

轨交 11 号线、塔伯曼商业、菁英湖公园环伺左右

# 中建溪岸澜庭备受刚需市场关注

地产评论员 马颖之

随着南翔区域“三站三片”规划战略的明确,南翔“菁英湖”国际社区雏形已现。中建溪岸澜庭所在的轨交 11 号线花园路站,未来还将地铁上盖塔伯曼超级商业旗舰,又近邻菁英湖公园,轨交、商业、公园……未来居者步行即可享受国际社区的便利与悠闲。因此,中建溪岸澜庭备受追捧。据悉,该项目将于近期开盘。

## 国际生态社区成就阳光生活

中建溪岸澜庭总建筑面积约 22 万平方米,项目北临嘉美路(东张泾),西临景观河道横沥河,南面嘉程路,东面德园路。整个小区由两条原生河湾自然环抱,并独占近 800 米滨河风光带,成为城市中不可多得国际化生态社区。



社区内规划有 12 幢高层阔景公寓,以功能主义高得房率设计打造灵动户型,在户型设计方面非常注意采光设计,大面宽、大尺度,许多户型有三个南向开间。而独创设计令中间套也可做到南北通透,北

侧房源可享受到充足阳光。据悉,项目主力产品为 88 平方米的三房和 128 平方米的四房,可完全满足三代同堂生活,是刚需置业者一步到位的理想之选。

## “零距离”轨交站点便利出行

项目所处菁英湖板块拥有便利的交通,不仅沪嘉、嘉闵两大高架由此经过,南翔区域“三站三片”规划更明确将在此增设轨交 11 号线花园路站。

轨交 11 号线横贯上海,拉近了昔日古镇南翔与市区的距离,可换乘轨交 2 号线,便利连接梅泰恒、中山公园、徐家汇等各大商圈。不远处,L3 号线也已在规划建设中,建成

后 L3 号线将直接连接南翔与虹桥枢纽,双轨交犹如两条快速动脉,将为区域发展注入强劲动力。

## 地铁上盖商业相伴繁华

据了解,目前该板块早已形成醇熟的商业配套,更令人充满期待的是,规划中的轨交 11 号线花园站还将建成地铁上盖的超级国际商业旗舰塔伯曼(Taubman)。它将以美国历史上最成功的 REIT(即“房地产投资信托基金”)身份,携 50 年区域型购物中心领域的卓越经验入驻南翔。国际商业巨鳄入驻,无疑是看中了该区域巨大的商机和价值潜力。这一巨型商业引擎,不仅辐射周边,更将带动区域的发展。

上海买房呼叫中心:400-635-8880转399

## 雅戈尔置业“长风 8 号”系列解读

# 用鉴赏的眼光阅读长风 8 号

2012 年 12 月,在全城瞩目下,打造两年之久的雅戈尔置业“长风 8 号”将会揭开神秘面纱——项目将于近期正式向市场公开样板间。

雅戈尔置业有何背景?为何初人上海就大手笔夺下长风地王?未来长风 8 号将为上海高端购房群体带来怎样的生活想象?业内同行将如何评判长风 8 号?自本周起,新民楼市将围绕雅戈尔置业的品牌故事和长风 8 号项目展开系列解读。

## “甬商巨子雅戈尔要来上海了!”

2010 年 9 月,雅戈尔置业进军上海房地产市场,一举以 2.6 万元/平方米的楼板价在土地招拍挂市场夺得长风 8 号东地块,成为年度土地单价地王!雅戈尔置业斥巨资夺得这幅正长风地块,不仅令上海楼市惊叹

不已,更令诸多业内同行感慨:“甬商巨子雅戈尔终于要来上海了!”

事实上,经历了 20 余年的行业品牌积淀,雅戈尔置业分别在宁波、苏州、杭州三座城市留下了一系列辉煌战绩。

雅戈尔置业从宁波开始打造精品高端住宅,市中心地标“海景花园”是宁波人心目中“豪宅 NO.1”,历经六年后二手房单价之高仍统领宁波高端市场,不仅如此,雅戈尔置业品牌的产品在高端市场占有率更高达 30%;2005 年,雅戈尔置业走向长三角,第一步就是布局苏州,三年内在苏州陆续拿下千余亩土地,“太阳城项目”、“未来城项目”备受好评;随后,雅戈尔置业落子杭州,“西溪晴雪”、“御西湖”两个项目以优越的地理位置、品质领先的高度直接成为杭州房产高端市场的宠儿。

## 长风 8 号即将迎来全城品鉴

尽管在调控的市场环境下,雅戈尔置业首度进军上海就面临高达 2.6 万元/平方米的楼板价,在承受着巨大压力的同时,雅戈尔置业对于长风 8 号的前景依旧充满信心。“高端产品在上海仍然有着真实的巨大需求,譬如星河湾、绿城和仁恒等品牌都在上海取得了不俗的成绩。我们深信:对于上海高端买家而言,只要产品足够好,就不担心卖不火!”

