

案例研究 | 楼市红海突围：极致性价比才是王道

项目表现：开盘售罄九成以上，热点区域里的焦点项目

2025 年长沙新房市场交易区域分化加剧，雨花区、岳麓区等核心区表现突出，外围板块承压加剧。今天我们要介绍的项目，就是在销售情况相对较好的长沙市雨花区。该项目不仅是雨花区的销售标杆，更是当前长沙新房市场中“热点区域里的绝对焦点”。

根据 58 安居客研究院项目洞察数据，1-2 月长沙雨花区新房楼市热度在 2 月前与全市几乎持平，3-8 月高于全市平均水平。

据了解，项目营销中心开放后累计接待客户超 8000 组，线上获客近 2500 组。

2025 年 8 月，该项目首次开盘，推出了 218 套房源，分别为 126 平方米、127 平方米、139 平方米、170 平方米的四室两厅，首开当日首推房源去化超 95%，远超区域平均水平。

该项目由招商蛇口公司打造，未来也由招商物业做社区运营管理，规划 13 栋 24-32 层高层住宅，共 896 户，容积率为 2.6。



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

从安居客找房热度 4 月后的周度数据来看，该项目从线上推广开始热度就持续上升，热度指数从一开始的 45 左右，不断提升到 7 月中旬的 97，8 月初小幅回落后又继续提升至开盘前的 127。从热度指数的变化来看，形成了“推广蓄势 - 冲刺爆发”的增长曲线。

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

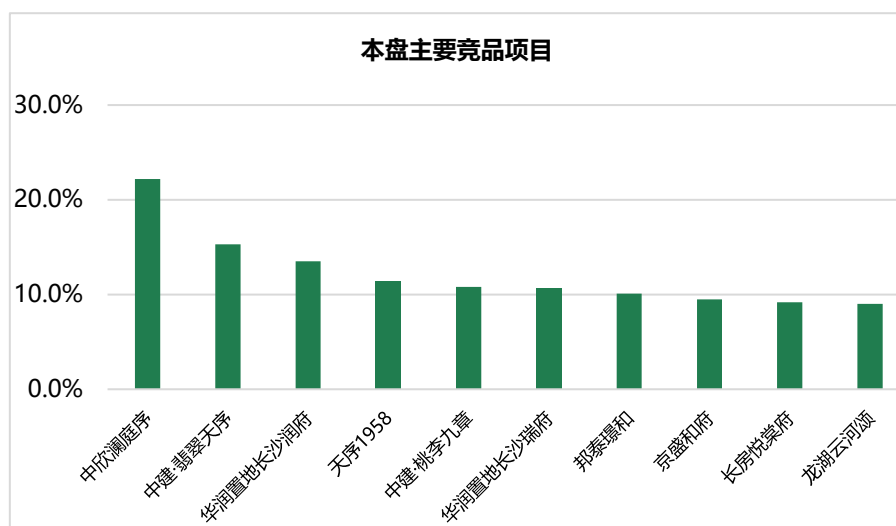
我们通过分析两个项目间的客户重叠情况来判定竞品关系，客户重叠度越高，意味着两个项目对客户的争夺就越激烈。我们挑选出该项目 90 天内客户重合度最高的 10 个项目，从这 10 个项目的位置来看：

