

SINCERE 协信

让建筑具有生命

重庆长寿区项目投资报告

协信集团.重庆公司

2013-1-12

报告提纲

一、长寿项目介绍 3-8页

二、长寿整体市场情况 9-22页

- 1、宏观数据及发展规划
- 2、2012年市场表现及个案分析
- 3、市场结论

三、长寿项目整体开发策略 23-27页

- 1、开发策略与产品定位
- 2、价格评估与经济测算

一、长寿项目介绍

2、长寿城区土地利用规划

- 城市居住、行政、商业发展以老城为中心，向北区拓展，工业区规划在老城以南和西南面。
- 晏家工业园及化工园区基本成型，重钢位于长江以南面。

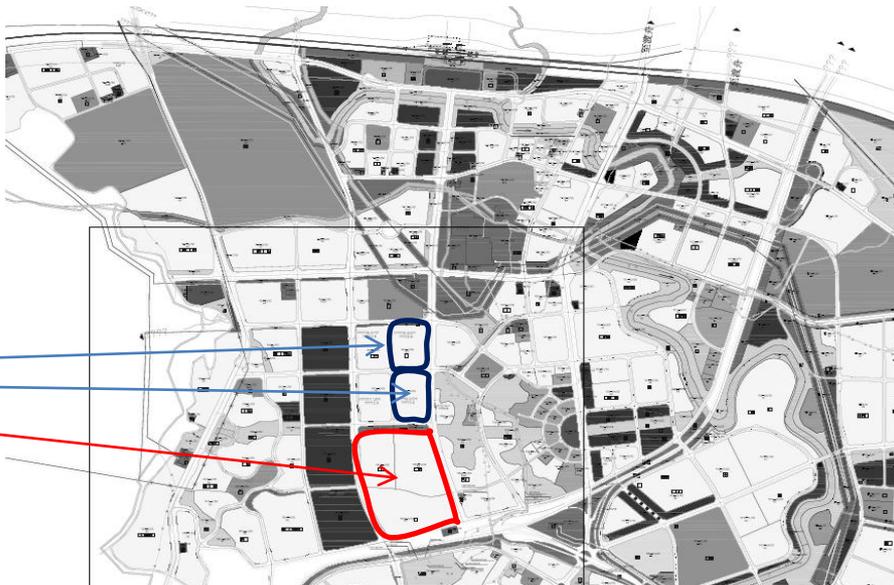


2012年长寿区的《政府工作报告》中提出：以长寿北部新区开发建设为龙头，构建城市发展新格局。至2020年，未来北部新区将建成50平方公里，常住人口30万人。

一、长寿项目介绍

3、项目区域规划图

- 项目所在区域桃花新城为政府主力打造的新区，
- 规划主要有：**行政中心，旅游文化中心、CBD商业中心、中央生活区，教育配套、路网、市政公园基本成形；**
- **未来北部新城将承接桃花新城继续拓展为中央居住区。**

