

案例研究 | 开盘认筹率从 89%到 283%! 该项目为何能不断刷新板块认知?

项目表现：区域热度联动与认筹率攀升的双重印证

根据 58 安居客研究院找房热度数据，2025 年 1—10 月，上海全城与浦东新区找房热度走势整体趋同，均呈明显波动状态。1 月中旬起，两者热度一度下滑，于 2 月中旬探底后回升，3 月中旬迎来一波小高峰；随后有所回落，5 月中旬又升至较高点，之后维持波动态势，8 月前后热度再次出现起伏，9 月下旬后双双下行，整体市场热度随时间呈现出周期性的涨跌变化，区域市场与全市市场联动性较强。

本次要诊断的项目就位于浦东新区的北蔡板块，该项目由国企与央企合作打造，小区建筑面积约 13.6 万平方米，容积率 2.0。户型全部为 88-110 平方米的三室，共计规划 16 栋高层/小高层住宅，规划总户数 911 户。

该项目目前开盘四次：

第一次开盘在 2024 年 10 月，推出 189 套房源，认筹 168 组，认筹率为 89%；

第二次开盘在 2024 年的 12 月，推出 180 套房源，认筹 246 组，认筹率提升为 137%；

第三次开盘在 2025 年的 3 月，推出 144 套房源，认筹 207 组，认筹率持续提升到 144%；

第四次开盘在 2025 年 5 月，推出 82 套房源，认筹 232 组，认筹率增长为 283%；

第五次开盘在 2025 年 6 月，推出 172 套房源，认筹 322 组，认筹率达 187%；

该项目开盘认筹率呈持续攀升态势，从首次的 89% 一路走高，第四次开盘更是达到 283% 的高位，这充分说明项目市场吸引力不断增强，购房者关注度与参与度持续

提升，在房地产市场中展现出强劲的市场表现与竞争力。接下来，我们用安居客项目洞察数据，深度分析项目优势。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

接下来我们将尝试从五个维度来对该项目进行全方位的扫描，试图找到该项目的成功密码。

■ 项目诊断步骤一：识别项目竞品

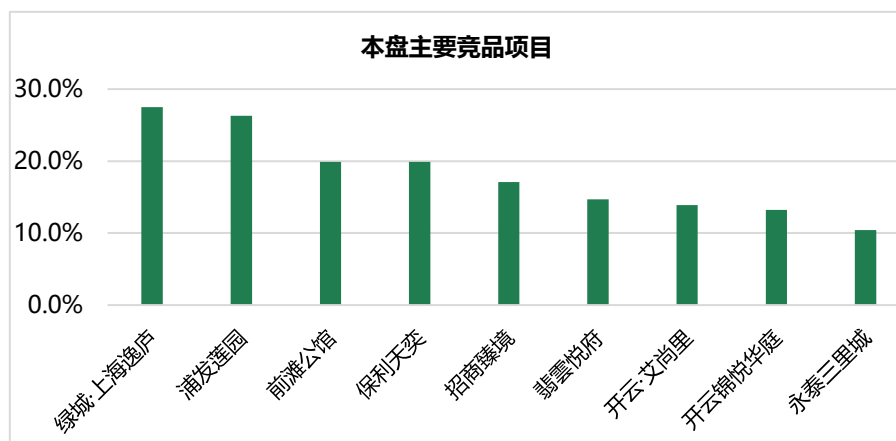
我们通过分析两个项目间的客户重叠情况来判定竞品关系，客户重叠度越高，意味着两个项目对客户的争夺就越激烈。我们挑选出该项目 90 天内客户重合度最高的 9 个项目，从这 9 个项目的位置来看：

