

## 明园·涵翠苑 谁是最有潜力设计师?



3月17日,明园·涵翠苑于售楼中心举办了“寻找最有潜力的设计师”明园·涵翠苑艺术空间设计大赛启动礼活动。

此次设计大赛,特别邀请了行业精英和知名艺术家担纲评委。大赛不仅设置总价值近7万元现金奖励,同时,获奖者更可获得国际知名建筑师事务所B+H公司1年顾问合同和国内知名家具公司实习、工作的机会。

集艺术与工艺之美的明园·涵翠苑,地处内中环大宁板块核心位置,交通便利、配套齐全。项目经南北高架、中环线和地铁1号线可方便连接五角场、大宁、大华、上海火车站、人民广场五大商圈。周边更有上

海马戏城、大宁商业中心、大宁灵石公园、闸北公园、闸北网球馆、上海第十人民医院等一系列生活配套,和上海大学、风华中学、古田中学、大宁国际幼儿园及小学、闸北区实验小学等教育资源。

明园·涵翠苑在房型的设计上更是匠心独具,其中87-89平方米两房、小三房户型,功能明晰,可供两代人共同生活,三梯六户设计更使得“得房率”提升至80%以上。

据悉,明园·涵翠苑现已推出“买房送奔驰”的优惠活动,凡在活动期间内成功认购明园·涵翠苑任意房型一套,均可获增价值20万以上的汽车一辆。

(陈孜孜)

## 东方御水湾: 浦东中环诞生“刚需明星”

上周日,位于浦东中环旁的东方御水湾开盘,全面8.5折公开优惠,据项目负责人透露,首批小高层预定率已达50%。这次东方御水湾开盘主要有90套65平方米、89平方米一室两厅、两室两厅、三室两厅的小高层景观公寓房。

据悉,项目65平方米的二居室,空间豁达开阔,两房朝南,售价约在140万元左右。总价约在200万元内的89平方米三居室,两房朝南,均带功能性景观阳台,大面积向气派客厅,将小区绿化美景全然引入室内亲近自然。

另外,小区绿化率高达

45%,容积率仅为1.1,以开发商精心设计布局的低容积率高绿化率以其“一高一低”在此地段打造出海派人文精致生活领地,是首次置业、刚性需求、改善型的居住首选。

从区位版图上看,东方御水湾虽位于浦东新区中、外环之间,交通便捷,有在建的轨交11号线途经御水湾附近区域,距离最近的站点——御桥路站1公里。

据悉,在此次小高层景观公寓开盘后,随即5层复式电梯情景洋房还有38套联体别墅相当于4月再度面市,成为不少刚需客、改善客瞩目的焦点。

(程威蔚)

欢迎加入  
《新民地铁》置业俱乐部

### 周末组织看房项目:

■开往嘉兴海盐(山海湖畔,距南北湖景区7公里):南北湖海伦花城,70年产权花园洋房,65平方米总价约27万元(9号楼106室),慢境中享受远离尘嚣的平静,享受健康生活,四季采摘游、农家乐活动持续报名中。

看房热线:021-51088316

■开往太仓浏河(沪太路到底,距上海宝山2公里):北上海假日公寓,距美兰湖仅8公里,毗邻地铁7号线延伸段,50-70平方米小户型总价28.8万元起(2号楼209室),40年产权,首付50%可贷款。

看房热线:021-51088016

### 深度观察

# 楼市入春还待时日

## —2012年上海之春房展会现场纪实

地产评论员 罗婕

一年一度的“上海之春”房展会上周拉开帷幕,关注楼市的“每个人都等得有点不耐烦了,作为2012年的开春第一展,远郊楼盘大打价格战,海外置业集体上阵,占领半壁江山……开发商在期待着市场的进一步反应,置业者在观望房价会否继续下行。其实,今年的市场关键词很简单:刚需!还是刚需!



