

强强联手 开启复合地产新时代

新理益地产与上海博园天策确立战略合作伙伴关系

□本报地产评论员 郑嫄

“复合地产”巨幕开启

此次合作方的新理益地产是由新理益集团投资控股的房地产企业,恰逢当今中国房地产业高速发展的良机,新理益集团投资成立了新理益地产品牌,其秉承了集团创新的智慧和理念,以勇于突破的胆识和自信立于全国,坚持走精品化、专业化品牌传播模式,立志成为中国复合地产的领航者。

博源天策总裁宋捷同时也在发布会上表示:上海经济发展活跃,房地产开发商众多,但真正涉及到复合地产领域的却很少。他认为,这是复合地产发展的一个契机,新理益房产有很好的企业资本运营能力,有很好的品牌运营能力,有超前的思想,并抓住了复合地产发展机遇,顺应市场化进程,他对新理益房产怀抱很高的期望和很强的信心。协议签定后合作双方将在未来项目的规划、设计、策划和经营管理等板块进行多方面的广泛合作,双方资源共享,互为依托,强强联合、共同发展,实现双赢。

在新闻发布会后,各界媒体及业内人士对新理益地产寄予了厚望,对这位曾经创造奥林匹克花园辉煌业绩的领军人物陈穗建总裁翘首期盼,期待下一个个性鲜明的地产标杆性品牌的诞生,再一次领略陈总及其所带领团队的风采,领航中国复合地产未来的光辉岁月。



新理益地产与上海博园天策合作签约现场。

国房地产市场,众多业内外人士拭目以待。

其中,原中体奥林匹克花园集团总裁,奥林匹克花园创始人之一的陈穗建总裁也正式加盟新理益地产投资股份公司。他表示,

此次选择与博源天策营销机构合作,主要是由于对方是一家集房地产管理、规划、营销、运营整合为一体的复合型企业机构,特别在商业地产运营方面更具特长,这对于新理益地产作为一个复合

型综合实力强大的房地产开发商不谋而合。在将来的合作过程中双方将各展所长,强强联手,双剑合璧,新理益地产将在全国快速的发展成为知名品牌,并攻占中国房地产前线。

2007年11月20日,新理益地产与上海天策营销机构在上海世茂皇家艾美酒店举行了盛大的战略合作伙伴关系签约仪式,新理益地产董事长刘益谦、弘基企业机构董事长李永杰先生、一同受邀出席签约发布会,同时到场的还有新理益地产总裁陈穗建、上海博源天策营销机构总裁宋捷。

在包括新民晚报、搜房网、理财周刊、东方早报等在内的20多家媒体见证下,新理益地产总裁陈穗建与上海博源天策营销机构总裁宋捷进行了协议签署。这一协议的签订标志着新理益地产与上海博源天策将就项目前期规划定位、策划、设计顾问、营销策划运营管理等领域,进行全面而深入的合作。

地产大佬强强联手

由刘益谦掌舵的新理益集团目前注册资本为5亿元人民币,目前的业务范围主要涵盖证券市场投资领域、金融行业投资领域和房地产投资领域等。新理益集团目前资产规模近100亿,是十多家国内A股上市公司的前10名股东。媒体习惯将新理益地产董事长刘益谦称为“资本猎豹”,被公认为具有异乎寻常的财富捕捉能力。新理益集团的资本投资项目众多,此次正式进入房地产行业,集结了大批业内影响力人物,也必定再一次搅动中

浦江湾区居住价值讨论(九)

2010 世博会配套道路改造紧锣密鼓

尚海湾豪庭:提升徐家汇滨江居住功能

为迎接2010上海世博会的成功举办,近年来,上海进行了一系列的配套道路改造畅通工程,特别是徐汇区域为其中的重点。此前,为结合“畅通工程”的进一步实施,徐汇区市政署配合区公安局等部门对中山西路、中山南二路、虹桥路、肇嘉浜路等道路进行实地勘查研究制定“两次过街”通道改建方案并逐步实施完成。在此基础上再次实施的道路路面修复工程日前大多也已完成。与此同时,以湾区走廊发展为导向的上海,徐家汇滨江纳入众人的眼帘,宜居功能迅速上位。

湾区走廊成空间演化主流

此前,就有观点提出:城市间及城市内均有无形的经济发展走廊。参照长三角、珠三角巨型城市发展走廊占全国经济创收主导比重来定义,上海区块间的经济发展走廊当属浦江湾走廊。预测显示,到2010年,上海湾区浦东陆家嘴湾单金融机构数量量化指标将超过600家,金融从业人员也将超过20万,占全区生产总值比重超过18%。然而,陆家嘴始终有点饱和外溢。有关专家表示:2007年以后上海湾区走廊的发展由陆家嘴顺沿南扩,是徐家汇滨江大肆动土的时候了。