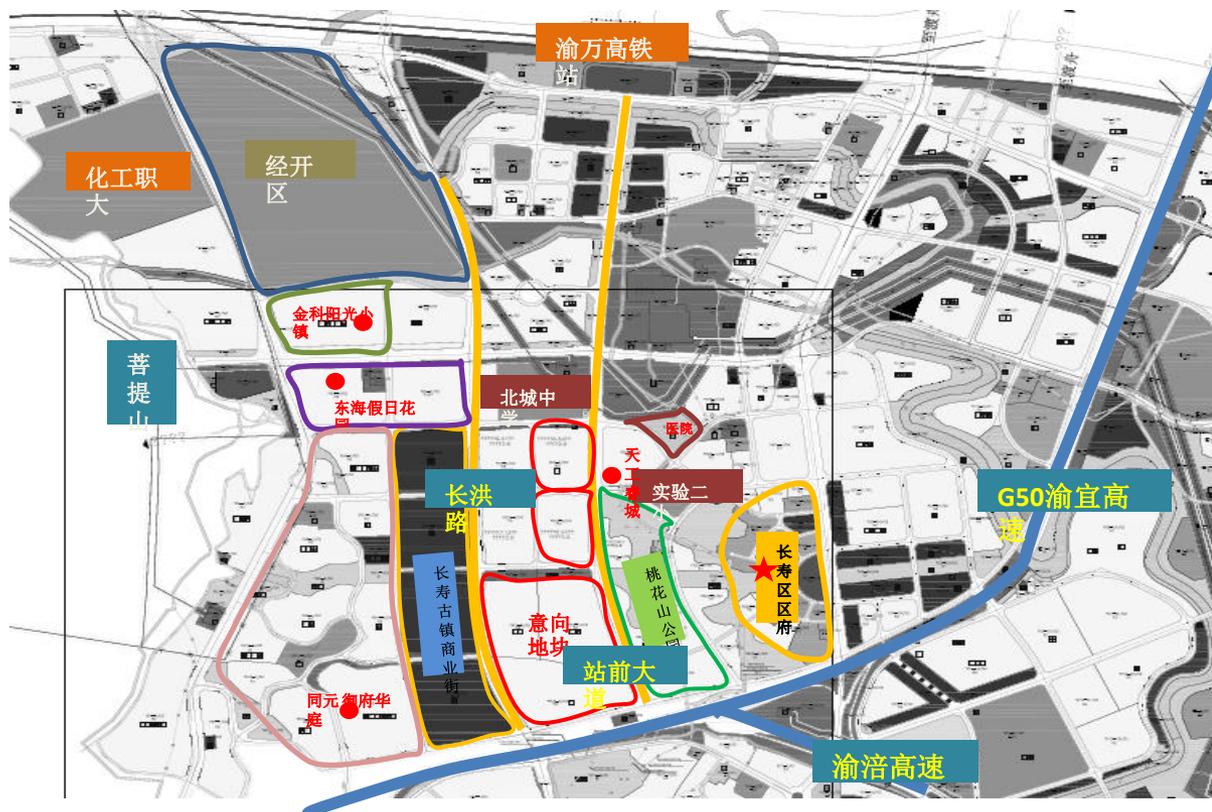


北部新区：未来长寿区规划中央居住区，也是未来住宅主要供应区域
长寿古镇：规划商业区，商业面积约37万方
意向地块：原规划为中央商务区，现调整为住宅用地

一、长寿项目介绍

4、项目周边配套

- 项目周边配套齐全，但在逐渐成熟中，商业配套偏向旅游型商业，居住购物型配套还比较欠缺。
- 交通配套：项目路网建设完成，但是公共交通线路还比较少，后期会有改善
- 教育配套：实验二小、幼儿园已经开学运行，北城中学待建中



商业配套：长寿古镇（占地2000亩，总建136万方，商业约37万方）

教育配套：桃花新城实验二小，幼儿园、北城中学，化工职大1000亩

交通配套：渝万高铁（规划2016年通车，20分钟到重庆主城、渝宜、渝涪高速

休闲配套：桃花山公园

公共配套：长寿区政府



•
•
•
•
长寿区府

一、长寿项目介绍

6、地块指标

	地块编号	净地面积(万m ²)	用地性质	容积率	建筑规模(万m ²)	建筑密度	绿地率
规划指标	B15-2/02	8.5061	二类居住	2.6	22.11	35%	30%
	B15-4/02	11.7581		2.6	30.571	35%	30%
	B15-5/02	13.9189		2.6	36.189	35%	30%
	合计	34.1831		2.6	88.87		

