

填补浦东核心区大型商业长期空白

32 万平方米综合体 激活张江

地产评论员 龚奎

上海首座 PASEO 生态商业广场的建设,将使张江地区告别无大型商业配套的历史。

业内认为,张江新商圈有可能随之在未来数年内迅速崛起,以轨道 2 号线金科路站长泰国际广场为核心,联合张江高科站、广兰路站、科苑路高校集群、张江集镇、张江家乐福等九大区域商圈,呈现出一个全新面貌的大浦东商业格局。

张江商业困局

在世博展览馆举办的第八届上海商业博览会上,上海首座引入“PASEO”概念的散步道探索式生态商业广场——长泰广场引人瞩目。

“长甲地产落子张江,看似险棋,实际是妙着”,一位参展同行这样评价。

张江虽位于浦东新区的几何中心位置,商业项目的数量与质量却长期落后于周边区域,缺乏成熟的商业环境,也是不少有实力的商业地产开发者,面对张江巨大的需求潜能踟蹰却步的一个主要原因。

目前在张江,商业形态仍以居住社区配套为主,零散分布在轨道 2 号线张江站、张江镇、张东路、集电港、中芯社区、香楠社区、城市经典社区等处,较大的商业网点仅有大型卖场张江家乐福和以餐饮为主

的上海传奇两处。大型商业稀少且业态单一,对于消费者而言没有足够的吸引力来驻足停留;其他社区配套型商业又主要服务于当地居民,张江从业人员基本不会考虑选择进行消费。张江地区消费外流现象突出。“工作居住在张江,休闲购物到联洋”的张江男生活模式,折射出区域商业发展的窘境。

专家指出,张江商业现状没有成型的商圈出现的根本原因是商业载体的建设与消费需求的不匹配。这一问题若不能得到妥善解决,将会影响未来发展中产业和人口向园区的集聚,从而制约张江高科区产业化与城市化进程。

浦东新商业中心

与现状形成鲜明对比的,是张江商业诱人的发展前景。

“张江男”是张江的形象名片,也是张江消费潜力的直接写照。张江高科技园区囊括了世界几乎所有的高新技术产业企业在此落户,一份研究机构调查显示,张江聚集了消费能力活跃的高学历,高收入,高技术人才,其中本科及以上学历者占比 50% 以上,人均月收入约相当于上海人均月收入的 2 倍。

据有关规划,至 2020 年,仅张江及唐镇两片区的规划居住人口就将达 35 万人。而张江高科技园区的从业人口预计增加到 50 万



长泰广场(效果)图,开放式的设计是项目一大亮点。

人。业内人士指出,张江无论从规划还是政策因素角度,都具有得天独厚的优势——规模大、实力强、具有发展潜力,张江具备了充分的条件,崛起成为大上海的商业新极核。

为此,长泰广场的建设被业界所看重,不仅因为其填补了长期以来的地区商业空白,更重要的是,围绕该项目将出现一个竞争力十足的新型商圈,改写整个浦东的商业版图。资料显示,长泰广场轨道二号线金科路站上盖位置,车行 4 分钟可上内环,6 分钟即达中环,碧云、联洋、金桥、陆家嘴等高端人群聚居区均在驾车三十分分钟辐射圈之内。地铁、有轨电车,可以导入更多的优质消费人群。长甲地产总裁助理梁晓磊表示:“长泰广场的发展定位将不止于张江,而是大浦东的商业中心,长泰广场将拥有超过 75 万优质高端人群的巨大潜在消费力。”

“PASEO”留住张江男

作为张江区域迄今为止首个开放式城市综合体项目,长泰广场在上海率先引入了“PASEO”概念。

如何改变张江人去其他区域消费的习惯?如何实现张江从“工作目的地”到“生活目的地”的转变?长甲地产执行董事赵宏阳接受

媒体采访时,再次提到了长甲地产“城市价值推动者”的理念,他认为,尊重都市人、尊重生活,是长泰广场商业、商务业态的突出特点,长甲地产倾力打造的长泰广场,从建筑规划伊始,便致力于打造这样一种完全契合都市人内心呼唤的生活方式。

“PASEO”是西班牙语,意为“散步”、“散步道”。长泰广场 15 万平方米散步式休闲购物广场,包含零售、餐饮美食、娱乐休闲、主力店、服务、儿童主题等六大主题,既有传统商圈的琳琅商品,又凸显自身特色。巅峰娱乐世界拥有浦东地区最大的巨幕银幕,儿童主题区分为儿童娱乐和服饰,服务业态包含高端的养生、SPA、个人护理以及个性化的商务服务类型;主力店包括大型品牌超市、电器城等……一个长泰广场,却几乎能包容下整个城市的万象生活。5 幢 11 层的 5A 甲级办公楼是长泰广场又一重要的组成部分,总建筑面积达 10 万平方米,由缔造上海外滩 70% 建筑的巴马丹拿公司担纲设计。

据悉,长泰广场目前已进入招商阶段。长甲地产标示,将 100% 持有项目产权,不对外分割发售,以保证了商业业态的完整和可控,此举无疑将对商户起到更好的保障作用,令其能更好地经营好自身品牌,获取最大的收益。

