

案例研究 |

这个单价八万的项目为日光盘提供了清晰范式！

项目表现：项目首开推出 231 套房源，认购率 196%，去化率 95%

该项目坐落于浦东唐镇板块，由央企保利打造。住宅建筑面积达 7.48 万平米，占地面积 2.99 万平米，小区容积率为 2.5。项目一期于 2025 年 6 月 27 日开盘，首批推出 231 套房源，均价 80392 元/㎡，户型涵盖 104 - 106 ㎡的三房和 118 - 135 ㎡的四房，总价区间在 717 - 1191 万元，根据网签数据统计，去化率高达 95%。

从安居客找房热度周度数据来看，该项目自亮相后关注度持续攀升，5 月第二周热度指数达到峰值，此后两个月基本维持在 110 以上（找房热度指数 85 以上表明项目较热，即购房者关注度较高）。



资料来源：网上房地产、安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

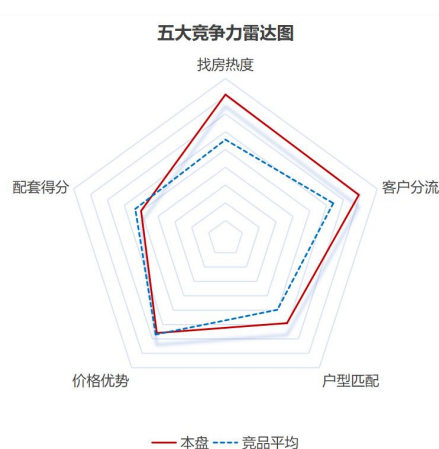
这样的成绩在当下市场无疑是亮眼的，是什么让购房者在众多新房中一眼能够相中该项目，难道仅仅是因为央企保利这块金子招牌，今天我们将尝试从五个维度来对该项目进行全方位的扫描，试图找到该项目的成功密码。

■ 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。从该项目 90 天内客户重合度最高的 13 个项目来看，保利旗下的项目就占了 5 个，且这些项目并非都是唐镇项目，像闵行的保利光合上城、宝山的海上臻悦都在其中。可见，央企保利品牌已积累了大量粉丝，不少购房者就是冲着保利品牌来关注项目的。这表明，在当下，信心和信任虽看似不起眼，却反而是强有效的营销利器。用心打造项目、做好品牌、坚持长期主义，能收获“1+1>2”的成效。与该项目重合度最高的是闵行七宝的古美阅华项目，重合率高达 13%；最低的是中海·云邸玖章（南区）项目，重合率为 4%。

■ 项目诊断步骤二：项目综合竞争力比较

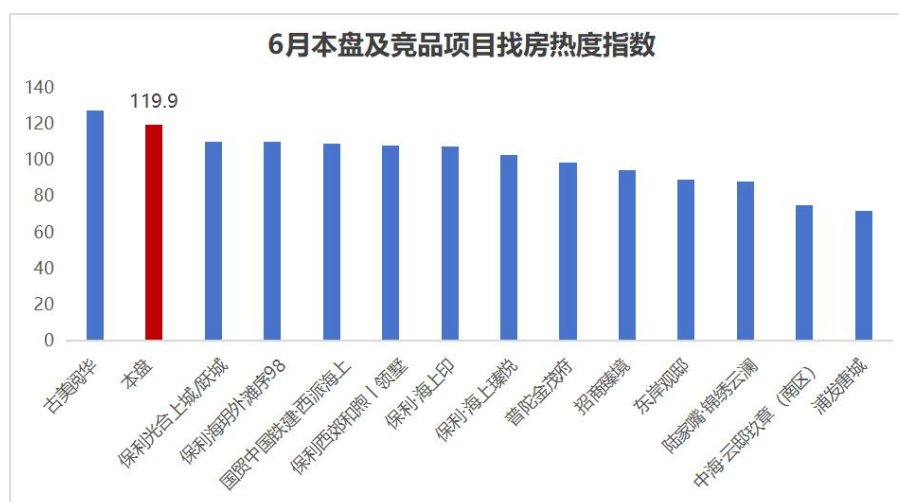
为找到项目症结所在，我们将该项目与竞品进行了对比分析，围绕找房热度、产品与市场需求的契合度、受其他项目的分流影响、周边配套完善程度、价格水平这五个维度展开，并据此得出项目与竞品的综合竞争力对比结果。总体测评显示，该项目在与竞品的比较中，综合竞争力处于中等偏上水平，显著高于竞品均值水平。尽管有 4 个项目综合竞争力高于本项目，但除古美阅华外，其余 3 个项目的竞争力基本与本盘接近。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

