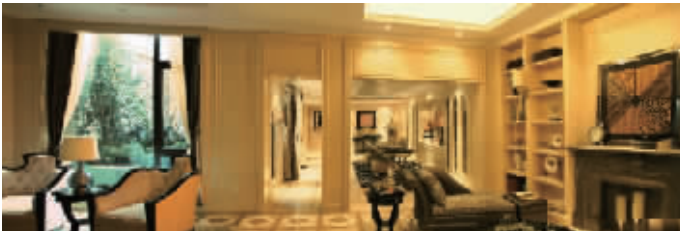


中建大公馆样板间揭开面纱 高端买家为谁豪掷千金？

独|家|探|盘

地产评论员 马颖之



自去年第四季度低调入市以来，中建大公馆凭借在新江湾城的“独墅一帜”和中建地产的国际品牌实力获得了市场的高度关注。项目在未集中开盘的情况下登顶去年11月单价5万元以上的豪宅销冠，得因几位神秘买家集中入手价值不菲的独栋产品。如此一来，项目在高端圈层中累积了相当的口碑。

中建大公馆究竟有何种魅力竟令高端买家仅凭图纸便豪掷千金？

在限墅、限赠令下，1.0容积率纯墅区和1:1高附加值是真是假？

见识了仁恒怡庭的平和优雅、华润橡树湾的闲适精致，中建大公馆又以怎样独特的别墅产品奉献给新江湾城？

4月7日，中建大公馆面向高端财富客群举办了香港大师麦玲玲文化讲座，并向市场公开了项目的叠墅样板间。新民楼市受邀实地探访并向市场揭开中建大公馆的神秘面纱。

城市中心独栋 中建精工超越平凡

中建大公馆位于新江湾城核心，并坐拥上海唯一的9.45平方公里新江湾生态湿地，同时借助畅达交通和五角场繁华商业，既回归了自然的居住环境，又享受城市中心生活的便利。这片土地论生活论价值，放眼整个上海恐无出其右者。这也是中建地产重金夺地的主因。

在如此珍稀的土地上，中建地

产凭借世界级精工实力打造城市独栋别墅，土地、品牌、产品，三者的实力和水准可谓“相得益彰”。这也不难解释，为何高端买家仅凭图纸便果断买下中建大公馆价值不菲的独栋别墅了。

据介绍，除了独栋别墅，中建大公馆还拥有类独栋和叠加别墅等产品类型，这些产品也同样受到市场的欢迎，更有不少买家将中建大公馆作为城市第一居所，并直言“找到了真正的城市别墅”。

1.0 容积率纯墅区 新江湾城再难寻

作为外滩十公里半径内唯一的纯别墅区，中建大公馆不负众望，为新江湾城奉上容积率仅为1.0的城市生活。事实上，限墅令下，市场上可供选择的容积率如此低的别墅少之又少，且都集中在远离城市的偏远地区。中建大公馆的出现为城市别墅树立了真正的生活样本。

在中建大公馆社区，低容积率直接体现在阔绰的生活空间上。在探访叠墅样板间的过程中，我们感受到低密度生活的惬意。在一片绿意盎然里，叠墅若隐若现地藏在其中。虽然叠墅产品分为上叠、中叠、下叠三种（建筑面积在230—260平方米间），但邻里间的私密生活都得到很好的保证，同一栋业主可由私家电梯直接入户，彼此独立无干扰；栋间距也比普通的别墅区来得宽敞，开发商还结合绿化植被进行有层次感的打造，疏疏密密间，为业主创造了极富情趣的生活。

除了低容积率，高附加值也成为产品的一大卖点。据介绍，230平方米的叠墅产品，总共的使用面积可达400平方米之多。例如：产品地下空间都是附赠，“4.4米高全明地下一层”是叠墅的一大创新，采用三段式设计，内镶下沉式庭院，为整层空间引入充沛阳光。

中建大公馆专线
400-635-8880转610

中环名品公馆系列报道之三 | 月销火爆启示

中环刚需行情成楼市热点

随着楼市调控的深入，上海市场冷热不均的特征愈发显现，进入2012年后尤为明显。今年以来，以“中环”、“刚需”、“性价比”三大核心购买力为主体的市场格局已经成型，上海楼市热点凸现“中环刚需行情”。以中环名品公馆为代表的批物业，验证了这一市场行情。

中环刚需行情并非简单意义上的降价行情。今年不少中环沿线物业瞄准刚需市场开始以价求市，但市场成交依旧冷热不均。中环名品公馆在3月实现单月成交3亿多元的惊人业绩，创造该盘开盘来最好的市场成交。

在“以价换市”的大背景下，中环沿线物业的价格调整是大势所趋，但非救市良策。降价推动性价比，才是客户根本的评判依据。中环名品公馆对两房实施“菁英置业助力计划”，客户看到的是每套有70—100万元不等的优惠，实质是依赖于其优秀的品质链，形成了高性价比，使其物业拥有

