

# 明园·涵翠苑:250万3房“买断内中环”

地产评论员 许佳婷



限购令下的上海楼市,可以用惨淡来形容。从城心项目到佘山别墅,开发商不得不出浑身解数。即使如此,购房者更多选择了观望,成交停滞,楼市一片迷茫。但是,在楼市大盘走弱的局势下,明园涵翠苑就创造了逆势热销的奇迹。

位于大宁国际社区的明园涵翠苑在上月公开发售之时,以一天50套的佳绩成为大宁板块炙手可热的项目,之后持续热销的态势更让众多目光聚焦。

货真价实,绝版土地

“我们项目所处的位置是上

海绝无仅有的绝版土地,大宁国际社区核心。”在明园涵翠苑现场,销售人员一语概括出了涵翠苑的地段价值。在上月底,明园涵翠苑开盘伊始众多客户纷纷抢购,特别是其新房源中,还包括了总价在250万左右的3房,这让许多因为担心市中心住宅总价过高的买家,获得重回市中心居住的机会。

市中心物业,资产保障

纽约,围绕着中央公园分布着最高尚的豪宅区。其中,最著名的就是位于城市中心的上东区。英国,在其城市中央——海德公园旁的海德公园一号,位列世界十大豪

宅之一。

至于上海,城市中心土地的稀缺同样带来了价值的不断攀升,无论是一手房还是二手房,内中环始终是市场价格的领头羊,据新一轮数据统计,上海内中环房源平均价格已高达40000元/平方米,近两年开出的新房和次新房价格更是远远高于平均价格。

明星产品打开资金通路

明园涵翠苑精工品质和核心位置注定了他将是市场中的明星级项目,而资金从紧、政策依旧的楼市现状更让250万内中环3房的明园涵翠苑成为市场里明星中

的明星。

2011年新政之后至今,楼市持续走低。并非购买力不够,而是许多买家对于市场后续走势不明朗的担忧与项目前景无法预期的恐慌。然而无论是刚需也好,CPI继续上行的保值需求也罢,明星产品依旧是资金通路与私人资产保值的首选。

明园集团推出明园森林都市三期涵翠苑,拥有明园集团强大的企业保证。坐拥上海南北的黄金中轴之上,成就大宁核心50万方艺术宅邸,俯瞰左右,众星捧月,享受多重国际配套,于核心之上纵览城市繁华。

## 浦江华侨城四期撬动上海楼市寒冰



的楼盘占了半数席位,其中不乏实力雄厚的大开发商身影,楼市一片凄风苦雨。

依稀记得,2009年初楼市陷入低迷,浦江华侨城二期以2个月逾10亿问鼎申城;2010年调控下楼市萎靡不振,浦江华侨城三期荣膺闵行销售冠军,上海市排名第三。时隔一年,在整个楼市成交量陷入冰冻之时,浦江华侨城两天2.6亿的热销成绩,不仅再次奠定了浦江华侨城四期开门红,正式打响了加冕南上海销售冠军的头炮,更为进入寒冬的楼市注入了一剂强心针。

在浦江华侨城开盘现场,笔者见到了几近难寻的人头攒动景象,并随机采访了几位前来认购房源的客户,尽管楼市观望情绪浓厚,但受访对象都表达出很强的购房意向,除了产品本身的吸引力之外,今年华侨城在建的50万平米商业中心项目以及家乐福旗舰店、五星级联合院线等高端商业配套的进驻,也为购房者注入了更大的置业信心。

(程威菁)

### 浦江华侨城四期项目介绍

作为浦江华侨城这个拥有辉煌战绩家族的最新一代成员,四期通过“三大产品、四大超越”进一步彰显了威严的王者风范。

4层叠院1-2层为复式公寓,面积相较三期提升至220平方米,面宽也达到7.3米,不仅户户朝南,且坐享多重庭院。近100平方米下沉式全明地下室将是超值赠送。3-4层同样为复式,约200平方米的面积,面宽达14米,顶层可直通屋顶花园,尽享夜空之美。

11层观景公寓,单套面积约为100平方米。多层公寓作为社区仅有的高层建筑,占据组团景观制高点。

联排别墅外立面大面积采用石材,面积约287-327平方米,面宽升级至9米,还特别附赠120-150平方米全明地空间,桌球、影音、SPA随心而悦。此外,业主还可私拥超大面积私家花园以及配备入户的地下停车位。