据相关负责人透露,早在 11 月,长风 8 号雏形初现时,就有众多区域客前来询问产品,连项目供应商都对产品流露出浓厚的兴趣。据悉,长风 8 号样板间将于 12 月下旬正式面向市场公开。

(马颖之)

## 新江湾板块速递

### 银亿新品升级 “院墅”引领江湾

11 月 25 日,银亿领墅最新的叠加、联排别墅样板房公开。作为新江湾城唯一的纯法式精神生活社区,项目在当年取得了新江湾板块销售冠军的好成绩。此次最新开放的样板房以“院墅”为主题,在产品的设计、装修、内涵上全面升级。

银亿领墅即将推出的叠加别墅,地上面积在 230 平方米左右,联排别墅地上面积为 330 平方米。新产品以“院墅”为主题,主要突出了产品在家庭院落上具有的独特吸引力。新产品在装修上营造出柔和而不失层次感的法式浪漫新古典艺境。(王蓓莲)

### 建发·珑庭 开盘当日去化七成

继“叠墅销冠王”建发·璟墅横扫沪上高端楼市之后,新江湾板块备受关注的高端公寓楼盘——建发·珑庭于近日开盘,开盘当日即去化七成。

建发·珑庭地处新江湾湿地公园 100 米核心区,轨交 10 号线、北上海首席规模的 70 万平方米商业综合体这些优质配套,与项目仅一街之隔。

值得一提的是,建发·珑庭还率先引进新江湾罕见的地源热泵空调系统。该系统可令室内温度始终保持在二十度左右,还有全天候热水供应。在绿色环保的同时,更有不占地、无噪音、无污染的无空调外机,为业主打造科技舒适品质生活。(谢会永)

### 江湾翰林城央叠墅面世

据悉,上月开盘即取得销售佳绩的北上海人文豪宅江湾翰林,在短短半个月,稳居十月上海市区销售套数、面积总销金额等各项销售排行榜榜首。近期面世的收官之作——城央叠墅仅 30 余套,引起业内关注。

此次推出的城央叠墅,是五角场黄金板块内唯一可售的顶级别墅产品。据了解,城央叠墅位于江湾翰林中央楼王位置,近 40 米超大的南向栋距,独享私密环境。下叠私享前后入户庭院以及超大采光地下室和下沉庭院,上叠则独享私家电梯三重入户门厅以及空中花园和地下储物间,客厅和主卧拥有近 7 米面宽,加之 3.5 米层高,完美呈现空间尺度。

据悉,此次样板房特邀最新公开价值 1.3 亿元的翠湖天地 The Manor 复式样板房的知名设计师谢蕙龄亲自操刀,在江湾翰林融合内敛的人文情怀,“北上海翠湖天地”的魅力尽数完美绽放。(王敏)



# 地产风云变幻专业决定未来

## ——率先在上海提出“按揭”营销新理念

□孙华良

1989 年的那个秋天,我正式进入上海《新闻报》,并创刊了当时中国综合类报纸的第一个房地产专刊。这是我第一次接触房地产行业,且接触的也仅仅是房管局和房管所,之后才有外销房和商品房。20 多年前的公租房时代,当时的规定是人均居住面积 8 平方米,现在可能要达到五六十平方米。这个数字的改变,就是一个社会的改变,人们不仅居住环境改善了,财富也积累了。

当时做房产报道宣传达到了巅峰:每周主编四个大整版,月末出版 8 个大整版。而报社只配给我一个助手,工作量是惊人的,但也在市场中产生了巨大的影响力。凭借多年在房地产专业报道工作中积累的经验,我随后在负责项目操作的过程中也获得了巨大成功,分别接手并完成了例如世纪之门、艺泰安邦、浦东世纪花园、恒盛尚海湾、新虹桥首府、陝西北路 1688、上青佳园、银河丽湾等经典案例。

我当初是以记者身份入行,到策划广告、代理,之后自己开营销代理和广告公

司,再到如今就取居易中国,在行业中不停地角色演变,令我付出了很多的同时,也带给我足够的成就感。

我是在上海第一个提出“按揭”营销理念的人,记得大约是 1994 年,上海楼盘销售除了一次性付款,就是分期付款,没有银行贷款购房的形式。这样,商品房的交易遇到了阻力。我认真学习了香港的“按揭”模式,率先在报纸上发表了“按揭”救市的文章,当时上海许多报纸、电视台、电台都转载。随后,在我们的参与下,上海中广房地产市场第一次在上海搞了十个楼盘的按揭贷款购房的试点,开创了上海银行贷款购房的先河,对上海房地产交易的发展起到了至关重要的作用。现在回想起来,我还是有点小小的喜悦。

无论从事房地产行业的哪个领域都需要长期的积累,不具备全面的能力是很难做好的。例如营销企划和代理销售,不单单是创意点子的问题,楼盘的定性、客户的喜好、流行的时尚,乃至获取客户的渠道都

应该有所把控。加上如今购房者专业度也在不断提高,就更需要依靠专业知识对客户进行正确引导。每一个楼盘的销售策划成功,都凝聚自己的心血,这种专业的付出,同样是刻骨铭心的,也给上海楼市留下了不少精彩的记忆……



作者简介

孙华良,从事记者编辑工作达十余年,并担任专刊主编长达十余年之久。

1989 年—2000 年,创办上海《新闻报》房地产市场专刊,任主编;  
1997 年—2009 年,创办上海新圣营销机构,任董事长;  
2009 年—至今,出任居易中国大上海事业部执行总经理。