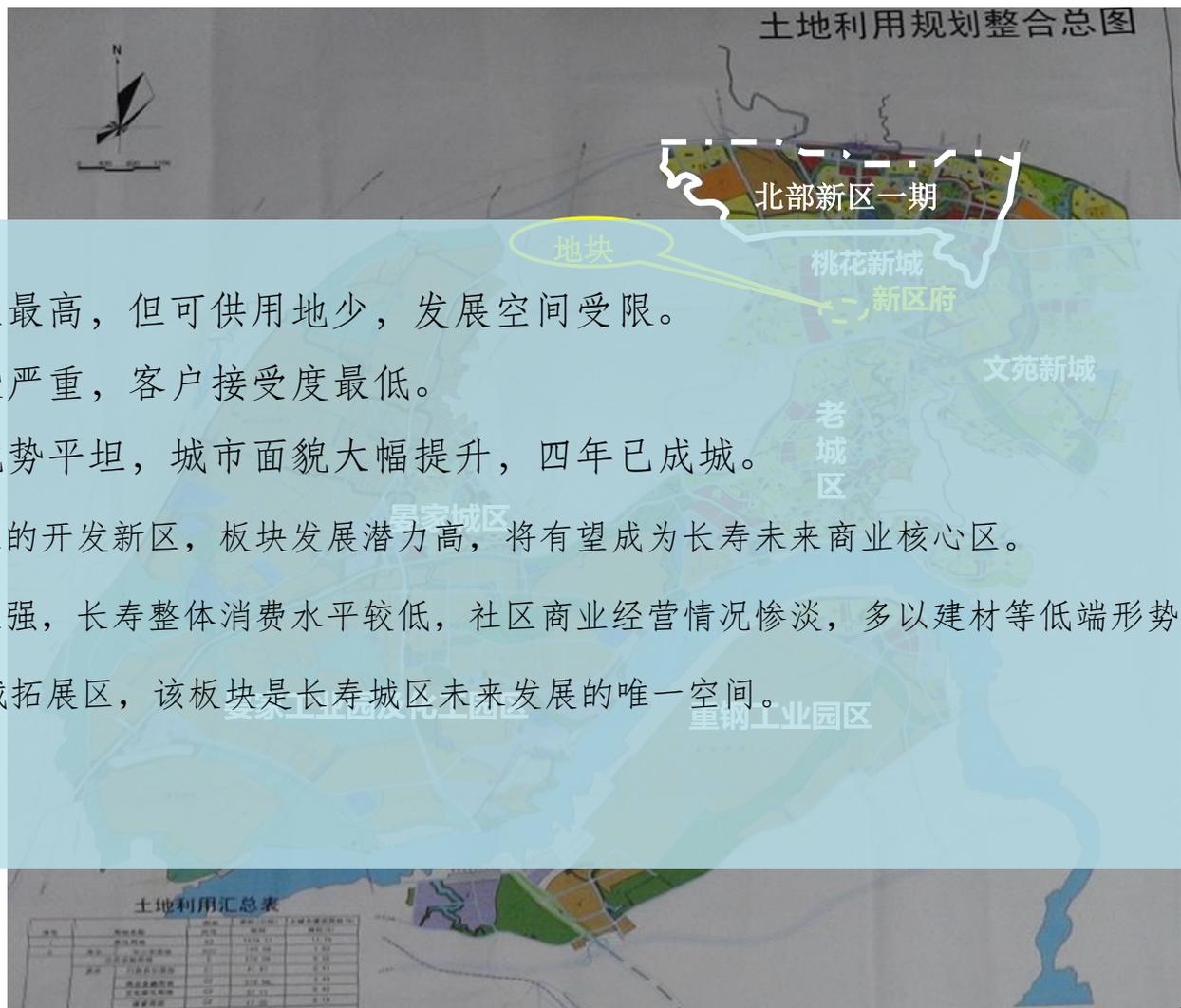


二、长寿整体市场情况

- 1、区域发展规划与宏观经济
- 2、区域房地产市场表现及个案分析
- 3、市场总结

二、长寿区整体市场情况

1、区域发展规划



➤老城区：发展成熟，价值最高，但可供用地少，发展空间受限。

➤重钢、晏家工业园：污染严重，客户接受度最低。

➤桃花新城、北部新城：地势平坦，城市面貌大幅提升，四年已成城。

a. 桃源新城：近几年发展起来的开发新区，板块发展潜力高，将有望成为长寿未来商业核心区。

b. 文苑新城：该版块居住属性强，长寿整体消费水平较低，社区商业经营情况惨淡，多以建材等低端形势存在。

c. 北部新区：新城西北面为新城拓展区，该板块是长寿城区未来发展的唯一空间。

二、长寿区整体市场情况

1、区域发展规划

长寿区发展两大代表：以工业与休闲旅游业为核心代表

工业：工业发展也是近郊区县中工业发展的代表，吸纳世界500强企业和上市企业最多的工业园。
五大工业链：天然气化工、油化工、钢铁冶金、新材料新能源、装备制造。

休闲旅游业：西南地区最大的人工湖源65平方公里，长寿湖；近45万方的商业古镇，长寿古镇。

重钢集团



长寿湖



二、长寿区整体市场情况

2、长寿产业规划

工业发展为主：化工工业园、钢铁工业，旅游发展为辅助：长寿湖、长寿古镇

- 长寿经济技术开发区经国务院批准，于2010年11月11日成立，由原重庆（长寿）化工园区、晏家工业园区两大园区整合升级而成，规划面积80平方公里。
- 2011年，长寿经开区已经实现工业产值580亿元。到2015年，将实现地区生产总值700亿元、工业产值2000亿元，实现税收100亿元。到2020年，力争实现工业产值5000亿元，建成5000亿级国际知名特色开发区、国内一流国家级开发区。



英国石油公司 bp



德国巴斯夫化工



二、长寿区整体市场情况

3、长寿区宏观经济数据

人口基数不大，地区管辖面积属于中小型区座城市，但GDP与人均可支配收入排名区县前五位。近2-3年长寿区GDP受工业带动同比增速均在30%左右，高于其他区县。

2011年长寿户籍人口总数与其他区县对比 (万人)



2011年长寿区城镇化率与其他区县对比 (单位：%)



2011年长寿区与其他区县GDP对比 (单位：亿)