绿城·上海逸庐距离本案 3 公里以内；

浦发莲园、保利天奕、招商臻境、翡雲悦府、开云·艾尚里、开云锦悦华庭、永泰三里城距离本案 4-10 公里以内；

前滩公馆距离本案 11-20 公里以内；

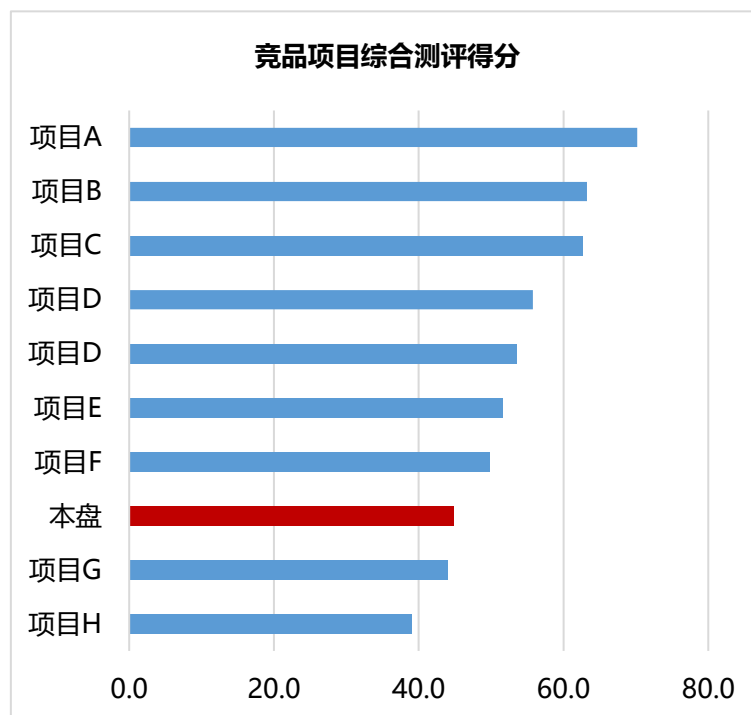
可见本案竞品较多，且多分布在 4-10 公里的范围。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

■ 项目诊断步骤二：项目综合竞争力比较

我们将该项目与竞品进行对比分析，总体测评显示，该项目在众多竞品中综合排名第 8 位，排名较靠后，综合竞争力评分 44.8，对比竞品平均分 52.6 略低。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

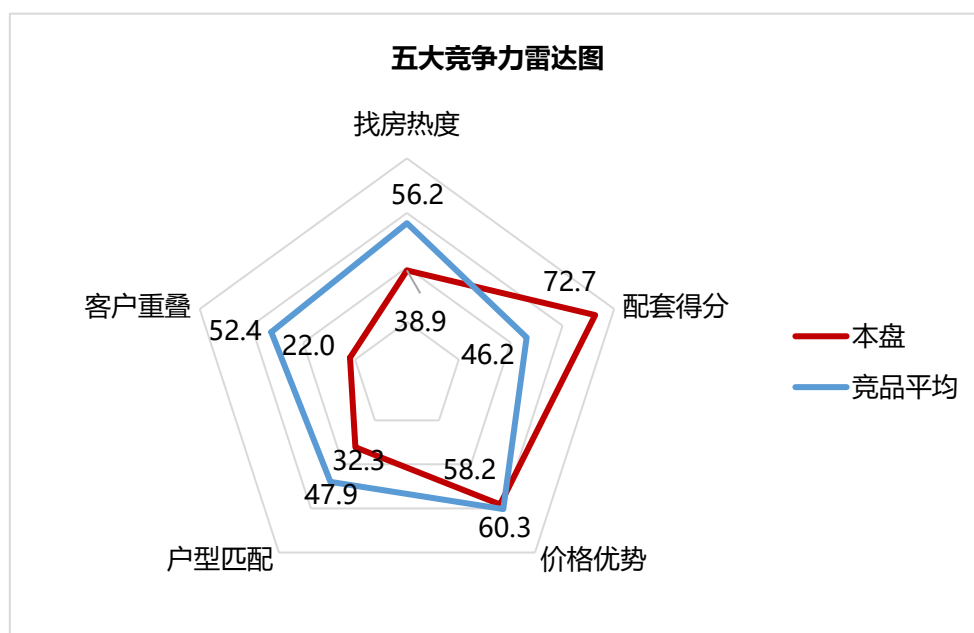
指标说明：项目综合竞争力根据找房热度、客户分流、户型匹配、配套得分、价格优势五个维度综合评分得出。