华润置地长沙瑞府、中建·翡翠天序、长房悦棠府距离本案 5 公里以内；

华润置地长沙润府、中欣澜庭序、中建·桃李九章、龙湖云河颂、天序 1958 距离本案 6-10 公里；

邦泰璟和、京盛和府距离本案 10 公里以外。

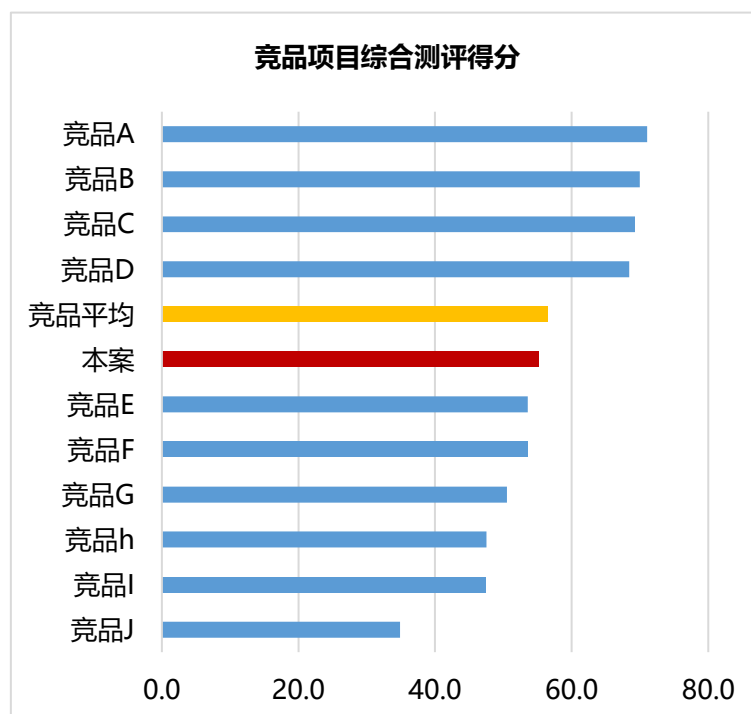
可见本案的竞品项目分布范围较广。



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，该项目在与竞品的比较中，
综合竞争力评分 55.2，综合排名第 5 位，略低于竞品平均值，综合竞争力处于中等水平。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

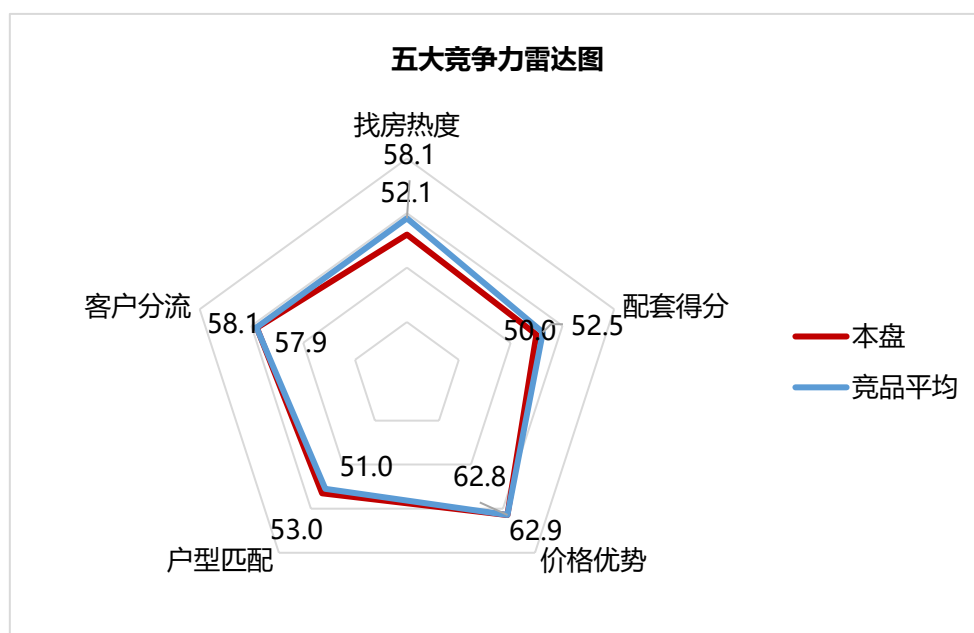
指标说明：项目综合竞争力根据找房热度、客户分流、户型匹配、配套得分、价格优势五个维度评分综合得出。