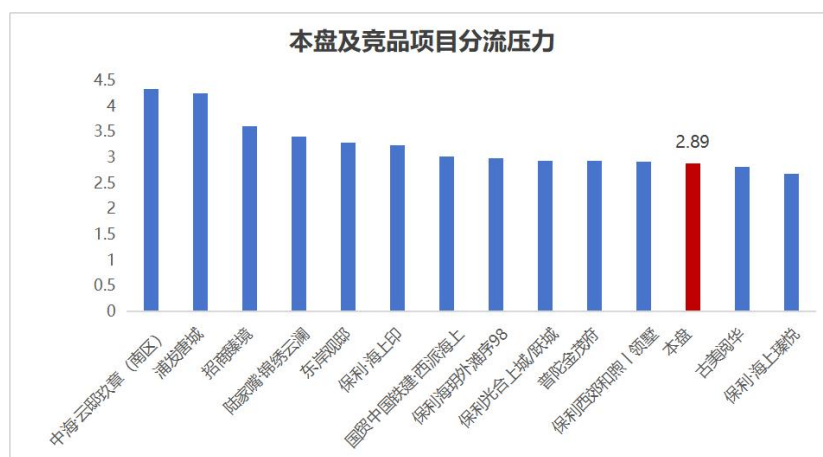
■ 项目诊断步骤三：细项分析，找到核心影响因素

(1) **找房热度：项目热度高，显著高于竞品均值水平。**与竞品项目相较，该项目的找房热度明显高于竞品平均水平，位居第二。如前文提及，近三个月来，该项目找房热度持续维持在 110 以上，呈现出极高的热度。据安居客平台统计的项目看房人数数据显示，本盘近 90 天内看房人数超 3000 人，即便在最近 30 天，看房人数也达 1200 人以上，平均每天约有 40 人关注该项目。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(2) **客户分流：分流压力小，低于竞品均值水平。**从项目客户被其他项目分流的情况分析，该项目整体分流压力值为 2.89，在竞品中属于低分流项目，且低于竞品客户分流平均值 3.2。出现这种情况，要么是项目竞争力极强，与其他项目差距显著，令竞品难以匹敌；要么就是项目无人关注，购房者毫无兴趣。结合找房热度判断，该项目显然属于前者。



资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(3) **户型匹配：改善型产品，完美命中市场需求。**根据我们的产品供需分析，项目所在的唐镇板块 90-120 m²的三房和 120-140 m²的四房较为稀缺，尤其是 120-140 m²的四房供需不匹配度指数为 0.24，缺口明显，而**本盘推出的主力产品为 104 - 106 m²的三房和 118 - 135 m²的四房，恰好契合板块内购房者的产品需求。**项目还有很多创新，像 270°飘窗、大面积飘窗附赠、全明电梯厅、女神卫浴四件套、1500 m²度假会所，以及保利物业等，为户型产品增添了附加值，吸引更多购房者目光。

图：浦东新区唐镇板块户型产品供需不匹配度

户型产品供需不匹配度

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	● 0.02	● 0.01					
2	● 0.02	● 0.01	● 0.02				
3		● 0	● -0.16	● 0.09	● 0.02	● 0.04	● 0.01
4			● 0	● -0.24	● 0.04	● 0.02	● 0.04
5							● 0.06
6							● 0.01

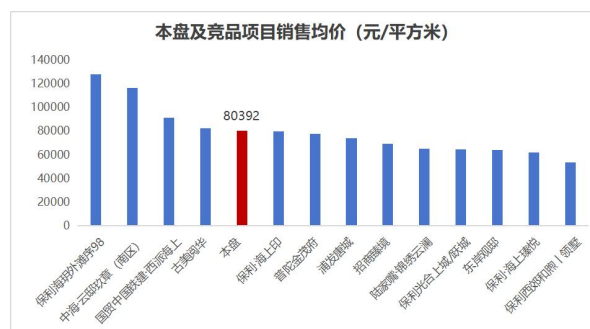
数据说明：通过对比目标项目和所在板块在产品类型（户型+面积）上的供需差异，汇总所有产品类型匹配值得出的综合评分。数值为正，表示项目产品与市场需求缺口不匹配，数值越大则供大于求的情况越严重；数值为负，表示项目产品契合市场需求缺口，数值越小则反映该产品类型供不应求

资料来源：安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库

(4) **周边配套：配套较竞品稍弱，但基本满足生活需求。**交通方面，项目距 2 号线唐镇站仅约 150 米，是标准的地铁房，2 号线作为上海最早且最重要的线路，贯穿东西，可直达张江和人民广场；商业配套方面，项目主要依托对面的阳光天地购物中心，500 米外还有恒生万鹏广场，总体来说，唐镇商业算不上高端，但能基本满足居民日常购物生活；医疗方面，唐镇缺乏大型三甲医院，多为社区卫生院，最近的三甲综合医院曙光医院距此 10 公里以上；教育资源是板块一大亮点，拥有福山唐城外国语小学、建平培德实验中学等优质学校；环境方面，项目附近有唐城绿地文化公园、唐镇公园、唐丰公园等丰富的生态资源。

(5) **价格水平：板块内高位且高于竞品均值水平，但低于周边二手房价格，存在价格倒挂。**项目所在的唐镇板块是浦东新区的热门找房区域，6 月在浦东众多板块中找房热度位居榜首。当前，该板块商品住宅销售均价约 7.5 万元/㎡，略低于本盘。相较于竞品，本盘单价 8 万元/㎡，处于中等水平，基本与竞品均价持平。不过，和周边二手房相比，本盘价格优势明显，存在价格倒挂现象，像绿城玉兰花园（御园、臻园、公馆）、大名城紫金九号（一期、二期）、仁恒东郊花园等，二手成交价在 8.5 - 10 万元/㎡之间，明显高出本盘价格 10%以上。

浦东新房购房热度



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：

浦东唐镇保利项目首开去化 95%，核心在于“品牌+产品+价格”三箭齐发。身为央企，保利自带强大品牌影响力与流量，吸引众多品牌粉丝追随。104-135 m²三至四房精准填补板块 120-140 m²缺口，270°飘窗、度假会所等附加值放大改善吸引力；紧邻核心轨交、拥有优质学区、商业和公园满足日常所需，医疗配套短板被品牌溢价抵消。价格方面，8 万单价低于周边二手 10%以上，倒挂红利直接锁定摇摆客户，形成低分流、高热度的正向循环。

该案例为打造“项目日光盘”提供了清晰范式：即先以品牌筑基，再以产品切中供需错位，最后用价格倒挂击穿最后的“观望”。