从 58 安居客楼盘洞察的五个维度来看，**本案与竞品对比起来，优劣势较为明显**，其中：

配套得分明显高于竞品平均水平；

价格优势略低于平均水平；

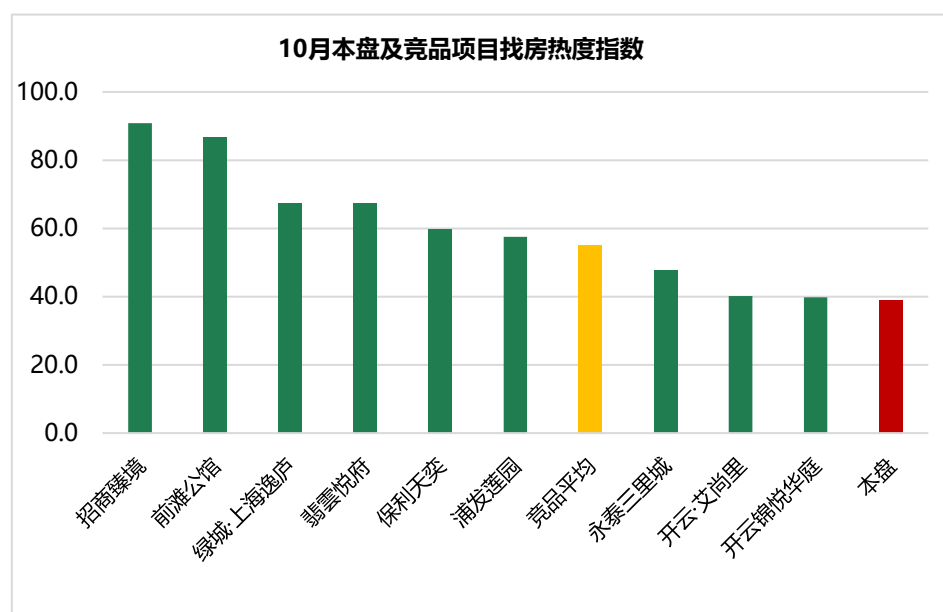
找房热度、户型匹配、客户重叠明显低于竞品平均水平。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