从 58 安居客楼盘洞察的五个维度来看，**本案与竞品的平均水平整体差异性较小**，其中：

户型匹配高于竞品平均水平；

找房热度欠佳；

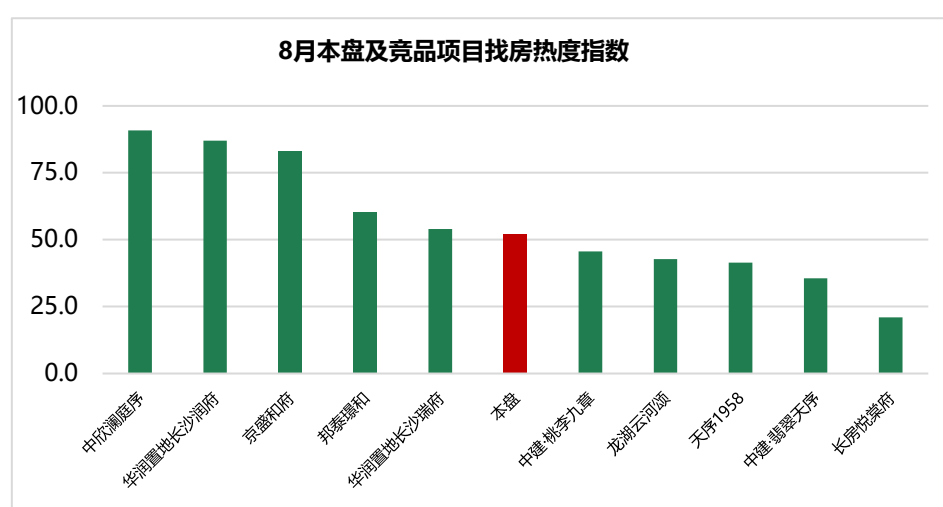
价格优势、配套得分、客户分流情况与竞品平均水平基本持平。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

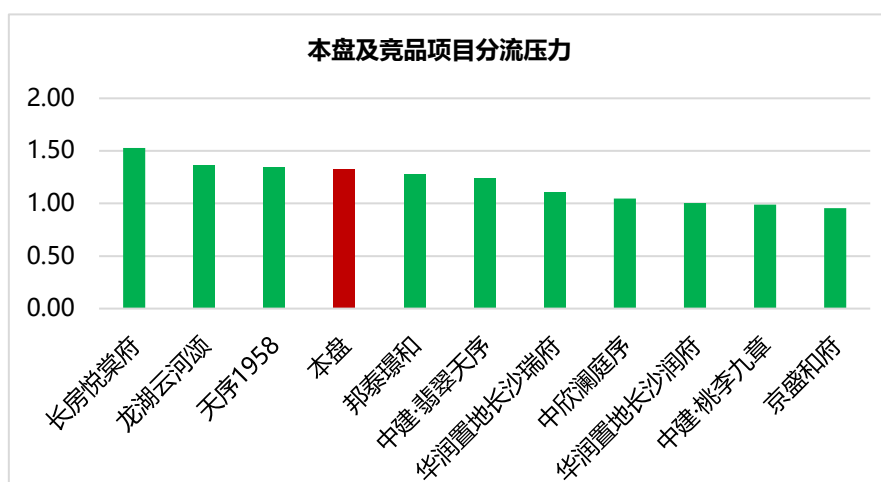
■ 项目诊断步骤三：细项分析，找到核心影响因素

(1) 找房热度：找房热度与竞品对比并不突出，但线下转化效果较好。与竞品项目相对比，该项目当前热度指数 52.1，找房热度排在中等位置。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 5000 人，最近 30 天看房人数超 2500 人。可见该项目线下转化效果显著，并且线上热度仍有提升空间，今后可提升项目线上曝光度。



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，需加强营销策略，谨防分流。从项目客户被其他项目分流的情况分析，该项目分流压力值为 1.33，处于众多竞品的中前列，被分流压力较大。该项目需加强营销策略部署，谨防潜在客户被分流，今后可加强产品和品牌形象塑造，优化营销策略和渠道，提升客户服务体验。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(3) 周边配套：配套得分较好，配套资源丰富，无明显短板。在交通方面，1公里内有5号线木桥站，2公里内有长株潭城际S1线树木岭站、香樟路站；商业配套方面，3公里内有溪悦荟、万坤图悦邻 Mall、长沙旭辉 MALL 等；医疗方面，3公里内有长沙第九医院、长沙市中心医院等；教育资源较为丰富，项目北侧配建九年制中雅培粹品牌学校，预计 2027 年开学，3 公里内还有明德雨花实验中学、雅境中学、华益中学、雨花区万境小学等；生态环境方面，在 3 公里内有长沙沙湾公园、圭塘河风光带等丰富的生态资源。

(4) 户型匹配：户型匹配度高，填补市场需求，并以超高得房率提升性价比。根据我们的产品供需分析，项目所在的雨花区，120-140 平方米的四室供不应求情况最为明显，供需不匹配度指数为-0.28，其次是 90-120 平方米的三室和 140-180 平方米的四室，供需不匹配指数分别为-0.07、-0.06。该项目在 8 月首次开盘时，推出的户型 126、127、139、170 平方米的四室两厅，契合区域内对 120-140 平方米的四室需求。