### 招保万金集体缺席 “降价,刚需”成救命稻草

“最低7888元/平方米,我们有看房班车,要看下吗?昆山投资商铺,低总价不限贷。”上周开幕的“上海之春”房展会上,人们还没有走进上海展览中心,就被推销各种打折楼盘或者商铺的销售人员团团围住。2012年开春第一展,远郊楼盘集中登场,中心楼盘凤毛麟角,而各大知名房企却集体缺席。

本届上海之春最为扎眼的还要数各类打折楼盘:上置美兰湖贴出7.7折的大面积广告旗帜,新虹桥雅苑全款94折、贷款95折。以往被各大名企占据的会场外的专馆,如今只有象屿集团一家,并打起了团购集合号。与周边地区项目的凶猛之势相比,市区内中环的楼盘屈指可数,如普陀区的上海香溢花城推出98折优惠,全款再减两万元,据销售人员介绍,目前也就剩几套房源了,看起来市区内的房源还是比较畅销的。

据了解,市区内项目成交比例占此次房展会国内楼盘的50%,关注市区、浦东房源的人也占多数。而业内人士表示,楼盘纷纷打起价格战,但目前住宅成交量不见明显回升。以此,也给楼市释放信号,拐点是否真的来了,还待时日观察。

### 墙里开花墙外香 “海外专场”后来居上

每一年的“上海之春”房展会总上演墙里开花墙外香的局面,只不过,今年更胜于以往。“海外专馆占据了整个西一馆二层,参展数量可以说是前所未有”。主办方仲先生告诉记者,15个海外置业热门地区带来100多个楼盘参展,从意向成交的数据来看,海外市场还是相当受热捧,海外楼盘也推出了众多优惠政策来吸引投资者。

笔者观察,本届房展会,市民关注较多的海外项目主要来自美国、加拿大及澳大利亚,某参展项目举办的加拿大置业讲座,每场人都坐得满满的。

此外,上海首家海外置业生活服务平台“EJU海服会”携手马来西亚知名开发商,带来多个明星楼盘,并在海外专场中设立“海服会”展台和马来西亚房产专馆。

“现在的买家对海外置业越来越看重,我们也只能越来越务实,所以才会推更实在的大城市公寓房甚至学区房。”海服会的工作人员刘小姐表示,未来会将留学、旅游、移民和置业安家等一条龙服务与客户需求最大程度地无缝对接,这也是海外置业的趋势。

### ◎链接

#### 未开盘人气先聚

据了解,今年有部分参展的楼盘还未开盘,这次只是为了做形象推广,如青浦朱家角西镇的楼盘、浦东日月光水岸花园、闵行嘉怡水岸、上海理想城等,但是参展反映来登记的人还是挺多的。上置集团带来的众多楼盘中,有三个办公楼项目,据现场的销售人员介绍,虽然没有成交量,但是已经有20来家意向客户,他们也感到比较满意。

#### 代理行主导“高科技”

与历年房展会相似的是,知名代理行也打包代理了多个项目组团。“同策这次带了多个楼盘来参展,为的是聚集人气,代理项目上百个的同策咨询向来重视类似的营销机会。”同策咨询的工作人员表示。

而这次乐居网上房展会,颠覆传统房展会单一式看展模式,推出“线上选房,线下看房,场内选房,场外看房”新模式。

◎后记

## 一次失败的价格试探

为期4天的上海之春终于拉上了帷幕,据主办方统计,此次前来参观的人流量达到11万左右,国内楼盘总成交金额近2.5亿元,意向成交金额近5亿元,预登记2139套。数据与去年同期持平,略有下降。

但是不少参展商也表示,今年的情况比去年好很多,以往的参观者只拿材料不询问,这次问询的人

比较多,“刚性需求的释放是主要因素。”

从现场成交情况来看,刚性需求还是占最多,外环附近的房源如闵行、嘉定、松江、青浦、奉贤等地段,推出众多优惠政策,同时也吸引了不少市民的关注。

“上海之春”一直被视作当年上海楼市的风向标,开发商往往希望

在房展会上,通过比对其他项目情况和参观者的反应,来试探价格。但今年,以“招保万金”为代表的国内一线房企集体缺席,参观者又是问多买少,使这次展会的“试金”功能大大降低。

部分开发商认为,与其参加房展会,还不如直接采取大幅降价策略来得更为直接有效。