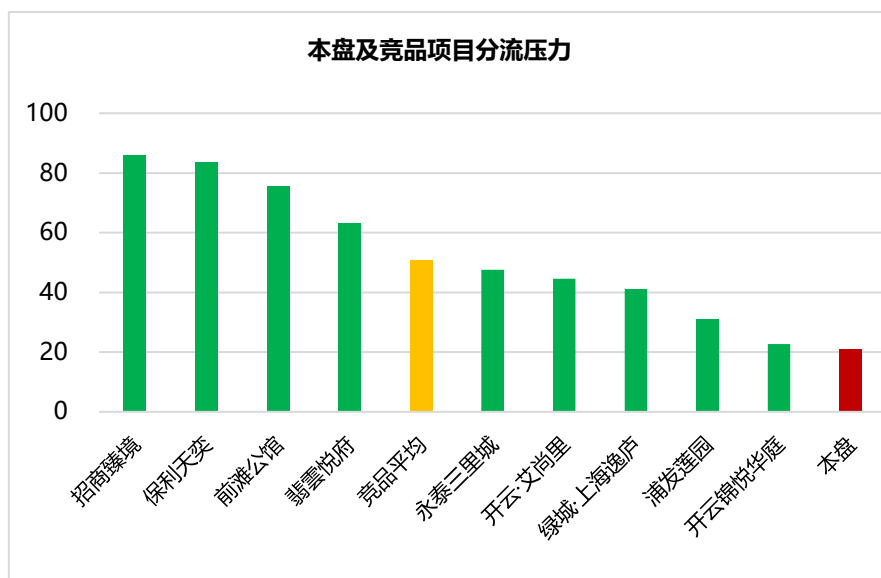
■ 项目诊断步骤三：细项分析，找到核心影响因素

(1) 找房热度：当前项目需继续加强线上宣传和曝光度。与竞品项目相比，该项目当前热度指数 38.9，热度较弱。据安居客平台统计的项目数据显示，本盘近 90 天内线上看房人数约 1078 人，最近 30 天看房人数仅 122 人。可见该项目近期找房热度非常低，需加强项目的线上曝光度和宣传力度。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(2) 客户分流：分流压力较大。从项目客户被其他项目分流的情况分析，该项目分流得分为 21.0，分流压力得分排在第 9 位，分流压力较大。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(3) 周边配套：交通、商业、医疗、教育及生态配套齐全，符合中环内中高端住宅定位。在交通方面，该项目直线距离约 500 米至地铁 18 号线北蔡站，约 1.2 公里至 13 号线华鹏路站，可快速接驳陆家嘴、前滩、张江等核心区域；在商业配套方面，3 公里内有北蔡休闲广场商业；在医疗资源方面，3 公里内有上海中医药大学附属曙光医院东院、上海市第一妇婴保健院东院；教育资源方面，3 公里内有北蔡幼儿园（示范园）、莲溪小学、北蔡镇中心小学、北蔡中学、北蔡高级中学（示范性高中）等学校；生态环境方面，3 公里内有北蔡休闲绿地等绿地公园资源。

(4) 户型匹配：面积段契合市场需求，户型设计精准聚焦。根据我们的产品供需分析，项目所在的浦东新区北蔡板块，90-120 平方米的三室供不应求情况最明显，供需不匹配度指数为-0.06。

2025年10月上海浦东新区北蔡板块户型产品供需不匹配度							
户型产品供需不匹配度 ▲i+							
房间\面积段	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	● 0.02						
2		● 0.03	● 0.05				
3		● -0.04	● -0.06	● -0.04	● -0.04	● 0.03	● 0.02
4				● 0.02	● 0	● -0.07	● 0.07
5						● 0.01	● 0.01
6							● 0.01

数据说明：通过对比目标项目和所在板块在产品类型（户型+面积）上的供需差异，汇总所有产品类型匹配值得出的综合评分。数值为正，表示项目产品与市场需求缺口不匹配，数值越大则供大于求的情况越严重；数值为负，表示项目产品契合市场需求缺口，数值越小则反映该产品类型供不应求。

资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

另外从户型设计方面来看，本项目主推的户型为 88、103、105、110 平米的三室，户型种类比较聚焦，户型设计领先实用。

首先，先看 88 平方米的 3 室 1 卫。88 平方米的小户型做到三开间朝南（客厅+2 卧室），提高采光效果。且三间卧室全部设计有飘窗，提高得房率。

再看 103 平方米的 3 室 2 卫。与 88 平米的户型相似度较高，除了各房间空间同比例增加了一些，南北卧室都设计了 270 度转角飘窗，不仅使采光效果更佳，也提升了实用面积。



最后，再看 110 平方米的 3 室 2 卫。类一梯一户的居住体验，享受独立电梯厅，多出一部分的收纳空间。四开间朝南（客厅+餐厅+2 卧室）的横厅设计，主卧约 270° 转角飘窗，提高采光度和空间感。



(5) 价格水平：定价适中，与竞品价格形成错位竞争：

本案所在的北蔡板块是 10 月浦东新区找房热度的第 7 位，热度较低。当前，该板块商品住宅销售均价约 9.7 万元/㎡，本盘单价约 9.2 万元/平方米的价格，与板块均价接近。

简析 9 个项目（含本盘）的价格，可分为三个梯队：

第一梯队（约 11-12 万元/平方米）：前滩公馆、绿城·上海逸庐、翡雲悦府，属于定位中高端项目；

第二梯队（约 9-9.5 万元/平方米）：浦发莲园、开云锦悦华庭、开云·艾尚里以及本盘，价格极度接近；

第三梯队（约 6-8 万元/平方米左右）：保利天奕、永泰三里城、招商臻境，定位相对刚需。

与同梯队竞品对比，本盘价格接近第二梯队下限（如开云·艾尚里），且低于竞品平均水平（竞品平均 95116 元/平方米，本盘 91632 元/平方米）。

开云·艾尚里与本盘区位属性相近，均价 92000 元/平方米，本盘 91632 元/平方米略低。开云·艾尚里在社区艺术氛围营造上较为突出，而本盘在户型功能性上更具优势，以“户型适配+价格亲民”形成差异化。

