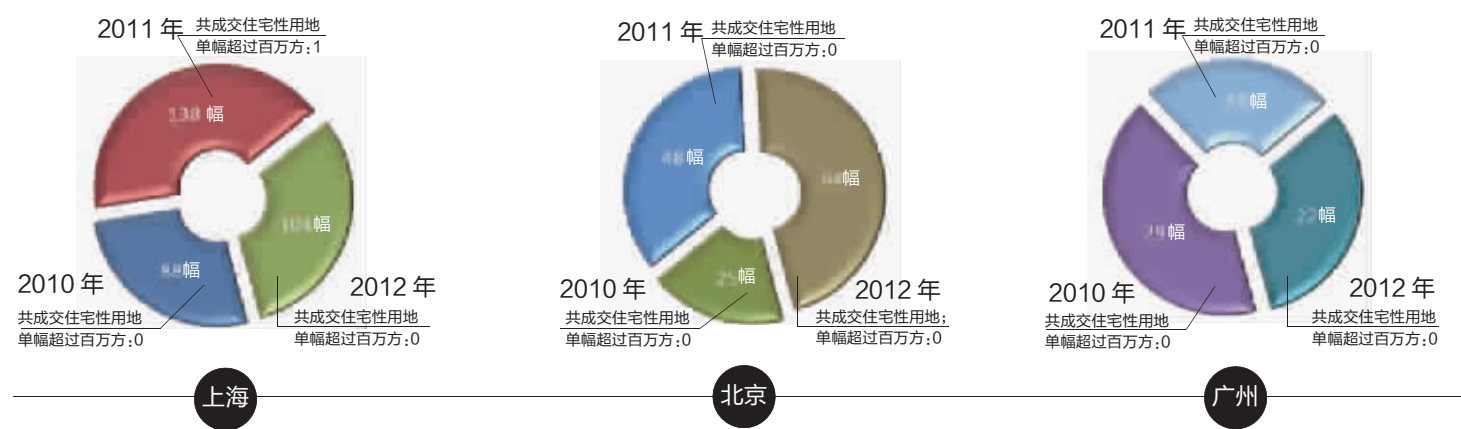


XXXL 大码大诱惑

金地自在城, 2013 上海首席百万大盘



【数据精读】北上广为代表的一线城市土地资源紧缺日益严重, 仅从2010~2012年的数据看来, 整3年住宅性用地几乎没有出让过一幅百万方以上的大面积土地, 曾经叱咤楼市的“百万大盘”在今天的土地市场上已经很难再现市场。

(以上数据由中原地产提供)

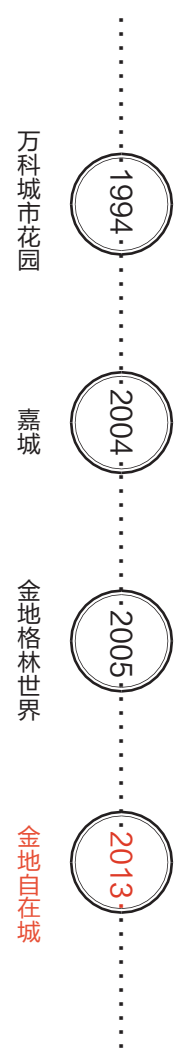
大面积才有大生活, 百万大盘, 完胜!



效果图

	大社区	小社区
开发商	大型社区对于开发商实力、经验、能力等的考验都更严格, 对于项目的设计都必须经过长时间的反复论证、精准计算。因而敢于挑战大社区的往往是经验丰富、实力雄厚的开发商, 而这也正是产品品质的最佳保障。	对于开发商的要求相对较低, 没有操控大盘那么大的压力, 相对的开发商实力也参差不齐。
规划	从规划开始就设定为“大社区”的项目都是“先规划再建设”。规划的整体性与社区居民的舒适性都会更好。	小社区的规划相对更侧重具体设施的设置, 可能忽略整体的居住多样性。
配套	大社区的体量能为社区丰富的配套提供了足够的发展空间。休闲、商业不会有缺失, 停车也不会侵占绿化带, 甚至教育、医疗等大型配套设施都可以入驻社区, 为业主的生活提供便捷与享受。	小社区受面积所限, 配套的数量和体量始终是一出两难, 难两全。而医疗、教育等项目, 也只能依靠社会公共设施来解决。
服务	更大的社区、更多的业主不仅能促使开发商提供更多的设施, 也能督促物业提供更好的服务。	业主 vs 物业。对于小社区来说路窄会成为一场拉锯战……
潜力	大型社区往往能更快更有力地接受到板块发展的利好, 而社区内部随着开发的逐渐深化与推进, 其生活商业乃至医疗教育配套也必然会越来越全面, 而较早选择的业主就能以相对后期更少的付出享受社区的所有优势。	小社区一般建成就等十完成, 很少会有持续稳定大力的发展可能。

无案例无真相



案例一: 万科城市花园
所在版块: 七宝板块
开盘时间: 1994 年
开盘价: 约 5900 元 / 平方米 (2003 年)
最高成交价: 约 17000 元 / 平方米 (2011 年)
现有新房源: 0
周边建设发展情况: 双层观光巴士 911 路, 直抵小区内。2007 年底通车的上海轨道交通 9 号线, 其中的七宝站就距离小区数百米。加上社区本身建设的完备, 万科城市花园成为上海初代大社区的代表之作。

