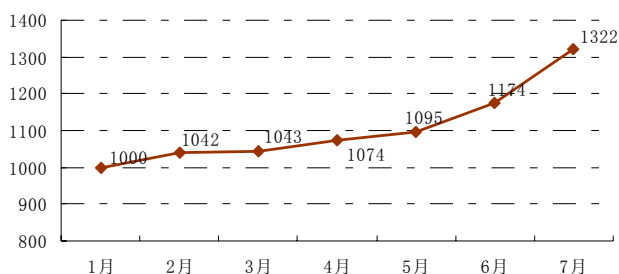
注：

- 1、以上数据包含已立项的住宅、公寓、别墅期房及现房。
- 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。

7月深圳房地产市场行情播报

7月可售量继续萎缩，成交面积直线下滑，价格回归高位

2009深圳典型住宅指数走势变化图



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1-7月，深圳典型住宅指数持续上涨，其中，7月深圳典型住宅指数达1322点，环比6月上漲12.58%。造成上漲的主要原因一是部分板块的典型样本更替，价格变动幅度较大，二是其它典型样本项目销售价格仍有所上调，其中，四季山水、半岛城邦等项目的销售价格较上月都1000元以上的上漲。

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)
奥林华府(二期)	宝安. 龙岗中心城(大运中心旁) 黄阁中路与如意路交汇处	13500
第五园(五期)	龙岗. 龙岗梅观高速与布龙公路交汇处坂田街道雅园路	14000
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
中信红树湾	南山. 南山沙河东路与白石路交汇东南	32000
招商澜园	宝安. 宝安观澜街道大和路与竹园路交汇处大和路西侧	9600

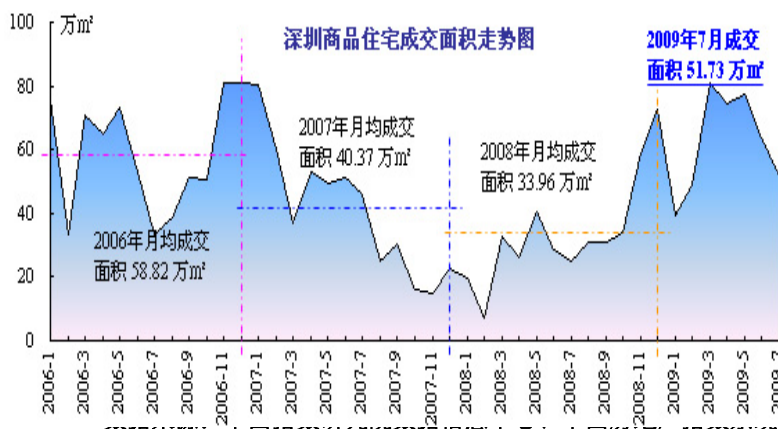
7月深圳市商品住宅供应面积环比增长近一倍，同比则降三成。

2009年7月，深圳市商品住宅批售量为5669套/54.07万平方米，环比增加92.95%/98.32%，同比减少36.69%/30.03%。本月一室、二室、三室和复式户型上市面积增加，其中二室和复式户型增幅较大，环比分别增加355.48%和568.14%；其他户型上市面积环比均有所下跌，其中别墅上市面积环比下跌最大，跌幅达到89.82%。从供应区域分布看，本月批售供应主要集中在龙岗区，批售套数占全市供应套数的69.10%。

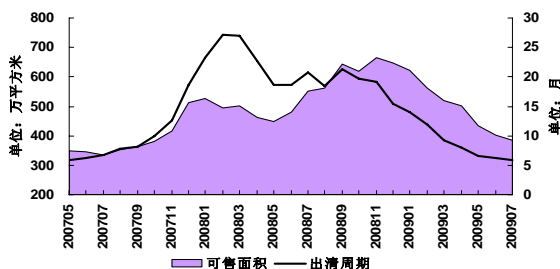
数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