2011年长寿城镇居民可支配收入与其他区县对比 (万)

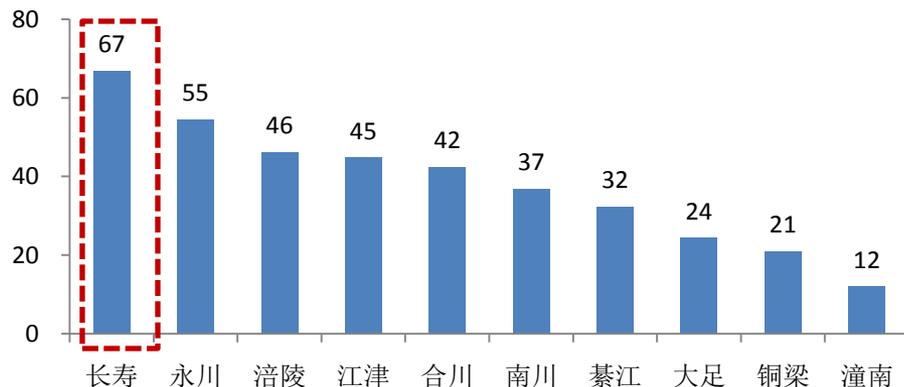


二、长寿区整体市场情况

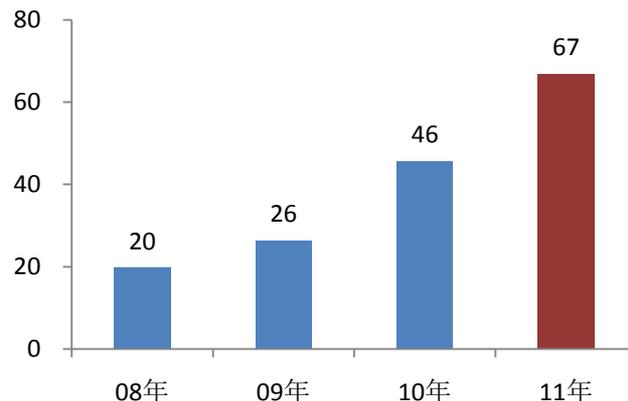
3、长寿区宏观经济数据

长寿区近四年房地产投资增速明显 在50%左右，占区县投资额中排名第一位；主要受到工业用地与旅游地产用地的拉升明显。

2011年长寿区房地产开发投资总额与其他区县对比（亿元）



08年-10年长寿房地产投资走势图(亿元)



数据来源：重庆统计年鉴

二、长寿区整体市场情况

4、区域房地产市场情况

- 长寿区在2010-2011年市场供求较大，12年受供应量影响供不应求也导致成交量下滑明显，
- 根据2011-2012年的土地成交情况评估，2013年市场供应量又将大幅增加。
- 2011年长寿区的成交均价有大幅提升，2013年仍持续上涨，5000元/平米成交均价高于周边区县500元左右。

