

东方庭院置业者中涌现大量社会名流、知识学者,新型客群别墅置业观调查——

稀缺资源始终为别墅升值要因

□本报地产评论员 党婷

据中原调查显示,目前购置东方庭院的客户中,80%以上是首次到达现场即决定签购。在成交客户当中,所属行业的类别也比较繁杂,但是通过分析可以看出,这些购买东方庭院的人群,在年龄、社会阅历、从事工作和知识教育程度以及人生观、价值观上,都有着一定的共通性,属于社会菁英型人士。

现场销售人员表示,大部分现场咨询电话都是对项目有了一定的了解的,来电中询问的并非项目的简单信息,而是更具体的、富有针对性的提问,更加专业,这和东方庭院吸引的目标客群有密不可分的关系。

资源型别墅市场主动向

众所周知,在上海目前的别墅聚集区中,以享有自然资源的成熟别墅社区十分有限,其中以“山”闻其名的佘山板块和以“水”扬其名的朱家角在近年来一直保持引领别墅销售市场的现象,有关专家表示,这与这两块区域中别墅占有自然资源的独特优势有关。

然而,佘山版图以及辐射区已豪宅林立,住宅开发或已饱和,潜力减弱;当我们聚焦朱家角图纸,明显发现该区域内高端别墅已成主体,在保存整体江南水乡原味的氛围中开辟出上海西南角的别墅胜地,其

中东方庭院的差异化产品定位使其成为这样一块千万级别墅版图中的焦点项目。而如此稀缺的人居圣地,独栋、双拼、联排的单体总价集中在300-600万的价格区间内,并非遥不可及,也不觉曲高和寡,如此“东庭西派,水境中国”的纯粹别墅自然成为目前资源型别墅的市场主动向。

东方庭院领军资源型别墅

综合4月前两周的销售数据,由易居及佑威系统联合提供的数据显示,东方庭院继续领军上海别墅销售排行榜。从东方庭院4月前两周销售数据,看出一个比较有趣的现象,在众多公寓买家犹豫不决的时候,别墅买家的出手反而利落很多。截至4月14日,东方庭院共成交别墅120余套。

从现场销售人员处了解到,这两周成交的客户意向明确,成交迅速,之前对众多物业选择不断的客户都将最终选择了东方庭院。据有关专家分析,出现这种现象可能与时下出现的新型别墅置业人群成为别墅置业市场的主力有关。

新别墅置业者青睐东方庭院

据悉,在东方庭院的置业者中,有一部分是演艺名人,他们当中有知名导演、音乐家以及沪上耳熟能



东方庭院领军上海别墅销售排行榜。

详的主持人。现场销售人员向笔者介绍,这些知名人士一般是通过朋友介绍或者已对东方庭院在别墅市场的口碑有过一定的了解与认知,仔细研究过项目,来到现场后,在体验过东方庭院独有的“体验式”营销后,大多当即即下订。“但是他们都有个共同特点,就是一定要置业在

水边,他们对东方庭院能够展现的私家水岸别墅十分欣赏,纷纷表达会居住在这里的意愿。”

伴随东方庭院不断向市场推出新产品,以及改品牌和其规划理念开始逐渐深入人心,东方庭院迎来了部分建筑与设计方面的专业人士的青睐。

中心区稀缺新盘放量

宝业·静安紫苑明日盛大开盘

近期,宝业·静安紫苑引起市场热切关注,预约火爆。据悉,销售现场的看房高端客户活跃,目前已积累大量客源。对于明日的开盘,从市场预期来看,业内人士均表示看好。

由于市中心土地资源稀缺,一经推出,宝业·静安紫苑即受到高端人士的追捧。

该项目位于江宁路武定路口,坐落于南京西路CBD核心地段,此

区域新增产品较少,出租回报率,对于投资者而言,投资价值潜力大。尤其是其推出的Boutique Apartment(流行住宅),是Boutique越界到房地产的全新概念,讲究“富个性”“量身定制”,这对于外籍人士、国际买家均有巨大的吸引力。

未来,以该产品为核心,以Boutique为共同理念,预计该社区将建立起一个高端化、国际化气氛的“社圈场”,为外籍人士搭建一个

长期交流沟通的平台,形成独特长久的国际化社区文化。

据了解,宝业·静安紫苑此次主推三种特色户型:约52平方米的一房,约78平方米一房一厅,约100平方米的两房,这些户型可为住客提供家庭式居住布局,让自住客能体验到家居的感觉。对于投资者而言,短租、长租皆宜。此外,还聘请上海金晨物业,携手全球资产管理专家日本爱泊满公司,全面导

