# 购房攻略之
# 追求高品位 不怕货比货

**2015楼市已进入收官季，同电商平台整装待发吸金“双11”一样，房企也启动了最后的冲刺行情。除了拼价格，上海楼市也不缺阳春白雪型的产品。玩调性、找资源、论稀缺……对于购房者而言，从生活的感觉出发不仅可以寻找到适合自己的产品，还可以找到属于买房的乐趣。**

□地产评论员 蔡骏

## 不可忽视的高端魅力

2015年无疑是上海高端产品收获颇丰的一年，其中除了需求的集中释放，开发商的品质开发，也为追求高品位生活的买家指明了置业方向。

目前，高端精装已经成为一种趋势。年初开盘热销的大宁金茂府便是其中的典型案例。如果说项目开盘前，还有诸多对于高地价的质疑，那么开盘后其“高品质精装”——从入户大堂到精装样板间，几乎每一个细节都在告诉置业者“金茂府值得”。无独有偶，华侨城苏河湾的精装品质也被业内津津乐道。尽管并非2015年的新品，但其产品高度以及形态——塔尖住宅、行政公馆、滨江大宅未来或成就城市符号。

关于品质生活的又一关键词就是宜居。在上海真正高端宜居的板块并不多，要么市中心滨江段沿线，要么苏州河畔，要么城市大型公园周边……与此同时不难发现，这些板块也成就了上海一个又一个品质与销量俱佳的产品。

事实上，产品与区域之间往往存在正向联动，如长风板块已然成为了上海的宜居板块之一，据悉板块内的国浩长风汇都未开先热。同时，苏河湾板块周边中粮、农房熙藏、苏河融景等项目也将开售或加推，新一轮抢房潮或又将开启。

## 品质楼盘也讲“文艺范”

房企跨界在业内不是新鲜事，然而与普通购房者生活息息相关的却是文化艺术正走进越来越多的高尚社区。

如中鹰黑森林项目，2015年连续两季森林交响音乐会在社区内举行，邀请的嘉宾堪称“世界级”的歌手，而每一位生活在中鹰黑森林的业主也都有机会享受这份艺术的盛宴。显然，除了卖房子、推崇物业服务之外，未来提供高雅艺术欣赏的平台也成为了衡量项目品质高低的选项之一。

中鹰黑森林或许是行业内的少数派，但潮流往往就在少数派中诞生。同样，浦江华侨城10年艺术计划一直都是项目的重头戏，社区每年都会竖立起一件当代艺术品，让业主切实感受社区变化，提升生活的品质。

事实上，这绝非房企不务正业，不因身染“文艺范”而忽视了产品开发。中鹰黑森林排水设备、新风系统、建筑工艺都源自欧洲，不仅建筑立面给人以“高大上”的感受，且所有的设备均经得住时间的考验。除了中鹰、华侨城，中邦、明园等品牌也长期致力于艺术地产的道路。

## 城市中心热度不降

业内人士一直推崇房地产价值核心就是地段、地段还是地段，确实，从实际情况来看，越靠近市中心，房屋的价值便越高。加之教育资源、医疗资源、丰富的生活配套等，市中心房产颇为“一房难求”。

目前，市中心热度较高的楼盘中青蓝国际榜上有名，项目首次开盘85平方米户型被抢购，目前在售140平方米三房户型同样备受关注，尽管总价较高，但稀缺内环内产品依旧是市场香饽饽。

无独有偶，位处上海内环核心地段的瑞虹新城也推出了新一期产品。据称，其力挺之作艺文官邸怡庭于10月14日首次开盘，328套房源当日售罄。本月底下月初项目或再推约99-170平方米精品房源，购房者值得关注。

随着上海城市的发展，市中心项目的稀缺性也逐步放大。无论是从生活便捷度，还是从价值上看，内环内房产有其独有的优势。对于购房者而言，如果有资金支持，置业市中心无疑是不错的选择。