长寿区商品房供销价走势图



数据来源：重庆统计年鉴和长寿区房交所

二、长寿区整体市场情况

5、区域房地产土地市场情况

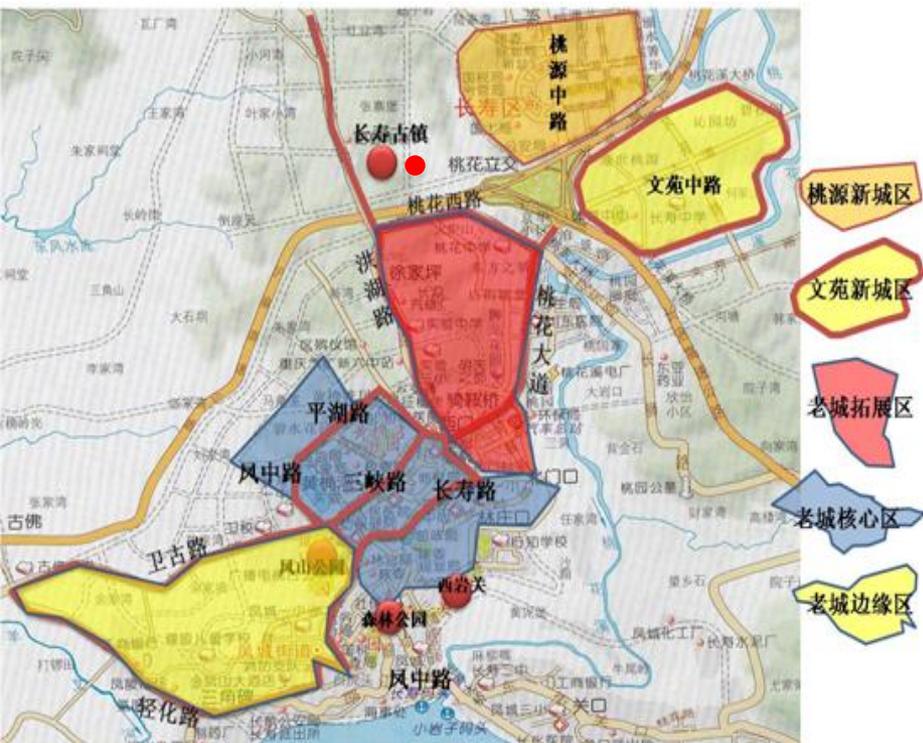
地块	土地性质	占地面积 (平方米)	容积率	建筑规模 (万方)	出让金额 (万)	楼面地价	竞得单位	成交时间
• 2011年至今长寿主城区商住用地成交情况:					5773	714	重庆香江长寿村置业	2012/4/17
成交16宗商住用地，总建筑面积：244万方，其中桃花新城与北部片区占14宗，218万方，占90%市场份额。								
长寿湖	商住	108532	1	10.9	10338	953	东莞市富盈房地产开发	2012/10/17
• 地价水平: 楼面价集中在1000-1200元/平米，综合容积率集中在：2.5，可实现高层+洋房产品。								2011/12/11
• 拿地企业: 中小企业为主，重庆级开发商较多，金科、东海、天工地产							重庆颐湖酒店投资	2011/11/28
长寿湖片区合计				56	43349			
• 旅游地产用地: 近2年成交6宗，总建面：56万方 长寿湖附近，容积率在1左右，楼面价：700-900元/平米								
北部片区	商住	25969	≤2.5	6.5	7011	1080	重庆晶山投资(彭冬)	2011/10/14
北部片区	商住	93001	≤2.3	21.4	24413	1141	重庆新康置业	2011/7/5
桃花新城、北部片区合计				217.7	213394			
凤城骑鞍金山街	商住	3762	1≤X≤3.5	1.3	1102	837	重庆泉龙房地产开发	2012/8/21
卫古路风四片区	商务金融	113527	≤2.2	25.0	13623	545	重庆长寿城中城实业	2011/12/28
老城区合计				26.3	14725			
城区总计				244	228119			

数据来源：长寿区国土局

二、长寿区整体市场情况

6、区域房地产重点板块及项目情况

- ▶ 长寿房地产发展一路向北，**从老城区—文苑新城—桃花新城—北部新城发展**，2013年起供应集中在桃园新城和北部新城板块。
- ▶ 长寿区通过新政府搬迁、长寿古镇、基础设施建设，完善配套，高铁站设立等逐渐完善城市向北扩张，**居住环境优于主城板块**；
- ▶ 目前的板块价格水平，实现与老城区价格相当的水平，**板块接受度高，去化速度也非常明显**；
- ▶ 目前区域主要在售项目约10个，中低水平开发商为主，市场竞争不太明显，**金科与东海地产有一定品牌的开发商竞争力明显**；
- ▶ 市场上开发商土地储备规模相对较小，20-30万方项目为主，3年内也将陷入竞争格局，特别是高层产品，**洋房存在市场机会，远期存在市场机会**



