

案例研究 |

叫座又好卖的“好房子”，大抵如此这般

项目印象：占据主城核心位置，紧靠软件谷，市场关注度高，首开几乎售罄

该项目位于南京雨花台安德门板块，由本地实力国企打造。项目占地约 5.3 万 m^2 ，总建筑面积约 11.6 万 m^2 ，容积率 1.47，为低密度居住社区。项目由 10 栋 10-11 层的洋房和 2 栋 17 层的小高层组成，配备 800 m^2 独立会所和 7 个架空层泛会所，主推 108 m^2 三房和 132 m^2 的 3+X 房，目前售价在 4.1 万/ m^2 左右。

项目于 2025 年 8 月首次开盘，1 号楼和 5 号楼共 104 套洋房产品，全部为 108 m^2 户型，总价在 400-500 万。根据南京网上房地产网签数据，首推的 104 套房源已近乎售罄，仅 1 套未售，去化率 99%。而从安居客项目找房热度数据来看，项目自开盘以来，找房热度一直都在 80 以上，市场上客户对项目的关注度较高。

A-5#幢 今日认购：0 今日成交：0	A-5#幢累计成交状况				8	商品住房价格表	
	拟开盘时间	入网	未售	累计认购	累计成交	销售面积	成交比例
	2025-10-09	44套	0套	4套	40套	4787.64 m^2	90.91%
A-1#幢 今日认购：0 今日成交：0	A-1#幢累计成交状况				8	商品住房价格表	
	拟开盘时间	入网	未售	累计认购	累计成交	销售面积	成交比例
	2025-08-27	60套	1套	6套	53套	6422.15 m^2	88.33%

资料来源：南京网上房地产（数据统计截至 2025.10.25）

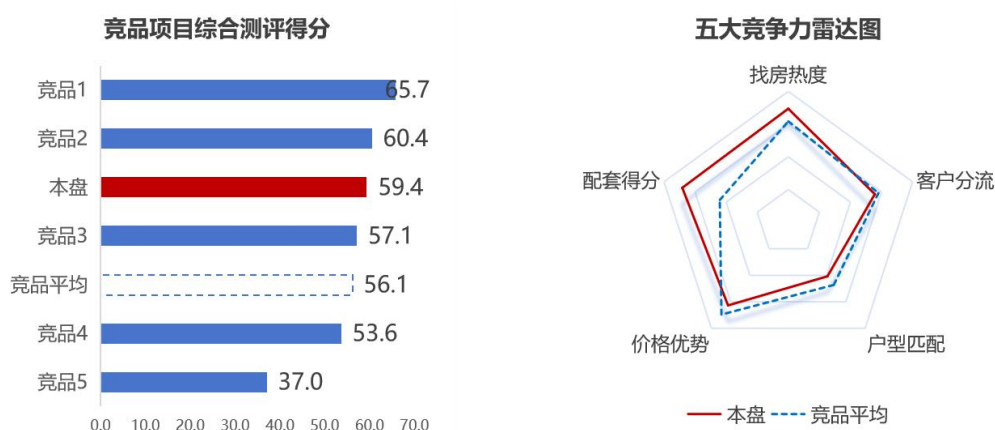
在当前市场环境下，项目表现十分亮眼。2025 年开春后，南京楼市成交持续走低，新房成交量从 3 月的 6021 套降至 9 月的 4284 套，二手房成交量则从 3 月的 9344 套降至 6382 套。找房热度上，新房、二手房找房热度同比分别下降 9%、4%。

究竟是哪些因素，让购房者在此市场情形下仍果断入手该项目？今天，洞察君将借助项目诊断，全面剖析该项目，揭开其中的秘密。

■ 综合诊断：综合竞争力排名靠前，配套和产品表现优秀，价格和热度双高

我们通过分析两个项目间的客户重叠度来判定竞品关系，重叠度越高，意味着两个项目对客户的争夺就越激烈。从该项目 90 天内客户重合度最高的项目来看，客户重合度较高的项目有 5 个，其中与本项目客户重合度最高的为建邺区江东板块的招商金陵序项目，客户重叠率达 10.4%，即关注本项目的客户中有 10.4%也在关注招商金陵序。

总体来看，本盘在竞品中综合竞争力排名靠前，高于竞品均值水平。雷达图显示，本盘在配套、户型匹配方面有着显著的优势，高于均值水平，尽管价格上稍高于竞品，但丝毫没有降低项目的热度，且项目的客户分流压力相对较小。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