2009年7月深圳可售量继续萎缩，成交面积直线下滑，价格回归高位。

深圳7月末商品住宅可售面积为385.12万平方米，环比下跌4%，最近8个月连续走跌，住宅存量不断消化，该值已经远小于2008与2006年的同期可售水平，同比2007年增幅也缩小到15%。7月深圳市商品住宅成交5176套，成交面积51.73万平方米，环比下跌18.47%，1-7月总成交面积达到436.43万平方米，同比去年增幅高达143.39%，虽然成交水平远好于去年同期，但最近两个月的连续较大幅度走跌，显现出一定的市场转向信号。7月深圳商品住宅成交价格连续第5个月环比上升，一年之后重回15000元/平方米以上水平。



2007年5月-2009年7月深圳住宅可售面积及出清周期



可售量继续下滑，出清周期不到6个月

2009年7月，商品住宅可售量为35798套/385.12万平方米，环比下降2.02%/4.06%，同比则下降30.28%/30.21%。

2009年7月，商品住宅出清周期下降到5.8个月，也就是说以最近六个月的平均成交量计算，只要不到6个月就能把目前的存量房源消化完，创2008年以来最低值，与2007年5月份持平。

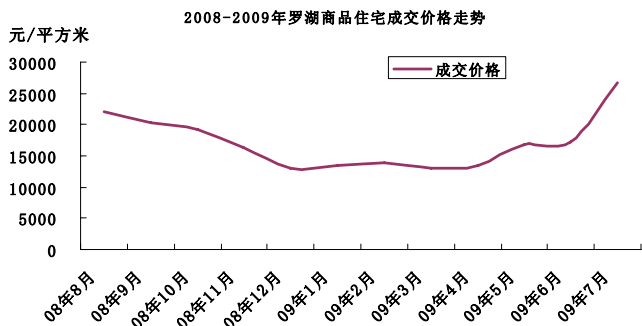
数据来源：中国指数研究院数据信息中心、中国房地产指数系统

7月深圳热点居住板块全面解析

罗湖文锦渡、人民南板块：带动深港进一步合作

城市规划 提升金融商贸中心地位

罗湖是深圳目前发展最成熟的片区，这里的基础生活配套设施齐全，是深圳最方便的生活居住片区。罗湖发展的成熟不仅体现在城市基础配套建设上，还包括商业、教育、医疗等方面。罗湖具有目前深圳最大的商业中心东门商业中心。深圳出台的新规划中，确定了福田罗湖中心区。对于罗湖，主要是提升罗湖金融商贸中心区服务功能。按照发展特色经济，激活经济存量的原则，加快资源整合步伐，巩固发展消费服务业、金融服务业、信息服务业、配送仓储业和优势高科技产业，承接香港服务业延伸，提升产业技术含量和创新能力，建成全市的金融中心区、商业旺区和网络服务基地，强化服务功能。目前，罗湖将金融、商贸、黄金珠宝和文化作为四大支柱产业，努力发展高端服务业。



生活配套 可以方便找到各类商铺

在商业配套方面，罗湖是深圳的商业中心，除了具有众多大型商业中心外，社区商业也比较发达。居住在这里，你可以很方便地找到商铺满足各类生活物品需要。在医疗方面，罗湖有多家大型医院。在教育方面，罗湖片区也是名校众多，例如深圳中学、洪湖小学、桂园中学、罗湖中学等。这些基础生活配套设施便利齐全，足以满足当地居民的各种生活需求。

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

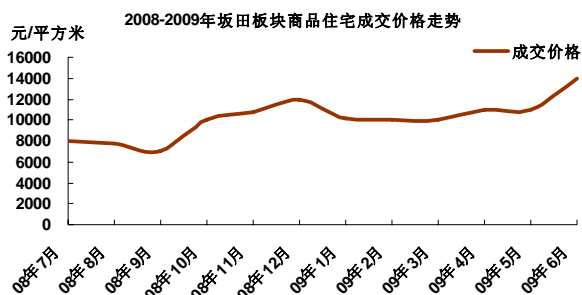
购房提示

罗湖是深圳的商业中心，在该片区，有目前深圳最大的商业中心;东门商业中心。据悉，东门商业中心目前日均人流量达到 60 多万，节假日更是拥有过百万的日均人流量。目前，罗湖区以人民南、东门和华润万象城 3 个中心，打造了罗湖商业及金融业的金三角。随着深港创新圈的构建和深港国际大都会理念的提出，罗湖还将作为深圳与香港连接、交流、发展的最前沿节点。