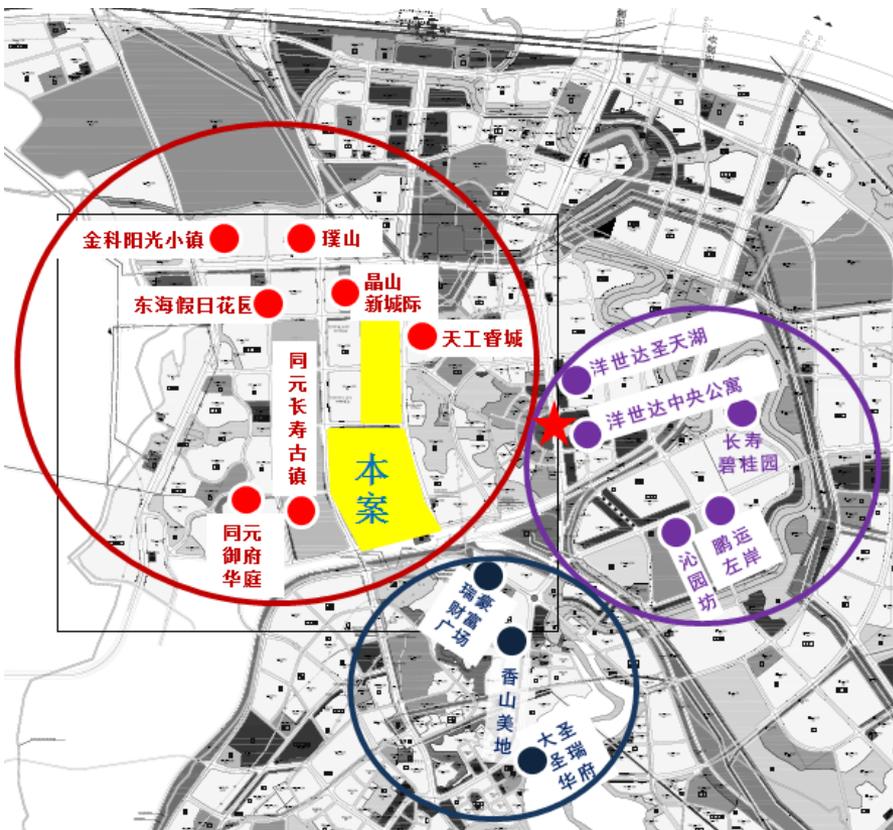
区域	楼盘	价格 (元/㎡)	已去化体量 (万方)	去化时间
桃花新城、北部新城	东海假日花园	洋房底顶跃：6400-6700 洋房标准层：5700 高层均价：5200	9.2万方 (约5亿)	2011年10月至今
	金科阳光小镇	高层5200 洋房5600-6000	3.8万方 (约2亿)	2012年12月至今
	晶山新城际	高层：4600-5000	4号楼100套售罄、5号楼办卡完毕	2013年1月4日推4号楼
	天工睿城	高层报价5000	1月底推5、7号楼约360套	预计2013年1月底首
	璞山	目前未面市	目前未面市	预计2013年1季度首推
	同元御府华庭	高层报价52000	交1000元办卡抵房款20000元 1月底推4栋648套	预计2013年1月底首推
老城区	瑞豪财富广场	高层：5300	3.8万方	2011年7月至今
区府、文苑	洋世达中央公寓	公寓：6700-7000	2.7万方	2011年4月至今

数据来源：现场采集数据

二、长寿区整体市场情况

7、2013-2015年市场供应及竞争状况

- 目前潜在供应量约300万方，消化周期约4年左右时间；
- 近几年市场竞争完全是板块内竞争，高层竞争最激烈，品牌开发商售价比普通开发商售价相差约400-500元/平米；
- 由于大量地块规模较小，虽然容积率同样是2.5，但是洋房的比例会非常小，所以这类项目基本做的小高层产品，洋房竞争主要是金科与东海项目；
- 短期内高层供应集中，价格上涨空间有限，所以项目竞争机会，高层跑量，洋房实现绝对竞争盈利，盈利的同时PK过金科与东海。



区域	项目名称	物业类型	一期开盘时间	总体量(万方)	已推体量(万方)	已销售量(万方)	已推量去化率	项目存量(万方)	当前均价
桃花新城、北部新城	东海假日花园	高层洋房	2011-10-16	48	11	9.5	86%	39	高层5200 洋标准层5700 底顶跃6400-6700
	金科阳光小镇	高层洋房	2012-12	30	4	3.8	95%	26	高层5200 洋房5600-6000
	长寿古镇	商业	2011-10	45	—	—	—	—	一期8800 报价11000
	晶山新城际	高层	2013-1-6	7	0.9	0.9	100%	6.1	高层4600-5000
	同元御府华庭	高层洋房	预计2013年1月底	75	—	—	—	75	高层报价5200
	璞山	高层洋房	预计2013年1季度	约20	—	—	—	约20	—
	天工睿城	高层商业	预计2013年1月底	19	—	—	—	19	高层报价5000
区府、文苑片区	洋世达中央公寓	高层商业	2011-4-9	16	3	2.7	90%	13.3	公寓6700-7000
老城区	瑞豪财富广场	高层	2011-7	9	4	3.8	95%	5	高层：5300
合计				269				240	

二、长寿区整体市场情况

8、在售项目个案分析

金科.阳光小镇

项目开发策略：

- 1、地价与售价评估：**楼面价1080元/平米，2012年销售均价高层5100元/平米、洋房5700元/平米
建筑规模：33.2万方，土地款：3.6亿，2012年12月开盘实现销售回款：2亿（1栋高层、9栋洋房）
- 2、项目定位：** 2.5综合容积率，高低排布局、洋房体量最大化
商业1.5万方+住宅31.7万方：高层约10.8万方（刚需）+洋房约20万方（经济型）
- 3、开发策略：**
 - 1、项目快速开发，2012年4月30日拿地，当年12月开盘；
 - 2、快速去化，两条产品线同时供货，抢占更多市场份额，实现现金流；
 - 3、产品策略精准，最大化洋房总销面积，提升项目利润率；
 - 4、差异化竞争，经济型洋房为主导，降低销建降低总价实现洋房快速销售；
 - 5、降低成本提升利润，如电梯全选择国产品牌等。