■ 找房热度：项目找房热度高，长期在 85 以上，显著高于竞品均值水平

从项目找房热度而言，该项目自开盘后热度长期维持在 85 以上。上市以来热度持续上扬，8 月开盘时达峰值 115，随后俩月有所回落，在 90 上下浮动。在当前市场环境下，这一热度表现相当亮眼，超越了同区域 90%、同价位 98%的楼盘。与竞品相比，本项目热度优势明显。据安居客平台统计，近 90 天该项目看房人数约 923 人，近 30 天看房人数也近 651 人，平均每天约 22 人关注。

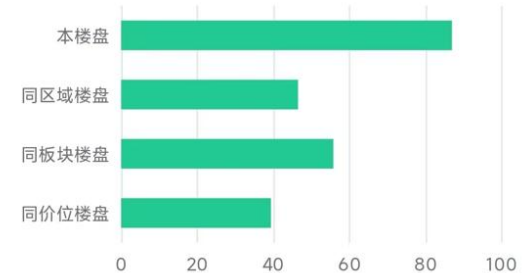
楼盘热度走势

本楼盘热度峰值在 08/09 左右，比当前热度高 31.1%



楼盘热度对比

本楼盘热度指数，超过同区域 89.5% 的楼盘，超过同板块 66.7% 的楼盘，超过同价位 97.6% 的楼盘 ①



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库，数据截至数据截至 2025.10.25

■ 户型匹配：项目主推 108-132 m²三房产品，精准命中市场需求缺口

根据我们对板块各类户型面积段产品供需分析，项目所在的安德门板块是典型的刚改板块，购房者多为周边刚改、首改人群，对板块内三房产品需求较高，尤其是 90-140 m² 的三房，并且这类产品在板块内新房市场上属于供不应求的状态。

项目主打三房产品，涵盖 10 栋洋房与 2 栋小高层，主推 108 m² 三房、132 m² 四房户型，精准契合当下板块产品需求，且均采用四代宅设计，户户配备露台。其中，108 m² 三房户型南北通透，双卫配置，设有家政空间，厨房为半开放式设计，客厅开间约 4.5 米，主卧面积约 20 m²（含飘窗）；132 m² 四房户型大开间短进深，拥有 6.8 米横厅，露台面积约 14 m²，可享 270° 观景视野，其综合使用率超 100%，超高得房率大幅提升单位空间价值，大宽厅、大卧室、大餐厅、大厨房、大露台也是一应俱全。

安德门板块-各户型面积产品需求比例

卧室个数	70平米以下	70~90平米	90~120平米	120~140平米	140~180平米	180~220平米	220平米以上
1	4.17%	2.46%					
2	0.72%	0.52%	0.46%	2.47%			
3		0.73%	53.05%	27.09%	0.61%		
4			0.48%	1.55%	5.00%	0.05%	0.20%
5					0.05%	0.20%	0.19%

安德门板块-各户型面积产品供需不匹配度

卧室个数	70平米以下	70~90平米	90~120平米	120~140平米	140~180平米	180~220平米	220平米以上
1	0.08	-0.02					
2	0.05	0.05	0.04	-0.01			
3		0.07	-0.36	-0.17	0.02		
4			0.03	0.04	0.09	0.01	0.01
5					0.01	0.02	0.01

资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库，数据截至数据截至 2025.09.05

指标说明：①户型产品需求比例，即用户关注某类产品的占比情况，值越大意味着用户需求越大；②某类户型产品供需不匹配度=某类户型产品（户型*面积）的供应占比-需求占比，数值为正，表示供>求；数值为负，则表示供<求。

项目配套：交通便捷，职住距离一步之遥，主城配套一键共享

项目坐落于安德门大街与雨花南路交汇处，坐享双地铁便利，紧邻安德门地铁站，2站可达软件大道，3站即至河西，4站便能到新街口与南京南站，交通出行极为便捷。项目周边，华为、中兴等大型企业近在咫尺，为在此类企业工作的购房者提供了便利的通勤条件。距离项目约2公里处，是南京知名的“软件大道”，全长约5.3公里，周边软件谷聚集了众多软件产业及龙头企业，吸引了大批高质量人才。此外，项目北接历史悠久的新街口商贸圈，西邻国际化河西新城，东靠南京南站交通枢纽，区域内中国移动、荣耀、华为研究所、vivo等科研产业云集；同时，还汇聚了山姆、雨花客厅、虹悦城、宜悦城、楚翘城等商业地标，配套资源十分丰富。