居住、升值等阶段性竞争力。

近期，不少中环沿线物业以低单价推广，但成交依旧低迷，其根本原因仍是总价抗性。关注中环名品公馆的刚需买家正在从两房向三房转移，其重要的一点是三房的实际总价，由于相关的配送面积大于两房，加上全装修配制，实现了总价控制。

值得一提的是，刚需客户并非一味追求低价抓盘，而是由短期需求满足和长期物业发展增值两种心态构成。

以中环名品公馆为例，76%的成交客户看中的是该物业区域成长性，加之有大型商业、星级酒店、高档写字楼等综合性配套，以及自身高标准建造、高配套装修等一步到位的品质支撑。其中有42%的购房者是从中环沿线其它物业转移过来。

(卿香)

中环名品公馆专线
400-635-8880转168

开年卖得最火的别墅 竟在淀山湖！

2012年开年以来，大上海别墅市场卖得最火的项目，不在佘山、不在朱家角，而在淀山湖。富力湾凭借199万元的入门价位、淀山湖一线湖景的位置，成为

诸多购房者投资、置业双赢之选。

富力湾专线
400-635-8880转900

绿地·提香公馆 “薪”享“室”成 首付36万轻松置业

高房价时代， 留给普通人的房子在哪里？

改革开放30多年，房地产市场可谓跌宕起伏，房价潮涨潮落，牵动着无数人的心弦。楼价的每轮调整都受不同因素影响，有人民币升值带来的热钱流入，有宽松的货币政策导致的流动性过剩，有城市化进程的加速导致刚性需求的急剧攀升等等。正是这些因素推动了楼市的居高不下，高房价已经推高了购房者的预期，即便是这样，也很难买到舒心的房子。走过低迷，楼价始终没有跌到购房者预期的心理价位。在高房价时代，还能找到留给普通人的房子吗？



效果图

咨询电话：

59103333 59516868

项目地址：嘉定新城双单路云谷路路口
开发商：上海绿地源盛置业有限公司
投资商：上海绿地集团

文案 朱艳秋

市场：新政之下，刚需买家出手的时机是否成熟？

绿地·提香公馆 嘉定新城“低价”

虽然楼市调控政策不放松，但普通房标准的调整、首次置业基准利率的恢复等优惠政策都足以说明2012年楼市没有预期那么糟，至少对于刚性需求的购房者来说，这是一次入市的好时机。与其继续观望，不如抓住良机。

36万首付，在上海能买到什么样的房子？是市区房龄20年以上的单间老公房，还是远郊交通不便配套不全的新房？绿地·提香公馆即将开盘的二期，受利于嘉定新城区域800亿规划，坐于11号线嘉定新城站之上，以低首付36万的“低价”来实现刚需的置业梦。

买家：新政带来市场重大变化，买家置业标准有什么新的变化？

绿地·提香公馆 提前五年，置业一步到位

如今的购房者买房不再只简单的认价格，刚需房的意义也不简单定义为居住，更重要的是体现一种全然的生活方式。房子必须要具备交通、配套、教育等满足生活需求的条件。买个好房子关系到一辈子，观念要转变，买房不能只图眼前，刚需购房更要“一步到位”！

提香公馆作为区域高性价比的潜力楼盘，特别是生活、工作、教育等便利资源都通通规划到位，无疑是刚需置业的上佳选择！

产品：什么样的产品能够迎合新的市场需求？

提香公馆置业者全录

宋女士 32岁

来上海打拼了十多年，错过了前几年的低价，今年不想再错过了。我和我先生算了一笔账，提香公馆总价120万，首付只有36万，对我们来说完全能承受。除去双方公积金贷款的60万，商业贷款只需24万就够了，这样每月只承担不到1500元的按揭贷款，完全没有负担，比租房还划算。而且我们也准备要小孩了，项目周围已有的重点中学华师大二附中、在建的育英幼儿园、蒙特梭利幼儿园等教育配套解决了孩子将来的就学问题，这一点很重要。

李先生 28岁

一个好房子，能完成我们两个愿望：经营好自己的小家，兼顾好父母的大家。做个顾家的人。了解到提香公馆是嘉定新城区域唯一的纯小高层社区，社区内人车分流并且相邻千米河道，环境肯定没的说，让我们对小家充满了期待。关键离11号线嘉定新城站不到200米，这样平时去双方父母家非常方便，有时间还是希望多陪陪他们。

王先生 27岁

提香公馆一期的时候我就关注了，比较看中生活配套，如中信泰富大型商业配套、新光百货、麦德龙超市等。另外全南的房型我也很满意，一步到位以后做婚房。可买房最头疼装修，一是自己没时间盯，二是买完房也没什么闲钱，所以一直在犹豫没有出手。不过听说提香公馆二期送装修，这样消除了我之前的顾虑，该出手时就出手了。