入日式物业管理模式,为业主提供套餐服务。

该产品由国内首批香港上市企业——宝业集团(HK2355)投资,旗下子公司上海紫宝房产开发,邀请日本综合计画研究所宝级大师星野嘉郎担纲景观设计,中国香港冯庆延建筑师事务所担纲室内设计,上海现代建筑设计集团负责建筑设计,同策咨询全程代理营销。(王海霞)

地产速递

绿地办公产品——总部大道即将面市

据悉,上海绿地商业集团将于今年年中推出绿地·总部大道商务办公产品,该案受惠于交通、规划和政策等多重扶持,引起了众多企业和业内的广泛关注,成为绿地又一代表性商务办公杰作。

绿地·总部大道地处上海郊环线,紧靠花桥国际商务城,距离虹桥机场25公里、浦东机场80公里。该区域交通便利,汇聚了沪宁高速、同三高速(A30)、312国道、沪宁铁路、京沪高速铁路,未来轨道交通11号线(规划中)也将在此实现同站换乘。据悉,绿地·总部大道受惠于区位优势和政策优惠,现已引起众多企业和商业项目的关注。

绿地·总部大道联动绿地21城居住社区,与25万常驻消费群及7000户启航社住户毗邻。配套易买得生活购物中心与绿地·启航国际商业广场,是绿地家世界一二期的承接和提升,在规划上保有一致性,实现了工作生活融于一体的一站式创新办公模式。

该案由分散式独立花园“总部办公”和集中式高层智能化“双子塔楼”两种办公形态,辅以集中商务配套组成。随着区域快速发展和麦当劳、易买得等国际品牌商户的引入,其发展和投资前景被众多企业、商家看好。

据了解,绿地·总部大道用地为绿地启航社以西、徐公河以东的地块,总用地面积为66700平方米,总建筑面积约14万平方米,容积率为2.0左右。绿地·总部大道配备有1500平方米超豪华办公大堂,10米挑高,全石材铺地。公共区域采用高级全石材墙面,塔楼采用架空地板,还有入户VRV空调,独立计量电表,种种细节保证了国际标准商务平台的优越性能。(马治鹏)

蓝天大厦:五角场 CBD 崛起新地标

五角场作为上海率先建设的四个城市副中心之一,正以惊人的发展速度迅速崛起。交通、商业以及写字楼的快速发展,使得五角场CBD功能日趋完善。近日,位于五角场正核心位置的蓝天大厦以整层办公面积和高品质定位定位问世,必将会受到市场的强烈关注。

五角场:上海 CBD 新窗口

从上个世纪三十年代开始,杨浦区就见证了上海历史上第一次全面的、大规模的、综合性的城市发展总体规划。杨浦区一直以来凭借着丰富的科教资源,形成了以文化资源带动经济发展的特殊格局。

杨浦区有着独特的产业发展优势,区域内拥有上海国际家用纺织品产业园和柏树钢铁交易市场两大产业基地,上海国际家用纺织

品产业园是整个华东地区纺织行业的中心基地;上海柏树钢铁交易市场是沪上高品位、高标准、大容量、硬件设施一流的现代化市场,同时也是上海乃至华东地区重要的钢材交易、信息交流的“黄金码头”。

产业经济的发展带动商业的兴旺,五角场的发展呈现蒸蒸日上的势头,瑞安房地产、大连万达集团和百联集团三大商业巨擘集体占位,万达商业广场、百联又一城、东方商厦、巴黎春天几分天下,中心地段一抢而空,黄金商圈横空出世。

从杨浦区走出来的五角场,已经成为大上海一个新兴的商圈,五角场的CBD中心格局渐成定局,世界500强百度、甲骨文等企业的抢先入住也给杨浦区带来了更多的商机,而五角场也即将成为上海金融贸易的又一个重要区域。

蓝天大厦:五角场写字楼新亮点

作为CBD的重要组成部分,写字楼是必不可少的要素之一。随着商业的高速发展,五角场写字楼稀缺的问题也日益显现,而可以整层办公的高品质办公楼更是罕见,蓝天大厦的出现有力弥补了这一市场空缺。

该项目位于黄兴路2077号,是五角场商业核心位置,整个项目建筑面积在44000平方米左右,总高26层,标准层建筑面积为863平方米,其中裙楼部分为正在营业的东方商厦。该项目为半层以上面积出售且每层有多个小产证,极大的满足了众多企业独立办公及资金周转的需求,从而弥补了五角场地区这样稀缺型面积写字楼匮乏的现状。

五角场已经从杨浦区走出来,成为大上海的明星商圈。蓝天大厦



蓝天大厦弥补了市场空缺。

占据五角场核心商业地段,为企业发展搭建了完美平台,为五角场未来发展的商务格局奠定了良好基础。(李正浩)