



北京某小区住宅建设项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：北京某小区住宅建设项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

园林景观以现代自然简约式的园林景观为设计主题风格，赠送面积多，88 平方米户型可变为套 4，实际获得面积高达约 110 平方米；126 平方米户型可变为套 5，实际获得面积约 148 平方米；每一户型均赠送大型露台和可变的独立空间，同时赠送精装修。厨房通光性好，卫生间通气性好，每个户型的采光和通风都较好。有超大飘窗在主卧的设计，户门设计约为 2.4 米高，卧室门设计约为 2.3 米高。



北京某小区住宅建设项目

项目优势分析：

本项目优势主要为产品设计优势、目标群体优势、价格优势。

（一）产品设计优势：通过与其他房地产项目对比分析，80-89 平方米的住宅供应和销售均超过市场 30%，为市场竞争最激烈也是最畅销的产品。本项目产品主要户型正处于此区间。

（二）目标群体优势。

(三) 价格优势。

投资收益:

全部实现销售的预算总收入为 270631.92 万元，项目投资总额为 164463.18 万元，以销售额百分比计算的盈亏平衡点为 56.83%时，项目可以达到盈亏平衡。

项目风险:

本项目住宅区定位为中高档次它所面对的目标客户是中高收入阶层。此种类型的顾客不仅要求社区能够满足基本的居住需求，而是要有较好的社区风格，能达到对人关怀和尊重的现代人文设局。这就给公司带来 2 个要求：第一、如何在广大市场与顾客面前体现出本项目的优势和与众不同的特点；第二、在项目设计中，来满足这些顾客的要求。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869