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、名典咖啡、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。

7月深圳热点项目全面解析

万科·第五园

1. 项目基本情况

万科第五园，目前总占地面积 25 万平方米，总建筑面积 25 万平方米，位于深圳北部坂雪岗片区的南部片区，该片区也是坂雪岗片区内最大的居住片区（片区整体规划居住面积为 80 万平方米）。

同时，该片区又位于龙华、坂雪岗和观澜组成的深圳城市中部生活服务发展轴线上，该轴线被定位为深圳特区居住、生活配套与第三产业的拓展区域，也被定位为深圳特区外住宅产业最具发展潜力区域。

2. 项目卖点分析

万科第五园自一期开盘，到目前的四期、五期、八期的同时热销，近几个月来都能进入月度销售排行前十，分析主要有以下原因：

品牌开发物业，原创现代中式建筑。

万科第五园是原创现代中式风格。在万科·第五园的身上，我们可以明显看到中国传统建筑元素的影子，但是第五园并没有简单地复古和照搬，而是扬弃式继承，以营造出既适合中国人居住，又可符合现代人的生活习惯的氛围。

距福田中心区最近的超大社区。

本项目位于布吉镇坂雪岗高新技术产业园区，梅观高速与布龙公路交汇处。坂雪岗片区位于龙华、坂雪岗和观澜组成的深圳城市中部生活服务发展轴线上，该轴线被定位为深圳特区居住、生活配套与第三产业的拓展区域，也被定位为深圳特区外住宅产业最具发展潜力的区域，也是距离福田中心区最近的大型纯居住区域。

前三期已经入住，居住氛围浓厚。

不仅可以坐享前几期的各种配套，还能兼享受到第五园 63 万平米的雅静第一大社区，能在 6000 平米商业街尽享便利之余，如面点王、华润万佳、紫苑茶馆、中国银行等；还有 5000 平米的运动公园：10 个羽毛球场，2 个篮球场，3 个泳池，两所幼儿园和两所小学等完善教育设施。

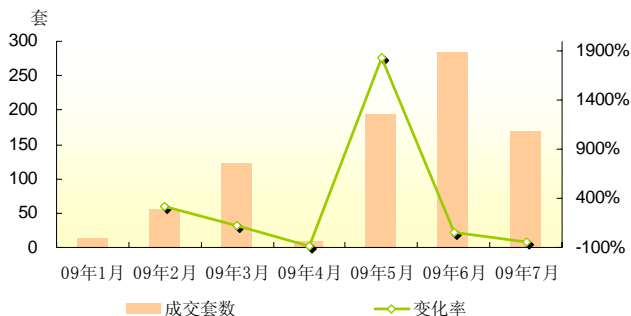


3. 项目成交分析

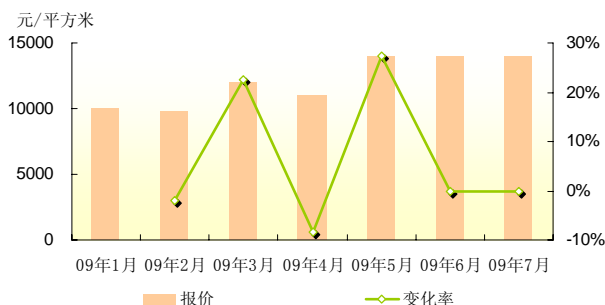
(1) 成交量和价格分析

今年以来，第五园的价格保持平稳上升的势头。而上半年成交套数也进入全市排行的前十名，除去今年前四个月由于受到市场低迷和项目推盘进度影响，成交量有所降低外，5 月份以后的月均成交量达 200 套以上。项目的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

第五园属于中式风格，文化含量较高，文化与经济收入是相互依附的。因此，万科·第五园的目标客户群具有两个基本特征，即收入高、受教育程度高。中年及中年以上成功人士、高级白领，外籍人士，高收入的艺术及文化创意人士，投资客，港澳台人士是第五园的主要买家。

