

热盘追踪

企业广场

多元优势
成就市场聚焦

根据策源机构近日发布的信息显示,自 2007 年以来,由于受土地因素影响,内中环区域办公楼供应比例持续减少。同时,作为办公楼市场供应的主力户型,40~120 平方米的面积段产品在 2007 年成为市场需求的主力房型。

中心城区办公供应量的缩减以及主力户型办公产品的再次走俏,两大因素的集结给未来写字楼市场的走势指明了方向。

位于不夜城板块的企业广场,在这两大市场趋势的影响下,加之自身的产品优势,成为中心区写字楼市场的聚焦点。

市中心小户型
成市场主导

从写字楼月度供求走势来看,今年以来写字楼市场除 2、3 月出现供略大于求的局面外,其余各月均表现出供不应求。

从 4 月开始市场进入传统的销售旺季,供不应求的状况更加明显。同时,从成交情况来看,中环以内的区域由于土地供应有限,内中环区域办公楼供应比例持续减少。

据统计,传统办公集中区域的供应总量出现了紧缩,仅占全市总量的 21%。

供应方在经历了两年的市场繁荣期后,开始重新考量办公楼产品的功能性。

40~120 平方米户型是办公楼市场供应的主力户型, 尽管 2006 年该面积段产品供过于求, 但 2007 年上半年供求格局逆转,供求比呈现罕见的 1:1.56。

数据表明,写字楼购买客户群体中,以自用需求为主、兼顾投资的中小型企业类客户的购买力正在加强。市场的实际需求给了坐拥市中心地段同时又处于主力户型区位段的写字楼产品带来了利好的消息。

其中,位于不夜城板块由香港著名地产商——嘉里建设投资开发及管理的企业广场写字楼便迎合这样的市场“口味”。

企业广场
借势成聚焦点

闸北区“十一五”规划将建设不夜城上海交通商务核心区作为“十一五”重点建设“三个区带”之一,区内的核心项目嘉里不夜城已随众多国际知名企业及商业巨头的人驻崭露头角,而隶属于嘉里不夜城二期项目的企业广场也在不夜城写字楼整体供给的新一轮高峰中站稳市场。

目前,同属于嘉里不夜城二期的住宅项目卓悦居销售火爆,企业广场也在市场主力风向的带动下,受到市场的热捧。

企业广场为 26 层纯产权式办公楼,总建筑面积约为 43400 平方米,首层、二层为约 4400 平方米的配套商业。

主力单元面积约由 59 至 184 平方米不等, 各独立办公单元方正实用,间隔灵活,布局合理,可满足不同办公需求。

同时一整套高标准的硬件设施:楼宇自动电脑监控、光纤系统的导入以及智能停车系统的配备等功能充实了项目的整体实力。

据悉,未来写字楼市场的购买群体将逐渐走向以自用需求为主的格局,办公楼产品的使用功能的合理性将作为重要参考因素。



普陀区是近年来上海经济发展最快的中心区之一。
——普陀区发改委主任陈敏



真如城市副中心开发建设是城区功能的跨越和提升。
——真如开发办顾问王荣兴



把长风打造成苏州河岸经济的一个亮点。
——长风规划建设办主任嵇启春



戴德梁行已经参与到普陀区的经济发展之中。
——戴德梁行华东区总经理陆逢兆



利用高力国际全球网络推广普陀区。
——高力国际大中华区执行董事马光汉



普陀区政府正引领着普陀进入全新的发展阶段。
——全佳全斯美德总经理端恒



形成现代服务业集聚区和新的城市公共活动中心。
——上置集团有限公司副总裁印岚



在招商配套、政策落实方面需要加强。
——天鸿置业投资有限公司营运总监李刚

- 商业项目与政府部门打开窗户说亮话
- 一楼一策寻求租金与税收最佳临界点

普陀区楼宇经济破题

10 月 30 日,普陀区人民政府主办的中介机构与楼宇经济发展对接会在古井假日酒店召开,普陀区委书记周国雄,区委副书记、区长蔡志强,区委常委、副区长陆月星、裴崎,副区长高德彪率领区发改委、财政局、税务局、工商局等政府职能部门与主要开发商代

表、中介公司齐聚一堂,共商发展楼宇经济之道。

普陀区位于上海西北部,是上海连接长三角的重要门户,也是沪宁、沪嘉高速公路的起点。区域面积 55.47 平方公里,常住人口 110.6 万人,是经济发展较快的中心城区之一。近几年,普陀区积极

推动真如城市副中心、长风生态商务区等五大重点地区建设,已吸引一大批国内外总部企业入驻。在今后 3~5 年,五大重点地区商办设施总量将达到 500~600 万平方米。

本次会议为加强知名中介机构、咨询机构与本区重点商办

楼宇房产商的合作交流,便于知名中介、咨询机构了解普陀区规划建设,楼宇发展和相关匹配政策,共同打造普陀区楼宇经济,参与普陀区经济发展,普陀区人民政府特举办了中介机构、咨询机构与本区重点商办楼宇对接活动。(徐霞 徐艳)