案例二: 嘉城
所在版块: 嘉定板块
开盘时间: 2004 年
开盘价: 5450 元 / 平方米
最高成交价: 约 22000 元 / 平方米 (2011 年)
现有新房源: 0
周边建设发展情况: 947、950 总站进驻, R14 规划建设。沃尔玛开张, 新世界入驻。从交通到商业, 嘉城对板块周边的推动都起到了积极有力的效果。

案例三: 金地格林世界
所在版块: 南翔板块
开盘时间: 2005 年
开盘价: 4000~5000 元 / 平方米
最近成交价: 27000 元 / 平方米 (2011 年)
现有新房源: 0
周边建设发展情况: “提南翔必说金地格林世界”已经成为上海楼市的共识。位处南翔的标志性百万大盘, 从内部原生态的维护到外部环境促进金地都做的无懈可击。周边是已经成熟的一轨二环三高速 (R3 线、中环、外环、沪嘉、沪宁、沪青平高速) 的现代化交通体系; 内部是精心构筑的国际街区、原生的水系、成熟的生活配套、国际化的生活方式, 格林世界的存在让南翔完成了一次飞跃。

真相只有一个: 人人都爱大尺度! 百万大盘少有, 优质百万大盘更难求

百万大盘, 你值得拥有!
百万大盘拥有的优势绝不仅仅是面积所带来的庞大感, 更多的是其附带的内涵价值, 品牌开发商的信心、社区大量配套的可能、公共事业的贴近、交通多样的选择、无限发展的未来……对于城市置业者, 尤其是刚需、改善型来说, 这些都是必不可少的因素。

楼市大点名, 百万大盘缺席?
纵观上海楼市, 近来优质的百万大盘日渐稀少, 一

来土地资源日渐紧张、二来百万大盘对开发商实力、能力要求太高, 一般公司很少冒险。曾经辉煌的大盘已然不再供应, 更适合今天的百万大盘在哪里?

金地自在城, 让百万大盘再临上海!
金地自在城, 可能就是下一个百万大盘的奇迹。距离 9 号线泗泾站不过 800 米, 9 站直达徐家汇, 超百万方社区内配备商业、休闲、甚至 9 年制学校, 它满足了鼎级百万大盘的所有标准。金地集团, 让百万大盘再临上海! 这一次, 谁都不愿错过!

论百万大盘的自我修养 金地自在城, 比“需求”想的更多

想得到金地优质品牌, 想不到的是超大体量操盘经验
杭州、绍兴、南京、无锡、珠玉在前

对于百万大盘的操控, 金地可说是轻车熟路, 除了格林天地, 自在城本身早已成为一个标志、一种理念席卷了杭州、绍兴、南京、无锡……大量的实际操盘经历让“金地自在城”不仅是一个产品, 更是一种成功的模式, 成功的百万大盘操作守则。

想得到超大体量, 想不到的是深谋远虑
大盘规划始于原点, 教育系统进入社区

大体量、大规模、大面积都需要大规划。相比慢慢“吃周边”发展起来的所谓大盘, 金地自在城可谓“天生百万方”, 不论是会所配置、商业数量还是物业服务、医疗教育, 它都以“百万方”业主为考量基础。正是因为考虑到大量业主的将面临的“学区房”的困扰, 金地自在城将 9 年制教育体系请进社区中, 让学校成为社区业主的安心配套。

想得到配套数量, 想不到的是细分商业层级
多层次商业配套完整生活流

所有社区都说自己有商业, 最后才发现不过是社区门口的几家便利店……只有金地自在城明白, 好商业不仅仅是数量, 更有层级: 临时应急的便利店、家庭采购的大超市、包揽美食的商业街、各大品牌的大商场, 不同层级的商业满足了不同层次的需求, 这样的生活才称得上满足, 这样的社区才有资格谈“百万大盘”!

想得到轨道交通, 想不到的是 30 分钟辐射圈
9 号线 9 站 30 分钟(轨交)直达徐家汇

地铁越铺越开, 地铁房就越来越多, 但是“地铁 = 方便”吗? 就算靠近地铁, 换三条线、费一个钟才到市中心, 这种的“距离换时间”未免太夸张! 金地自在城紧贴 9 号线泗泾站, 9 站 30 分钟(轨交)直达市中心徐家汇, 轻松实现商圈、住圈无缝对接。

想得到社区服务, 想不到的是不容一丝瑕疵的严苛
社区到地铁, 只开 800 米的社区接驳车

只有大社区才有可能将服务细化到每一个细枝末节。在业主会所、社区商业街都已经是标准配置的时代, 金地自在城早就更进一步, 为了让业主省力, 专门配备了社区接驳车, 只为了解决从社区到地铁站的区区 800 米, 这就是大品牌大社区的气场!

想得到现在价值, 想不到的是未来大发展
成长型社区让空间、价值双成长

对于一般小社区来说, “入住”基本就是买房的最后一步, 但对于金地自在城来说, “入住”只是业主掌握未来发展的第一步, 金地自在城百万规划的步步推进势必不断抬高产品的内在价值, 社区功能更多样、商业层次更细分、板块提升更迅速……而这一切利好都将成为对业主极大的利好。

66218888

松江区泗陈公路 1888 弄(近 9 号线泗泾站)
开发商: 上海仲骏房地产开发有限公司

预售许可证: 松江房地(2008)预字 0000475
本广告仅供参考, 广告中具体确定内容可作为购房合同附件(以上均为建面)