4. 项目营销特点分析

(1) 营销概念主题：第五园的精神图腾是万科从北京买来并重建的安徽老房子，也是“骨子里的中国”最大的契合与标志物。第五园的产品，是传统与现代的结合体，以中式为主、中西元素的交融。

(2) 文化营销：第五园文化营销的巧妙与成功之处，在于其给人一种“文化引导居住”感觉而不是“为营销强造文化”的牵强。无论是目标客户群体定位，还是其推广主题“骨子里的中国”、“原创现代中式”或者建筑风格都留下了文化营销的痕迹。第五园卖的就是一种居住文化，万科掀起了一场居住文化的回归。

(3) 情感营销：万科第五园，以一句“骨子里的中国”，直击漂在深圳的异乡人对归属感与对家乡的怀念之情，承继中国民居骨子里的东方式内敛，这种文化是一种强大的精神氛围，是中国居民根植在骨子里的文化气质。

5. 项目综合评价

第五园是一个个性化很强的产品，是深圳第一个真正意义上的中式建筑，文化是具有杀伤力的。在万科·第五园，无论是外在近似、内在神似的建筑风格，还是功能区区分清晰的绿化层次，以及青石小巷、挑檐、院落、廊架、花窗、孔洞、高墙、缝隙等等，都让人无须借助外形就能够感觉到实质。万科·第五园是深圳迄今为止真正具备中式神韵和内涵的住宅社区，是从“产品创新”进入“文化创新”的重要标志。

深圳典型地产指数样本项目综合测评¹

观澜板块测评推荐：招商澜园

楼盘地址：观澜街道大和路与竹园路交汇处
 建筑类别：住宅、高尚住宅
 开发商：深圳招商房地产有限公司
 销售均价：9500元/平方米
 销售电话：88879666
 楼盘动态：开盘推出首批单位，区间价9000-10000元/平方米。该批单位位于北区，主力户型为135平米的三房和150平米四房。



项目评级：A

测评观点：大面积、低容积率的大型高尚社区；地处政府规划发展的观澜新中心区，福田中心区的后备基地；并拥有豪华会所、大面积商业、中心花园、泳池和公立幼儿园等完善配套。项目采用新古典主义建筑风格，营造出一种轻松、清新、典雅的生活氛围。

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。

龙华板块测评推荐：金地上塘道

楼盘地址：龙华街道布龙公路与上塘路交汇
 建筑类别：住宅、高尚住宅
 开发商：深圳市金地新城房地产开发有限公司
 销售均价：14000元/平方米
 销售电话：28132888
 楼盘动态：首批推荐260多套45-89平米1-3房，主力户型为65-78平米两房和89平米三房。



项目评级：BBB

测评观点：位于龙华最纯粹的居住片区，周边林立着多个成熟社区，居住氛围浓郁，交通条件优越，生活配套齐全；项目依托金地集团雄厚的品牌力量，以“向上”的开发理念，“向上”的生活态度，携手移动潜心打造3G网络社区，牢牢占据了龙华人居住的制高点。

布吉板块测评推荐：佳兆业上品雅园

楼盘地址：龙岗区布吉镇坂田街道杨美村
 建筑类别：住宅
 开发商：佳兆业咨询投资有限公司
 销售均价：12500元/平方米
 销售电话：28579999
 楼盘动态：开盘在售4栋和6栋，主力户型为70-80㎡二房和80-90㎡三房。

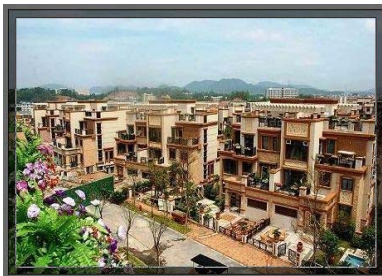


项目评级：BBB

测评观点：大型综合性房产公司，年开发规模达100万平方米以上；项目为公司首个现代建筑风格项目，其园林内部结合地块的坡地特点打造独特的台地园林风情；户型设计方正通透，房、厅尺度兼顾舒适性与经济性的平衡。项目除享受到坂田片区多个规划利好外，还拥有便利的地铁交通优势。