按照中央十七大会议精神,我们要变经济“增长”为经济“发展”,要从可持续发展变为“永续”发展,这对我们发展

大力发
展楼宇经济,正
符合这一思路。
——普陀
区委书记周国雄

区域经济提出了新的要求。大力发展楼宇经济,正符合这一思路。

从 90 年代初至今,普陀区的财政收入正以 3 年翻一番的速度增长,到 2005 年达到 45.02 亿元,财政收入总量属中等偏上水平,但人均属于中等偏下水平。在新的发展时期,我们要把楼宇经济作为专题进行研究,大力发展。

在发展楼宇经济过程中,我们曾经提出,要提高 3 个率,即招商引资成功率、户管落地率、税收增长率,通过这次探讨交流,我觉得还要提高一个率,即政策配套率,这对我们政府各职能部门提出了更高的要求。



楼宇经济正是普陀区经济发展的潜力所在。
——普陀
区委副书记、区
长蔡志强

努力打造承接上海发展战略、服务长三角地区的现代商贸服务区是普陀区新一轮发展的总体思路,

其中,楼宇经济正是普陀区经济发展的潜力所在,对提升区域综合竞争力具有重要的现实意义。

在硬件上,经过几年的建设,已经打下了很好的基础,而在软环境建设上,区政府已经印发了《关于推进本区楼宇经济发展若干意见的通知》,专门出台了工作措施,根据“从重数量到重质量、从重引资到重引税、从分散到统筹”三个转变的要求,力争从五个方面,逐步实现产业结构的调整和经济增长方式的转变。

半山半岛上演上海财富圈层“抢房”热潮



半山半岛充满了特色的热带风情氛围

上海 Top Marques(国际顶级私人物品展)刚刚落下帷幕,半山半岛作为唯一联合参展的地产项目,收获颇丰。11 月 14 日至 17 日四天内,便成交近 40 套,另有约三十组意向客户登记,与 Top Marques 上跑车、珠宝等其它奢侈品相

比,大有众星捧月的形态。

半山半岛占地 1800 亩,作为三亚重要的大型滨海综合地产项目,因为先进的规划建设理念,充满特色的热带风情氛围与丰富高档的社区商业、休闲娱乐配套而成为关注的焦点,更由于半山半岛位于距

离三亚市区不到三公里的鹿回头半岛上。鹿回头半岛区域目前已有包括三亚鹿回头高尔夫球场及 2 家国际超五星级酒店洲际酒店、悦榕庄酒店投入建设,另外规划建设将有 4 家星级酒店,填补了三亚缺乏高端多形态娱乐休闲设施的空白,极大提升了当地地区经济水准。

半山半岛正式亮相 Top Marques 之前,便在上海各大主流媒体上进行了铺天盖地宣传,达到了轰动上海的效果;此后,半山半岛参与为期四天的上海 Top Marques,针对该展览的目标客户中国财富一族,展开有效的圈层对话,作为唯一的地产项目参展成为该展会亮点的同时,也取得了丰硕的成果——无论是产品的成交数量还是意向客户的积累,都使得该项目的主要负

责人徐能力相当满意,更认为中国藏富于民,上海及长三角地区将是中国高档物业的强力消费区域;与此同时,Top Marques 收获亦证明了半山半岛深获全国高端人群青睐——经过全国两大重要城市的宣传,首站北京(首都)与第二站上海(经济中心),半山半岛不仅吸引了众多高质量的中国客户,也会吸引很多包括俄罗斯、韩国、中东等海外购房者。

优质的物业与规划,罕见优美的自然风光,齐全的生活服务,共同构成半山半岛时尚、悠闲的海岸人居。与此同时,半山半岛也为国内海资源地产塑造了标杆产品,本次上海 Top Marques 上其抢眼表现、众多财富客户的关注,充分证明了这一点。(孙维维)

三期夏宫诠释“城市经典”



夏宫是纯正的地中海风格建筑产品

张江高科技园区,这个聚集了全上海最多的高科技精英族群的地产板块,自诞生之初,就被所有拿地的开发商幻想着造出什么样的房子来与他般配,丰富精巧的公寓还是简约大气的别墅,对于鹏欣集团的

“城市经典”来说,都不再重要了,在一个板块内近乎所有的居住形式上,他都骄傲地走在了别人的前面。而如今,当三期“夏宫”宛若西班牙女郎般婀娜多姿地走来,惊艳的何止是张江!

诠释“度假式”生活

“夏宫”在周边板块中实在是太出挑了。远远地就能看到那橘红色的旋梯塔顶和那抹甜蜜的乳白色。首次来参观夏宫的人都有这样的感

觉,这里不象是住宅,更像是夏威夷的度假酒店。然而当走进每一套房型中细细品味,就会发现她拥有远比酒店更为丰富,更为体贴的居家元素。只是她那异常舒畅惬意的度假式生活方式,混淆了度假和居家的界限。有人说在这里,已经分不出是在居家生活还是在度假休闲。

体味“国际化”居家

像“夏宫”这样纯正的地中海风格建筑作为家居产品,不仅是张江,

就算整个浦东,整个上海,也是屈指可数。将一种建筑风格做到极致而不是简单意义上的模仿,对于沪上众多开发商来说,都是难以企及的。夏宫的每一处动人的细节正是源于开发商和设计师对于项目风格的深刻领悟和细致雕琢。她超出了公寓对于空间和环境的占有标准,更超越了别墅对于情调和风格的浪漫尺度。

而对于选择居住在张江的品味人士来说,“夏宫”提供了一种与他们国际化的工作和生活完全匹配甚至超出想象的第一居所! (刘健)