

新推叠院及观景公寓 上市当天销售率超过 58%

浦江华侨城四期新品上市热销

地产评论员 秦志君

浦江华侨城迎来龙年开门红。3月25日,浦江华侨城四期新推叠院和观景公寓,上市当天销售率超过58%,再次奠定浦江华侨城在上海楼市的领跑者地位。

3月9日,华侨城上海2012新品发布会在希尔顿酒店成功举办,华侨城上海正式发布以“华侨城生活方式”为主题的年度战略,浦江华侨城、西康路989、苏河湾、上海欢乐谷联袂演绎了魅力无限的华侨城生活方式,赢得主流媒体和社会各界的广泛关注和认可。

1.83平方公里、综合容积率0.7的浦江华侨城,未来三年将迎来进一步提速大发展。目前,浦江华侨城湖滨购物公园已全面启动,家乐福上海旗舰店、南上海首座五星级联



合院线2013年将开业。浦江华侨城湖滨购物公园中心区域包括购物中心、休闲娱乐中心、会议商务中心、生态办公中心四大区域,总面积达

约5.6万平方米,与6万平方米湖景交相辉映,购物中心毗邻轨交8号线,真正实现轨交站点周边10分钟优质生活圈。

龙年里,华侨城生活方式将在浦江华侨城进一步深度升华,在“置业南上海必看的大型滨水社区”浦江华侨城,你可以享受到一种远离喧嚣与纷繁,开阔天地静谧私享,清新的空气、蓝天、绿树、湖泊,离尘不离城的生活方式,因此受到追求舒适有院子的低密度生活、注重享有醇熟社区配套氛围之士的特别青睐。撬动上海楼市寒冰的浦江华侨城四期,并未受到当前楼市调控政策的影响,更延续此前热销势头打响了销售第一炮,为2012年浦江华侨城销售奠定了有利开局。

本次推出的四期新品主力包括观景公寓和复式叠院,坐拥社区内部中央景观园林最近距离和最佳视野。11层观景公寓,面积约97-106

平方米及190平方米,作为四期内仅有的高层建筑占据组团景观制高点,独特的内廷式阳台、大面积飘窗使得生活与景观连为一体。4层叠院1-2层为复式公寓,面积相较三期提升至220平方米,面宽也达到7.3米,不仅户户朝南、且坐享多重庭院,近100平方米下沉式全明地下室将是超值附送。3-4层同样为复式,约200平方米的面积,面宽达14米,顶层可直通屋顶花园。

另在热销中的四期联排别墅外立面大面积采用石材,面积约287-327平方米,面宽升级至9米,还特别附赠120-150平方米全明地下室,桌球、影音、SPA随心所欲。此外,业主还可私拥超大面积私家花园以及配备入户的地下停车位。

投资新方向引发业内关注

商业地产发展将迎来洗牌

为了探讨两会后投资的新方向,为投资者出谋划策,近日,宝山万达广场举办了“远见财富,智论投资”高峰论坛。知名财经评论家叶檀、上海易居房地产研究院副院长杨红旭、盛世太平投资管理有限公司董事总经理陈立民等专家及上海宝山万达广场投资有限公司相关领导齐聚一堂,探讨商业地产发展的新机遇。

加快布局商业地产

早在2009年,国内排名前20的房企大部分已涉足商业地产。今年两会后楼市调控趋紧,使巨头们布局商业地产领域的步伐加快。

面对商业地产竞争空前激烈的局面,不少业内专家指出,长远来看,商业地产将迎来一轮洗牌。商业地产在开发理念、资金和渠道等方面要求比较高,不少后期挺进的中小开发商都没有这种整合能力,将来很可能会处于比较被动的局面。

知名财经评论家叶檀表示:“单从商业地产目前的现状来看,商业地产的开发运营能力、项目自身的品牌、

品质、专业性、差异性、商务特色都将成为取胜的关键要素。”

看好城市综合体发展

选择写字楼还是商铺?选择社区商铺还是综合体?虽然大部门投资者都已十分明确在住宅市场遇冷的情况下,应该选择商业地产投资这个大方向。但仍由于商业地产产品的多样性、复杂性,以及与住宅不同的运营方式而苦恼于选择何种产品作为最佳投资。

“投资内环内的商业地产产品,由于其本身的保值性,一般都没有大问题;投资内外环间区域,最好选择地铁沿线的产品;投资外环外区域,要关注部分新城和中心城镇的产品。”上海易居房地产研究院副院长杨红旭表示。

盛世太平投资管理有限公司董事总经理陈立民则看好城市综合体的发展。据悉,万达集团今年将增加万达广场至70个。其中,宝山万达广场系万达集团在上海布局的第四座万达广场,将于2012年年中开业。此外,万达中心国际甲级写字楼全新样板段已经公开,45-65平方



米精英商务空间以及100-1700平方米国际甲级写字楼正在销售中。

商业运营团队是考量关键

众所周知,无规矩不成方圆。商业投资作为一种长线投资,是否统一运营管理是保证日后租金收益稳定、投资回报稳定的关键所在,所以选择商业地产产品的同时也必须要看清项目所开发运营的企业是否有这个能力。