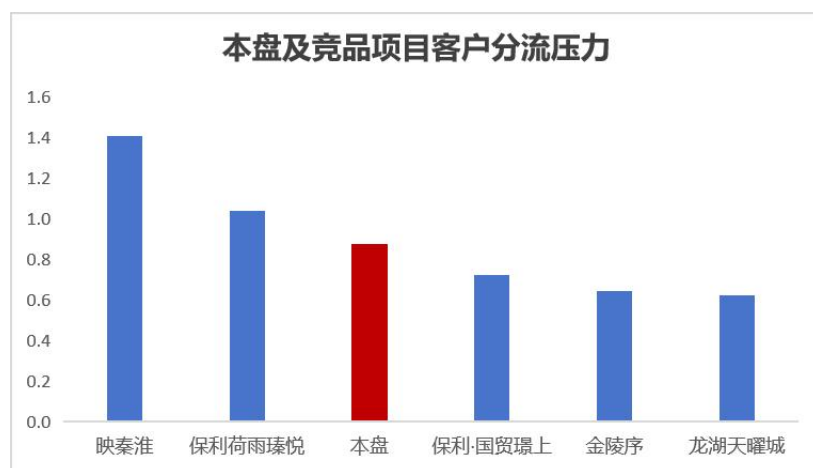
项目自身配套也十分完善，重视社群运营的会所体系，打造了800㎡的独立会所和7个“4+3X”架空层泛会所。泛会所内设学习书吧、童玩模块、颐养模块、社群中心

四大主题空间。园林景观采用“一心一环两轴八园”布局，构建起归家、社交、亲子、健康、智慧五大功能体系，为业主打造四季有景、全龄共享的活力园林。

客户分流：受中等程度分流压力，分流压力主要来自新房

客户分流压力指标通过项目间的客户重叠度来评估，它能直观反映一个项目受其他竞品潜在分流压力的大小，数值越大，潜在分流压力也就越大。

从项目客户被分流至其他项目的情况分析，该项目整体分流压力值为 0.9，与竞品相比，处于中等挤压水平。从分流压力构成看，新房客户分流占比达 85%，这表明本项目主要受到来自新房竞品项目的分流影响。

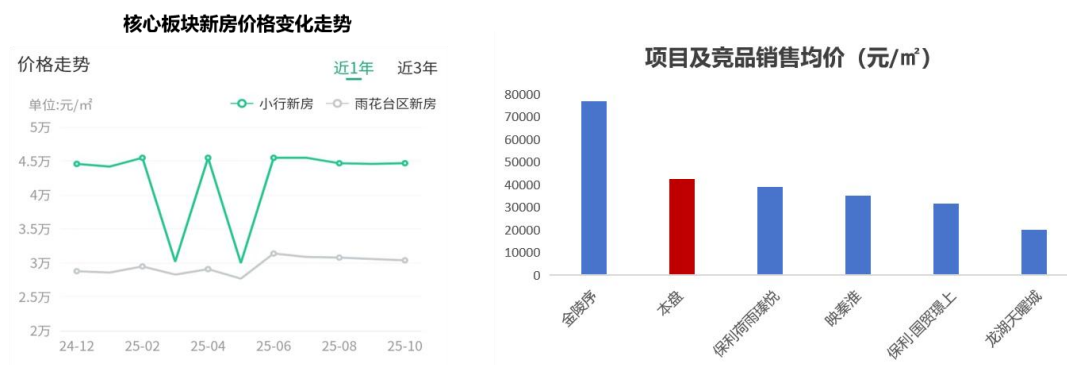


资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

价格水平：销售价格 4.1 万/平，高于竞品均值，属于主城“性价比”产品

项目成交价约 4.1 万/㎡，除金陵序 7 万+的价格外，高于其它 4 个竞品项目。板块内目前均价在 4.5 左右，相比之下，项目 4.1 均价存在一定价格优势。项目对于预算在 400-600 万的客户来说，具有很大的吸引力。相对动辄千万的四代住宅来说，主城 400-600 万的四代产品，既有主城的配套优势，又有产品上的创新体验，价格还“便宜”，

项目确实很“香”。



资料来源: 安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库、安居客小程序

小结:

通过这个项目，我们发现叫座又好卖的“好房子”，大抵如此：开发商在本地有沉淀（品牌信任），项目地段位置好（生活配套），周边有人气（产业支撑），产品有创新（好房子），价格动人心。回到今天我们聊的这个项目，本身就有得天独厚的优势，安德门板块兼具区位与资源优势，既享老城繁华配套，又邻软件谷产业红利，剩下只需打磨有创新力老百姓满意的“好房子”就好，同时制订有竞争力的价格策略，以快节奏推售抢占市场先机。

目前，项目周边再推新地块，后期可能与项目形成竞争，项目是不是依然抢手，具体表现如何，在当前市场下，还要打个问号。当前市场竞争下，就是领先一步，快人一步触达客户、精准挖掘需求，并将项目核心价值高效传递给目标客群。58安居客研究院《楼盘洞察》专为解决此类问题而生。它擅长借助海量用户在线行为数据，深度剖析项目客户，精准定位问题，进而为项目操盘提供切实可行的建议。想要知道你的项目竞争力怎样，或是想深入了解客户，欢迎关注我们、联系我们。