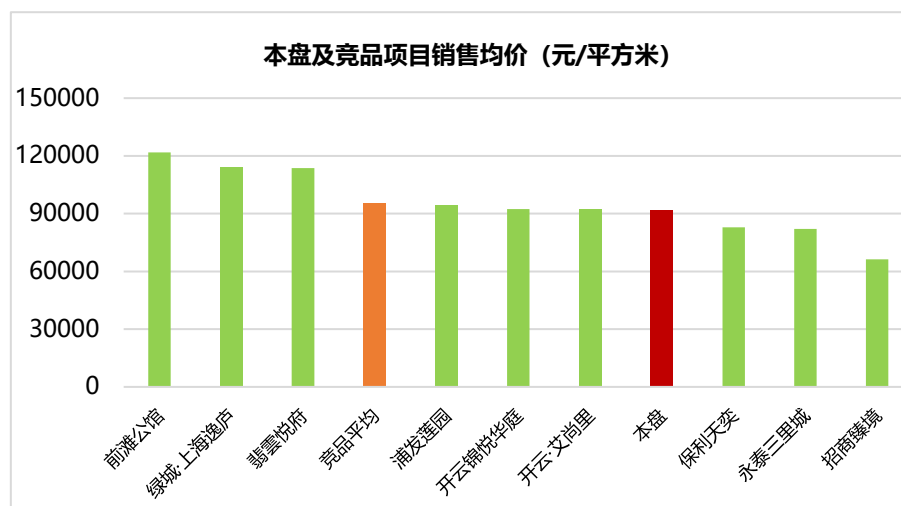
而第三梯队的下限（招商臻境），均价约 66282 元/平方米，与本盘价差显著。该项目在商业、交通配套成熟度上稍逊，区域发展仍处于培育期，短期内居住便利度不如本盘，因此本盘定价高于该项目符合价值逻辑。

综合来看，本盘在户型设计及产品力、地段价值、价格策略上具备一定的竞争力，既匹配了自身的中高端定位，又在价格上形成差异化，避免与第一梯队项目直接

“红海竞争”，所以该定价是合理的。



资料来源：安居客小程序



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

综合来看，该项目在上海浦东北蔡板块的市场表现极具代表性——尽管综合竞争力排名偏后、线上找房热度不足，但凭借精准的定位与差异化优势，实现了认筹率从 89% 到 283% 的跨越式增长，成功在板块内树立起中高端改善标杆。

其核心竞争力源于三点：

一是配套硬实力，双地铁接驳核心区、3 公里内优质医疗教育资源环伺，契合中环内改善客群对便利性的需求；

二是产品精准度，88-110 m² 三室户型聚焦板块供不应求的 90-120 m² 市场，飘窗、横厅等设计进一步提升实用价值；

三是定价智慧，以 9.16 万元 / 平方米的单价低于同梯队竞品平均水平，既避开与 11-12 万元 / 平方米的第一梯队直接竞争，又凭借配套优势拉开与刚需梯队的差距。

未来若能补足线上宣传短板、提升市场曝光度，项目有望进一步释放潜力。其“以配套为基、以产品为核、以定价破局”的逻辑，也为同类板块中高端项目提供了可参考的突围路径。

58安居客研究院楼盘洞察 2.0 数据平台，可帮助您动态看清项目市场站位，精准捕捉目标客群偏好，实时掌握竞品攻防动态，让项目定位、定价、推售、说辞决策快人一步！

扫描下方二维码，填写试用申请，即可免费试用，或者添加客服微信进行咨询。



试用申请



联系客服

楼盘洞察 2.0

二手房产品供需

筛选日期: 2025-06-30 选择城市: 上海

广州案例

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	2.25%	0.92%	6.61%	1.13%			
2	0.72%	8.06%	22.33%	10.47%	6.91%	2.29%	1.76%
3		4.44%	0.84%	5.59%	8.98%	3.9%	6.58%
4					0.26%	0.63%	4.01%
5							1.31%
6							

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	1.22%	0.28%	2.04%	0.24%			
2	0.32%	4.31%	31.67%	5.54%	4.21%	1.77%	1.24%
3		4.21%	0.46%	9.69%	11.94%	4.27%	9.16%
4					0.26%	0.6%	4.51%
5							2.05%
6							