二、长寿区整体市场情况

8、在售项目个案分析

东海假日花园

项目开发策略：

- 1、地价与售价评估：**楼面价1212元/平米，2012年销售均价高层5200元/平米，洋房标准层5700元/平米，洋房底顶跃6400-6700元/平米，规模：48万方，土地款：5.8亿，2012年实现销售回款：5亿（9.2万方）
- 2、项目定位：**2.5综合容积率，高低排布局、洋房舒适度高，高层刚需产品
商业3万方：商铺1.5万方+1.5万方公寓，住宅45万方：高层+洋房
- 3、开发策略：**
 - 1、差异化市场竞争，新区首个洋房产品，实现洋房量价目标；
 - 2、东海拿地时间较早，区域市场不太成熟，改善型洋房撬动市场，2011年1月拿地当年10月首开洋房而高层产品推盘延后10个月至2012年8月开盘，
 - 3、抢占市场机会实现快速去化，2012年区域市场逐渐成熟，而市场竞争较小，实现区域单盘销售第一。
 - 4、提升项目配套，签约7000方新世纪超市，
业主子女就读长寿实验二小，长寿中学免择校费

二、长寿区整体市场情况

8、在售项目个案分析

同元·御府华庭（长寿古镇住宅项目）

项目开发策略：

1、**地价与售价评估：**商业楼面地价990元/㎡，2011年10月一期均价8800元/㎡，当前报价11000元/㎡。御府华庭高层楼面价471元/㎡，计划2013年1月底首推4栋高层650套房源，报价5200元/㎡。

规模：120万方大盘。

商业45万方，已拿地26.8万方，容积率0.8，建筑规模21.6万方，土地款2.1亿。

住宅75万方，一期已拿地5.1万方，容积率3.5，建筑规模18万方，土地款0.84亿。

2、**项目定位：**商业45万方：文化旅游商业中心，以餐饮、休闲娱乐为主，固定资产增值，退出机制
住宅75万方：高层+洋房，舒适度高，定位改善客户

3、**开发策略：**

- 1.城区的旅游地产项目，高投入，长战线，以大体量商业为核心追求高盈利。
- 2.商业先行，以“文化旅游”概念打造区域休闲娱乐中心，带动住宅提升整体溢价。
- 3.住宅部分高层先行，回笼资金流，以后期洋房提升住宅部分盈利。
- 4.依托区域和旅游消费，商业力争独立存活，大规模招商运营，固定资产增值盈利。
- 5.以商业吸引政府，大规模圈地，降土地成本，提高利润率。

二、长寿区整体市场情况

9、市场结论

市场宏观层面：

- 长寿区在近郊区县经济发展中排名较前，（经济、人口基数、房地产发展）相对较好；
- 长寿的产业面发展较好，导入企业实力较强，对于地区经济贡献较大，拉高整体收入水平；
- 旅游业在提升：传统的长寿湖资源到新打造的长寿古镇，均在拉升长寿在重庆的休闲旅游地位。

房地产市场层面：

- 地区房地产发展较健康，市场供需相对平稳，2012年市场供应量较小，市场需求被抑制，2013年供应量大幅提升；
- 土地市场方面：长寿近2年供应土地主要集中在桃花新城和北部新区板块，是未来主要供应区域；
- 区域开发商水平一般，目前进入一线房企较少，（碧桂园、金科、东海、洋世达、香江地产）竞争力不强；
- 由于长寿区距离主城较近，也外移了部分经济实力较强的客户选择主城购买物业；
- 区域开发主要以高层产品为主，新城区的高层单价均在5000元/平米左右，与主城区大学城的价格水平相当；
- 近三年长寿区供应量估算有近300万方放量，主要集中在新城板块，集中度高，高层产品将以价抢量，洋房相对稀缺

项目评估层面：

- 目前板块成熟度高，新项目供应集中，区域热度较高，开发条件成熟；
- 地块内不利因素较少，基本无拆迁，地块周边路网建设完成，有条件实现快速开发，2013年实现销售回款；
- 项目位置较好，周边资源丰富，公园，古镇、政府、学校、医院、高铁对于项目未来成长空间较大
- 周边主要以住宅开发为主，居住规模较大，而规划购物型商业较少，长寿古镇商业以旅游商业为主，公司商业地产存在市场机会。
- 项目规模较大，既能实现现金流，又能实现后期盈利空间，且满足集团上市土地储备战略需求。
- 公司在长寿打造的百年广场区域影响力较高，品牌认知与号召力优于其他开发企业。