图：长沙雨花区户型产品供需不匹配度

户型\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	● 0.07						
2	● 0.03	● 0.12	● 0.02				
3		● 0.02	● -0.07	● 0.07	● 0.02		● 0.01
4				● -0.28	● -0.06	● 0.02	● 0.03
5					● 0		

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

在户型设计上，该项目户型层高都为3米~3.1米，含电梯厅的使用率约108%~117%，大大超过同级。

128平方米的四室两卫户型，四开间朝南（客厅+3个卧室），客厅宽5.5米，整体面宽15.4米，配备独立电梯入户，空间利用到了极致。



[illegible][illegible]

(5) 价格水平：合理定价，价格优势适中：项目所在的雨花中心板块是8月雨花区找房热度第2的板块。当前，该板块商品住宅销售均价约1.57万元/㎡，本盘单价约1.47万元/平方米的价格，但为毛坯出售，出售价格在竞品中为中等位置，但隐藏了1000-2000元/㎡的精装成本，消费者可感觉自身需求灵活选择装修预算。

与本案距离5公里范围内的华润置地长沙瑞府，所在的高铁新城板块已进入成熟期，交通、商业、教育等配套均已实景呈现，因此定位纯高端改善，主力户型143-307平方米，近期推售的144、181、187平方米的四室，单价2.36万元/㎡左右；

另一个与本案距离5公里范围内的中建·翡翠天序，位于红星洞井板块核心位置，配套无明显短板，且学区有砂子塘天华小学、麓山天华实验中学这种比较突出的学校，因此单价在1.6万元/㎡左右；

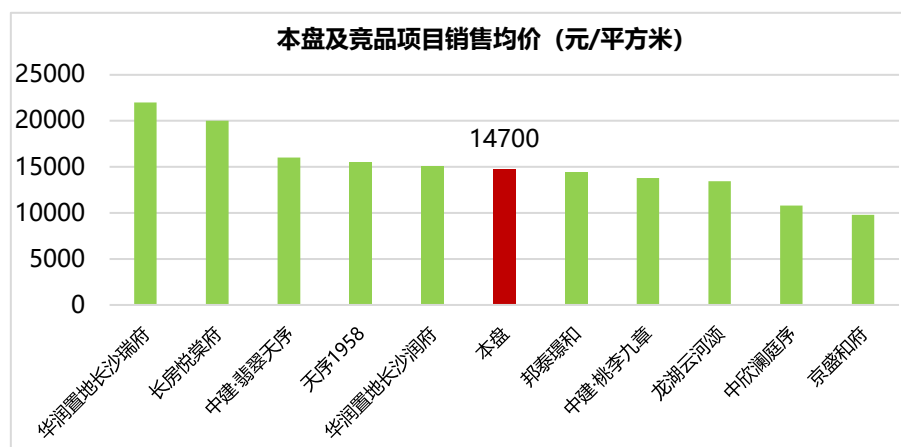
第三个在本案5公里范围内的长房悦棠府，目前还未开售，该项目周边有雅礼中学、中雅培粹中学、砂子塘小学、枫树山小学这些较好的学区资源，户型得房率也高，预计出售的价格会略高于本案价格。

价格略低于本案的邦泰璟和，主力户型109-167㎡覆盖刚需至刚改，该项目117-170㎡同样聚焦地缘改善客群，与本案高度重合；虽然户型亮点为“独立电梯前室+设备平台”改造后提升得房率与本案相似，但该项目位于岳麓区梅溪湖板块，教育和其他配套资源并不突出，因此整体与本案相对，价差并不算大。

整体看来，本案性价比和户型匹配度极高。



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

综合分析下来，本案热销可归纳为以下四点：

其一，户型精准匹配市场缺口，搭配高得房率组合拳。聚焦雨花区供不应求的 120-140 m² 四室，且大面宽提升空间感，独立电梯入户等设计提升实际得房率；

其二，定价合理，1.47 万元 /m² 毛坯价隐藏精装成本，低于周边高端竞品，性价比突出；

其三，配套无短板，交通、商业、医疗齐全，教育以未来规划提升预期价值，叠加招商蛇口品牌与物业保障；

其四，线上获客效果佳，形成 “推广蓄势 - 冲刺爆发” 热度曲线，有效应对分流压力。

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！
扫码下方二维码，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