与此同时,徐家汇滨江湾果然不负众望,2007年,相关规划均已出台。规划显示,在汇集居住、文化、旅游、高科技研发、生态为主的滨江五级功能的前提下,徐家汇滨江段具体形成一廊、两心、四带、四片大气格



尚海湾豪是上海目前惟一的湾区豪宅。(项目效果图)

局。目前能看到的、上海目前惟一的湾区豪宅——尚海湾豪庭雏形也已全部显现:携上海首家凯宾斯基酒店、酒店式公寓及国际商业街区,共同构成浦江黄金岸线上总建筑面积约62万平方米的城市综合体。世界最古老酒店凯宾斯基的人驻对于尚海湾豪庭来说,豪宅锦上添花,更为珍稀。

交通指向性增滨江宜居功能

撇除湾区走廊该重要因素,徐家汇枢纽交通始终是徐家汇滨江豪宅宜居性质的重点因素。交通指向

性一直是经济发展的主要趋势。以珠三角城市间走廊发展为例,产业、人居均沿广深铁路及广深公路分布。而上海各区块在湾区走廊引导的前提下,具有明显的交通指向性。对望2010年上海世博会欧洲馆的徐家汇滨江段及尚海湾豪庭豪宅社区,届时将承受60亿世界人口的检阅。目前该板块配套道路改造工程大多业已完成,并不断完善。截至目前为止,专家表示,徐家汇滨江的宜居功能已经在上升。尚海湾豪庭作为其中惟一的大体量豪宅规划,对于徐家汇滨江乃至上海湾区走廊而言,意义深远。(黄安迪)

尚城·汇景园压轴房源当日销售七成

11月17日上午,尚城·汇景园最后一批压轴房源开盘。

根据项目销售部统计数据,此次开盘,尚城·汇景园压轴房源全部推出,共77套,当日即去化近80%,现场销售情况十分火热。笔者在现场看到,早晨9点开盘后,售楼中心的一楼、二楼就都聚满已经拿到号码的人,与售楼人员不断咨询房源情况,等待签售;而在售楼中心的外面也排满了等着拿号的人,队伍从门口一直排到路口,场面火爆。

尚城·汇景园位于位于崧发路、逸仙路交界处,周边商配丰富;同时与徐家汇、上海火车站、人民广场、虹口以及五角场等商业街区距离适中,距轨道交通3号线崧发路站步行仅需5分钟,毗邻逸仙路高架匝道口,交通便捷。该项目由沪上知名的房地产开发企业—上海宝建集团宝山市政房地产开发有限公司开

发,并由位列世界150强全球设计公司的上海现代设计(集团)有限公司进行整体的建筑设计,资深的国企开发商背景保证了尚城·汇景园的品质。

据该项目经理透露,继尚城·汇景园9月首次开盘热销后,数月间不断有大量置业者询问后续房源的情况。目前宝山在售住宅房源已日渐稀少,尚城·汇景园最后一批房源的推出也适时的满足了刚性需求日益增强的住宅市场的需求。

此次开盘的最后两栋楼位于小区内部,房型上从70平方米的1房、100平方米左右的2房到120平方米左右的3房都有,充分满足大众的不同需求;另外,尚城·汇景园的建造理念强调客户的居住舒适度,整个社区不仅充满现代设计的美感,同时也富有自由、宁静的舒适性和功能性。(党婷)

城市别墅大华蓝郡销售一路上扬

以“城市别墅”为特点的大华蓝郡上市后,虽总价不低,但开盘即售出50%。

业内分析人士认为,以大华蓝郡等城市别墅为开发理念的城市生活姿态被广泛认同。随着住房需求及观念的转变,以“回归中心城区、提升居住性能、体现城市文明”为开发理念的“城市别墅”逐渐成为现代生活发展的必然。它交通便捷,生活配套完善,受到别墅置业者欢迎。

同时,城市别墅还注重充分吸收高科技,特别适宜于居住。这一开发理念被越来越多的想住别墅,但又不想奔波于城乡之间消费者所认同,因此深受市场青睐。

另外,业内人士认为,它的升值空间被普遍看好。众所周知,国土资

源部已下发通知,别墅类土地供应叫停,这使得今后的别墅供应急剧减少。随着上海的成功“申博”和投资创业者的不断增多,以及广大居民生活质量的提高,别墅消费群体却在不断壮大。大华蓝郡地处内环线内侧,在这种地段今后很难再找到新开发的别墅住宅,每平方米28000元左右的均价并不显得昂贵,升值空间相当可观,这也是促成热销的重要原因。

除了“认同开发理念、看好升值空间”这两条最为重要的原因外,开发商的品牌效应和地段的发展前景也是促成热销的重要因素。大华蓝郡凭借卓越的地段、卓著的口碑,以持续旺销积累的人气,已经成为城市别墅中名符其实的“蓝筹股”。(杨守标)