三、长寿项目整体开发策略

- 1、开发策略及产品定位
- 2、产品方案
- 3、价格评估及经济测算

三、长寿项目整体开发策略

1、开发策略及产品定位

定位前提：

- 1、**项目条件：**综合资源较好，可以实现低密度大盘社区，但在区域板块内自身无太多核心竞争资源；
- 2、**公司核心优势：**品牌影响力、商业地产、产品竞争力；
- 3、**项目提升空间：**项目开发较大，加大项目综合竞争力对于整体盈利空间效果明显，商业事业部与市场均认为该项目打造星光天地存在市场机会。如果最终确定持有星光商业，建议加大销售型商业比例。另一方面整合教育资源，实验二小和长寿中学。

开发策略：

- 1、快速开发、大盘规划、首期跑量产品为主；
- 2、多产品线同时供应，抢占更多市场份额；
- 3、首期做经济型洋房与刚需高层产品，目前主城区项目有适合的产品线直接复制，产品竞争力超过金科项目；
- 4、洋房提升赠送面积，降低销建和总价，提升单价能力，提升产品竞争力。



三、长寿项目整体开发策略

2、产品初步解决方案

用地面积：**341831.22m²**

总建筑面积：**1106522.55m²**

计容建筑面积：**888761.17m²**

其中住宅面积：**857532.70m²**

1、洋房面积：**425007.00m²**

2、高层面积：**416279.87m²**

3、商业面积：**40000.00m²**

4、配套面积：**7474.30m²**

不计容建筑面积：**290920.13m²**

其中住宅地下室：**72171.00m²**

车库面积：**218749.13m²**

容积率：**2.6**

建筑密度：**29%**



三、长寿项目整体开发策略

3、价格评估及经济测算

根据当前市场评估，动态价格按年涨幅4-6%进行上涨，去化水平年均10-12万方。

长寿项目价格评估表

销售指标\年度	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	合计
高层单价(元/㎡)	5400	5616	5841	6133	6439	6826	7372	7961	0	0	6428
签约面积(㎡)	15000	50000	60000	70000	70000	70000	70000	11280	0	0	416280
签约金额(万元)	8100	28080	35044	42929	45075	47780	51602	8981	0	0	267590
洋房单价(元/㎡)	6000	6300	6615	6946	7293	7731	8194	8686	9207	9760	7837
签约面积(㎡)	20000	40000	40000	40000	40000	50000	50000	50000	60000	35007	425007
签约金额(万元)	12000	25200	26460	27783	29172	38653	40972	43431	55244	34166	333081
商业单价(元/㎡)	0	10000	12000	13000	14000	15000	16000	18000	20000	0	15100
签约面积(㎡)	0	5000	3000	5000	5000	5000	5000	6000	6000	0	40000
签约金额(万元)	0	5000	3600	6500	7000	7500	8000	10800	12000	0	60400
建面单价(元/㎡)	5743	6135	6321	6714	7065	7515	8046	9395	10188	9760	7501
总签约面积(㎡)	35000	95000	103000	115000	115000	125000	125000	67280	66000	35007	881287
总签约金额(万元)	20100	58280	65104	77212	81247	93933	100574	63211	67244	34166	661071
车库单价		2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	
签约面积											
签约金额											

三、长寿项目整体开发策略

3、价格评估及经济测算

序号	项目	金额	备注
1	项目销售收入	707,881	
2	项目开发成本	468,266	
2.1	土地获得价款	136,629	
2.2	开发前期费	17,249	
2.3	主体建安工程费	255,161	
2.4	基础设施费	38,750	
2.5	配套设施费	1,980	
2.6	开发间接费(不含利息)	18,496	
3	销售费用	18,884	
4	管理费用	16,810	
5	经营税金及附加	39,641	
6	土地增值税	7,079	
7	息税前利润 (EBIT)	157,201	
8	息前税后净利润 (EBIT - T)	117,900	
9	净经营利润	16.7%	
10	利息(I)	31,855	
11	净利润	94,009	
12	净利率	13.28%	

项目	业态	可售面积 (m ²)	均价 (元/m ²)	金额 (万元)	备注
长寿项目	高层	416,280	6,428	267,585	
	洋房	425,007	7,837	333,078	
	商业	40,000	15,100	60,400	
	车库	217,761	2,150	46,819	
合计		1,099,048		707,881	

SINCERE 协信[®]

让 建 筑 具 有 生 命

汇报结束