行业观察

## 海外置业持续发酵 上海连合地产劲吹“出海旋风”

中国房企大举走出国门探索“蓝海”已是不争的事实，绿地、富力、碧桂园等诸多房企均出海打造海外项目。

据称，近日，绿地海珀悉尼项目开盘，开盘当天就遇当地“疯抢”。海外地产热度可见一斑。

但在央企、上市房企扎堆的“出海圈”，上海连合地产以民企联合体的身份刮起“澳洲旋风”，其“出海”的雄心与效率颇令业界惊叹。

10月中旬，上海连合房地产投资有限公司10家股东，首次集体出海考察就赴澳洲，仅用7天在悉尼考察，就成功定下4个地产项目意向、1个葡萄酒庄项目；而在10月29日，上海连合地产出海之路更是迎来新突破，其控股的上海乙连投资管理有限公司，与平安银行、民生银行、华瑞银行、韩亚银行正式签署合作协议，共同组建“上海自贸区民营海外投资基金”，计划2年管理30亿元基金，尽显实力与行业的高度认可。

在中国地产商全球布局的背景下，澳洲成为海外业务的热点区域。连合地产总裁许仰东透露，与中国龙头房企大手笔投资地标项目不同，连合地产更专注培育更多中小企业联合出海磁场的方式，寻找自身特色的出海投资之路。

许仰东还指出，海外房地产确实有其不同的地方，需要一个适应过程，核心是“资金+守法+市场”，而连合地产就是要展现中国企业“速度”优势和“适应”能力。因此，连合地产一开始就关注到，在海外房地产开发、经营、管理、金融等四个板块存在的市场潜力，并确定了“地产+金融+速度”模式先行切入。

目前，上海连合地产成立仅3个月，已先后在澳洲、韩国投资3个项目，达成5个项目意向，其中悉尼两个项目已入市销售。

■市场速递

一周成交均价
33290
元/平方米
（10月26日—11月1日）
数据来源：上海链家市场研究部

## 谋新求实，金茂商业加速升级

日前，中国金茂控股集团有限公司携“双轮两翼”、“绿金城市运营商”等全新战略，正式亮相。

作为中国中化集团公司旗下的房地产和酒店业务的旗舰企业，中国金茂承袭前身方兴地产的基因血统，在升级版战略的指引下，以期实现由地产开发商向城市运营商的华丽转身。

所谓“战略升级”，指的就是中国金茂将在承继以绿色、科技、品质著称的“地产黑马”同时，实施战略转型与升级，成为国内首屈一指的“绿金城市运营商”。

实际上，“绿金城市运营商”的角色，“国际化新城区”的建设，都离不开零售商业的整体服务与运营。作为承载公司整体战略发展的双轮之一，十年里，7个城市7个项目、四大产品线、四大自营品牌，金茂商业在诸侯纷争的零售商业地产领域，走出了一条属于自己的发展路径。

今年年初，金茂商业确立了发展餐饮、儿童、健康及平行奢侈品的自营业态发展之路。目前，金茂商业的自营品牌战略已初现成效。

正如金茂商业相关负责人所说，在中国金茂亮相及新公司战略升级的背景下，金茂商业亦将抓住机遇，谋新求实，开创零售商业发展的新局面。

## 新江湾星汇广场开业在即

星汇广场是新江湾国际社区第一个开业的商业广场，该项目亦被视为新江湾城乃至上海北区的社区商业新地标。项目定位法式风情商业广场，主要以品质西餐和高端社区配套为主。

据了解，星汇广场截至目前已招租约6400平方米，项目开业仪式定在12月初举办，目前已有部分商户开始试营业。

而10月22日星汇·老外街召开了招商大会，此次大会旨在提前为星汇广场开业预热，同时宣布星汇·老外街招商正式启动。星汇·老外街位于新江湾城南部入口位置，划分东西半球两大主题广场，西半球重装打造欧罗巴风情，东半球则融汇目前亚洲高人气美食。

据悉，此次招商大会共到场80余家商户，商户代表均表示看好星汇前景。