## 除了价格,还有首创理念

中梁·海伦国际冰点热销解读



随着严厉的楼市调控政策,目前成交量几近跌至低谷。同时,众多品牌开发商纷纷带头打折降价,期望通过价格优势吸引购买,甚至部分楼盘的降价幅度超过了20%。在如此严峻的形势下,位居虹口核心的海伦国际却门庭若市、人头攒动,开盘不到一个月的时间,已去化了65%的房源,成交额过2亿元。

性价比彰显无疑。

投资自用双结合

目前市场上,内环内的住房供应量很小。即便有也已40-50平方米为主的户型,这样的大小对于已一家三口为单位的家庭来说,显得局促。尤其是针孩子来说,没有一个独立的空间,并不利于其成长。而海伦国际最小的80平方米户型,不仅利用4.5米的层高优势,分割成上下两层。更将空间使用率发挥极致,组成3+1房的格局。孩子不仅拥有独立的房间,更有一个自己的独立书房。这对于寸土寸金的市中心项目来说,绝对是可遇而不可求的。

可是该项目主力户型为120-140平方米,单套总价较高是个不可回避的问题。如何解决这个问题是海伦国际最核心的营销重点。

经过一轮一轮严谨的市场调研及经验稀缺,该项目制定了一套特殊的销售模式——以80平方米户型为例,该房单独出租月租金约为4000元,而将该房装修成为2套40平方米左右的复式房后,每套可得租金3000元,同样一套房分隔后所得的租金回报高出50%。确实,理性的价格调整,准确的产品定位,特殊的营销方案是积极主动应对疲软楼市的好方法。海伦国际弱市畅销的案例,值得当下在售楼盘的开发商、营销代理公司等借鉴。

(王蓓莲)

### 直击上海第一刚需现场

## 远洋7号:迎来上千意向买家



后一季,赢取2.5万元幸福置业基金仅剩最后一次机会。

作为首度奉献给上海的1号作品,远洋选择了契合上海精神气质的法式风,向上海献礼典型的海派风格作品。因此,远洋首次亮相的远洋7号项目,推出了一般只有大户型、别墅才会使用的法式风格建筑风格。即使身为经典刚需产品,远洋7号采用多层次园林景观环绕着由小高层精品公寓、雅致SOHO、风情步行街及缤纷社区商业中心组成的法式时尚社区;空中花园设计,低调中自显高格;为怀抱巴黎梦想、追求质感生活的青年带来全新的人居体验。

远洋7号,总建筑面积约12万平方米,是远洋地产继承和汲取了法式海派建筑特色的杰作。坐拥3.4平方公里的美兰湖生态绿化、

30万平方米湖景水域,280亩美兰湖、110亩诺贝尔科技公园组成的生态环境。同时,作为上海购房客户青睐的轨交房,远洋7号距地铁7号线美兰湖站仅100米直线距离,拥有两横三纵立体交通网络,自成方圆而又不失便捷的优越生活环境,为“离尘不离城”做了最好的注解。

在远洋7号周边,已建成的奥特莱斯、北欧风情街、世纪联华等国际级生活配套设施一应俱全。此外,美兰湖还是上海最大的婚纱摄影基地,走在这座“浪漫之都”的路上,每天都能看到几十对新人在拍摄婚纱照,生活的甜蜜不言而喻。

同时,在物业方面,远洋7号为此特别引进国际物业管理专家,为每一位业主提供国际化、专业化、高品质的全方位精品服务。(许佳婷)

地段仍旧是重点

经过对众多购买客户的分析,海伦国际首先吸引他们的依然是优越的地理位置及成熟完备的商业配套。作为一个内环内绝对对市中心的项目,海伦国际距北外滩仅1.5公里,步行5分钟即至繁华的四川北路商业街、多伦路文化名人街以及虹口足球场及鲁迅公园。同时该项目不仅拥有正对轨交3号线的轨交优势,周边更有4号线、8号线、10号线、22号线(在建)环伺,可以说构筑了一个完美的交通网络。

价格就是硬道理

目前同区域在售楼盘,基本均价在45000元/平方米-50000元/平方米之间。而该项目22900元/平方米起的合理定价,也是成就该项目热销的重要因素之一。相同的地段优势、同等的配套设施、一样的便利交通,却仅是同区项目6折的价格,即刻将该项目的超高