“开发商资质有问题,由不知名开发商开发或不具备完善招商主题及配套方案的公司运营的项目,不宜投资。”盛世太平投资管理有限公司董事总经理陈立民表示,建议初进入商业地产领域的投资者,选择一些商业地产领域的品牌开发企业,规避投资风险。(李志华)

抄底淀山湖

富力湾迎上海买家认购潮

去年一年卖了186套,基本上隔一天卖一套。近日,位于淀山湖畔的富力湾别墅,推出的双拼别墅总价199万元/套,性价比之超值,让上海市场震撼。

笔者上周末驱车前往富力湾,以求寻找这个项目领跑上海别墅市场的原因,从上海虹桥区域出发,沿沪青平公路或苏杭高速到达富力湾,车程不超过一小时。在目前淀山湖几个高端别墅项目中,这个可以说离淀山湖最近的别墅区之一。

据知情人士透露,富力湾别墅此次所推出的独栋和双拼,主力户型为180-434平方米,上海买家成为淀山湖别墅置业的主力军。

重磅特价推出后,富力湾双拼和独栋别墅的价格大低于上海周边别墅,甚至是公寓的价格。对于上海人而言,这是在用公寓的价格买别墅,而且这样价位的公寓也基本处于外环外。对于购房者和投资者而言,富力湾的性价比无出其右。

由于地处楼市洼地淀山湖板块,富力湾无疑具备了更大的市场潜力。富力湾拥有淀山湖区域最长的湖岸线,此外,项目外

临淀山湖,内拥度城潭,沿湖景观堤岸长达2000米左右,这在淀山湖别墅中独一无二。

而售楼处销售人员的说法则更为直接:“目前我们给出的优惠措施,也是想让更多的上海人能够住得起别墅,以后是不是这个价格,就不好说了。”

特别资讯:

富力湾180平方米一线湖景双拼别墅,特价199万元/套(会员专享)。

近期,《新民楼市》与富力湾携手,为上海购房者别墅圆梦。购买双拼,凭价值2万元的贵宾卡,即可享受总房价人民币25万元的一次性独家优惠;购买独栋,凭价值3万元的贵宾卡,可享受总房价人民币35万元的一次性独家优惠。活动期间,《新民楼市》将会独家组织富力湾看房活动,亲身体验淀山湖一线湖景别墅。

上海买房呼叫中心
400-635-8880转900

建发房产

荣登房企综合发展十强

3月21日,由中国房地产业协会、中国房地产研究会、中国房地产测评中心共同主办的“2012年中国房地产开发企业500强测评成果发布会”于北京中国国际贸易中心隆重举行。建发房产荣获中国房地产开发企业综合发展10强,并荣登2012年中国房地产开发企业50强第46位,位列厦门企业首位。

作为建发集团的核心组成部分,建发房产早在1980年就涉足中国房地产业。经过32年的稳步发展,建发房产从厦门出发,逐步拓展至福州、上海、长沙、成都、漳州、石狮、长乐、龙岩

等城市,并以房地产开发为核心在上、下游行业开拓出区域内领先的物业管理、土地一级运营等业务,形成了旗下拥有三十余家全资及控股企业的具备国家房地产开发一级资质的专业房地产开发集团。

2012年,建发房产更用心构筑绿色节能建筑、安居保障工程、城市综合体。其中位于国际新江湾门户的建发江湾萃·璟墅,紧邻新江湾生态湿地,以超低密度打造276席纯叠墅社区,约160-280平方米奢华精装大宅,完美诠释钻石般的生活品质。(沈媛)

高性价比豪宅搅动高端改善市场

仁恒森兰雅苑新房去化近半

“高端市场正在逐渐回暖。”在这波高端物业热销行情中,仁恒森兰雅苑再次成为市场关注焦点。据悉,仁恒森兰雅苑自2月底推出第三批全新房源以来,短短一个月不到,便实现了劲销70余套的佳绩。

在楼市经历多次政策调控的洗礼之后,仁恒为何能领跑高端市场?

仁恒的产品品质足以打动高端买家。市场从不缺乏高端购买力,缺的只是以品质为主导的产品。仁恒森兰雅苑采用创新非凡墅设计,兼具精装大平层与独栋别墅的优点于一身,打造独一无二的城市精装叠墅。除此

以外,项目在室内设计及精装方面,延续仁恒一贯的国际品质与品位,采用国际一线品牌,并由国际知名设计团队量身定制。

另外,仁恒森兰雅苑位于森兰国际社区核心位置,拥有稀缺的生态资源与浓厚的国际氛围,堪称被3.35平方公里公园包围的国际化社区。

值得一提的是,项目此次推出90、150平方米铭寓,183-214平方米观邸,336平方米叠墅、320-360平方米都庭等多款创新户型,打破了高端市场中以纯大平层或纯别墅为主的产品组合。

目前仁恒森兰雅苑第三批户型正推出“春季献礼”限时促销,高端客户表示如此高性价比的豪宅项目十分罕见。对于许多热爱仁恒但总价预算略显不足的中端改善客户,则提供了以较低总价即可入住仁恒国际化社区的良机。

据了解,此次“春季献礼”活动成为不少来访者首次看房即签约购房的动力。事实证明,仁恒森兰雅苑的逆市热销,不仅是客户对仁恒品牌、品质的认可,更是对梯级消费、合理定价提升性价比,积极拓宽中高端改善需求的肯定。(王敏)