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。

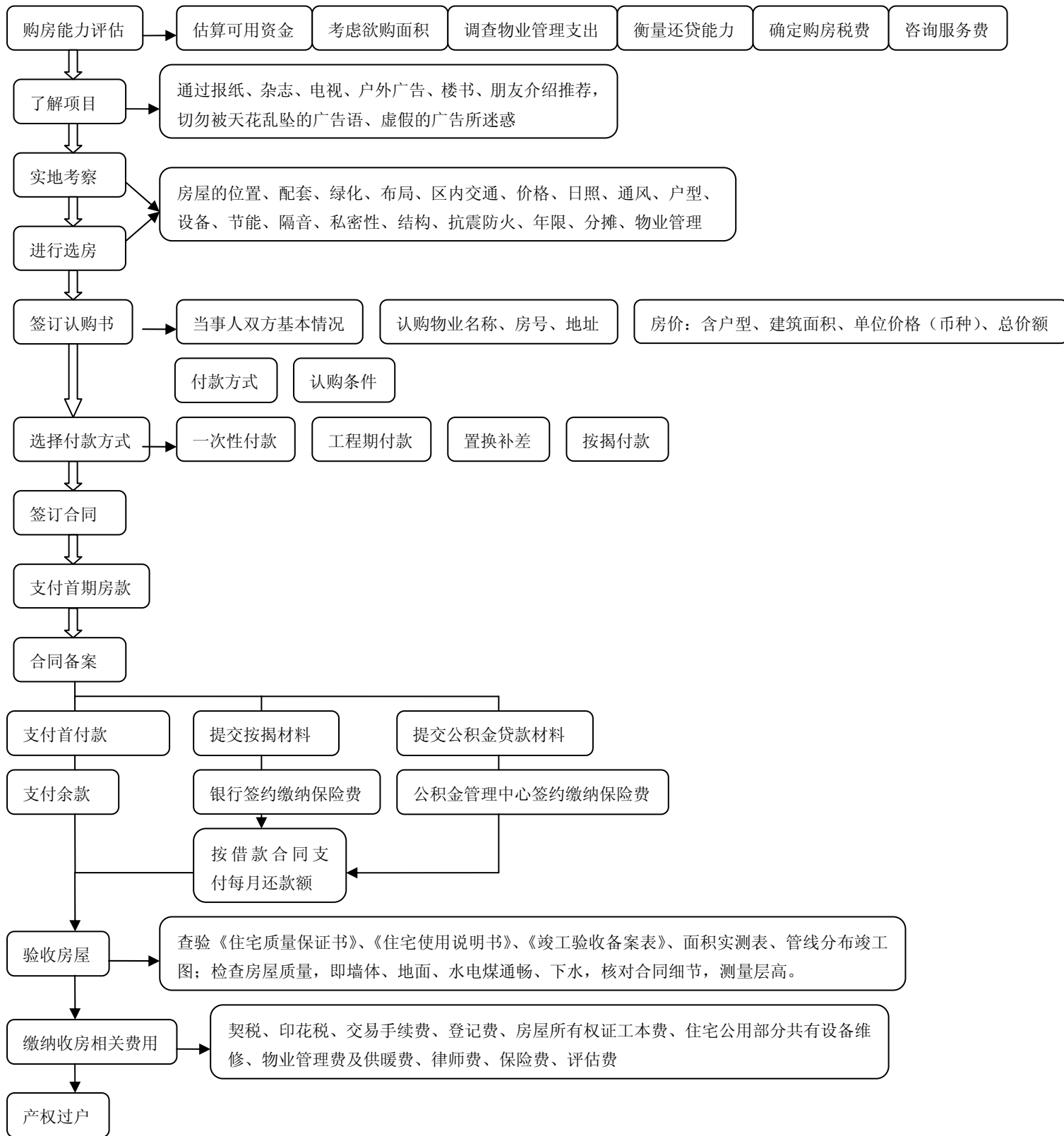


项目评级：A

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；每户均有花园连接半地下室设备房，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>