◎延伸阅读

媒体聚焦张江商业崛起



长泰广场能否成为解开张江商业困局的一把金钥匙?初露真容的长泰广场,已经成为上海房地产媒体竞相报道的对象。图为 10 月 23 日,在长甲地产总部,项目负责人就长

泰广场未来的管理运营等问题接受媒体采访。

他表示,在宏观调控下,开发商转向商业地产是一种趋势,而长甲地产早在 3 年前便已确立了将住宅地产、商业地产以及资本运营作为驱动公司可持续发展的战略。长泰广场无论从区位、配套、通勤、消费人群等方面,都拥有着巨大的商业潜力,公司非常看好该项目的未来发展,同时也作为长甲地产操作零售商业地产项目的一次尝试。

富力湾湖景花园洋房

新品“四季半岛”即将面市

淀山湖畔的富力湾,曾在楼市冬季热销别墅而震撼上海。继富力湾别墅之后,富力湾将在近期推出二期花园洋房。

据了解,此富力湾二期名叫“四季半岛”,社区主要以 50—90 平方米的洋房为主,还有 120 平方米的大平层,同时社区还有叠墅可供购房者选择。

四季半岛采用法式风格。建筑采用石材铺贴,鲜明的线条和稳重的色彩,每一分都在表达着法式殿堂的神韵。社区内不论 4

层、6 层洋房,或叠墅,均采用电梯入户。项目采用大面宽、小进深的房型设计,准确把握居住要求,合理布置功能区域。

此外,四季半岛采用酒店式物管服务,为业主提供多达 17 项服务内容。同时,社区配备往来市区的班车,方便业主的出行。四季半岛还拥有两个星级高端会所,篮球、羽毛球、游泳池、商业风情街、景观餐厅等。

据悉,四季半岛示范范围展示区将于近期开放。(黄莹)

上海买房呼叫中心:400-635-8880 转 900

中邦上海城

买房送车一天 20 辆

自中邦上海城宣布“银十”接收行动以来,就不断创造楼市奇迹,引来众多置业者的关注。上周末,中邦上海城售楼处再次上演疯狂一幕,众多业主共同见证中邦上海城践行 19 条生活专属计划之买房送车,一天送车 20 辆!

据了解,中邦上海城此次在售楼处举办买房送车的活动,主要就是为了让更多前来购房的置业者看到中邦上海城的 19 大生活专属计划不是噱头,而是实实在在用心去做的一项承诺。

通过中邦上海城的买房送车计划,我们可以看出中邦上海城“全心全意为业主着想”的理念。当然,买房送车计划只为业主解决了出行的难题,还不足以给业

主提供一个良好的生活氛围。

为此,中邦上海城全力打造了上海城市生活特区定制式服务计划。其中包括解决业主及其家庭成员工作问题的就业保障计划,解决食品卫生安全隐患的快乐农夫计划、社区食堂计划等 19 条给力的专属计划。

据悉,中邦上海城将于近日与百联集团签约,引进百联购物中心,届时中邦上海城的业主在社区内就能轻松购物,还能享有业主专属优惠。

目前中邦上海城正在热销的 87—144 平方米“名悦”公寓,首付 18 万元起,本周六免费看房班车继续开通,如有意向,请提早预约。(沈程)

上海买房呼叫中心:400-635-8880 转 111

宝山万达广场

小户型写字楼投资升温



28000 元 / 平方米。六年间,写字楼价格一路走高,租赁、交易市场双双火爆。与五角场万达广场一样,宝山万达广场 45—65 平方米写字楼同样拥有中环核心资源,更是现房年内交付,即买即用,投资潜力不可限量。(罗婕)

松江万达广场 2 期 顺势加推

松江万达广场全装修 SOHO 办公自 9 月开盘以来,持续热销,1 期 800 余套房源闪电清盘,稳登 9 月上海楼市商办类销售冠军宝座。为庆祝松江万达广场全装修 SOHO 办公一期完美售罄,10 月 26 日,松江万达广场邀请 300 余位业主,举办答谢晚宴。

据了解,松江万达广场总体量 32 万平方米,契合生态商务区汇集商业、生活、娱乐于一体的区域复合定位,涵盖商业广场、步行街、全装修 SOHO 办公等多元业态,全面升级松江商业,打造一站式繁华商圈。

此外,全装修 SOHO 办公 2 期的强势亮相,顺势加推,目前正在火热预约中。同时,松江万达广场最后一批绝版稀缺铺王也将压轴登场,主力面积为 120—200 平方米,更是聚集全城投资者目光。

(罗婕)

近几年,办公租赁、销售市场的需求不断增强,不断升温的写字楼市场正成为不动产投资新的价值高地。最新统计数据显

示,上海小户型办公楼需求约占整个写字楼市场的 55%,且上海办公楼市场的租赁行情整体看涨。

宝山万达广场小面积、低总价的写字楼产品凭借其中环资源优势、轨道交通、繁华商业、名企总部资源,成为深受客户青睐的王牌投资产品。

据了解,宝山万达广场小户型写字楼不仅有宏伟的建筑外观,并且依靠南北高架、轨交 1 号线等多维立体交通,成为北上海小户型写字楼产品翘楚。据悉,近日广场甲级写字楼将有行业巨头签约进驻 19 个整层,项目正在加速成为北上海名企总部。

2006 年,上海五角场万达广场盛大开业,最初其写字楼以 8000 元 / 平方米均价成交,迄今为止,现写字楼成交均价已高达