

宝山万达广场从2012年6月开业至今短短一年，不断刷新着区域商业广场单日客流量、单日营业额记录:开业前三天客流总量突破60万人次，周末平均客流达7—8万人次,全年总客流量累计达到1650万人次;周末平均营业额超过400万元;开业至今累计营业额达11.8亿元;这一连串数字不仅体现宝山万达广场骄人的销售业绩和强大的商业引领作用，更意味着宝山万达已奠定了其商业地位，成为北上海一张不可或缺的商业名片。

□地产评论员 罗婕

业绩稳步增长
北上海商圈悄然形成

作为北上海最繁华的商业中心、北中环最大的城市综合体之一，万达集餐饮、购物、娱乐、休闲、服务等功能于一体。目前宝山万达广场月均销售额稳定在一亿元左右。万达百货截至今年6月底营业额已超过3.6亿元，与上海同类商业中心同期相比，宝山万达广场经营数据超出许多业内人士的预期。与此同时，以宝

北上海崛起商业新地标

宝山万达开业
首年销售过10亿元

山万达为中心，集合周边的风尚广场、好美家建材超市、家乐福等商业设施，北上海又一新商圈已初具雏形。

联动大商业
室外步行街初具人气

宝山万达目前已吸引了招商银行、宝大祥、中国电信、江太寿司等131个品牌进驻，目前室外步行街整体出租率已接近60%，日客流量平均达到2.96万人次。此外，万达集团对于各个万达广场及室外金街每年都投入大量资金，从而保证

商业经营的稳场、旺场。同时在长期的商业管理实践中，万达形成了一套成熟的室外步行街运营管理模式。

“营”商才能“赢”商
运营体现价值

商业运营是商业地产核心价值所在。运营水平决定着商家的营业收入高低，进而影响租金水平，而租金水平决定物业的市场价值。宝山万达广场针对室外金街成立专门的租赁服务部，集合了物业、企划、营运、招商等专业人员，为商铺业主提供

代理招商、定位辅导、经营辅导、企划推广等全方位服务，缩短销售型商铺的闲置周期，并提高租金收益。

在宝山万达的整体运营中，将百货、室内步行街、金街的品牌调整和招商统筹考虑，共同规划。如万达百货将儿童业态调整至3楼，与室内、室外步行街儿童业态形成整体氛围。同时将室外步行街商户纳入商业广场各类营销活动中，两者积极联动，有效促进节假日销售。通过以上措施，实现了室外步行街与大商业的良性互动发展，并且形成投资者收益、商家得益的多赢局面。

上周末绿城兰园样板示范区倾城绽放
大平层之王入主松江国际 EBD

上周末，松江国际 EBD 首屈一指的豪宅典范——绿城兰园在高端市场热切的期盼中首度亮相，并公开项目样板示范区。有业内人士指出，绿城兰园是“献给上海上行阶层的千万级梦想居所”，将为上海置业者提供一个前所未有的高端生活感受。

松江国际 EBD 价值勃发
绿城兰园坐等升值

根据规划，松江国际 EBD 总用地面积4.14平方公里，开发建设各类商务办公、商业金融、文化娱乐等公共设施160万平方米，住宅120万平方米，规划容纳4.5万人的居住生活空间。未来将发展成为以“生态商务”为主导功能，融文化娱乐、商业服务、生活居住等功能于一体的复合型综合城区。

如果，上海有哪个板块可以贴近松江国际 EBD 的未来轨迹，近两年豪宅荟



萃的长风板块有着一定的代表意义，同样以城市稀缺的生态环境营造城市人居，同样拥有世界级高端完善的商务规划激发板块活力。然而，与长风板块不同的是，松江国际 EBD 尚处价格洼地，同时松江国际 EBD 蓝图将于三年内积极兑现，价值爆发速度更为迅猛。

户型、精装、社区
兰园诠释一流豪宅品位

在全新的绿城兰园跃层户型中，空

间更为注重居住功能，比如，兰园通过空间的重置多增添了一间房，同时能保证每个房间的尺度不受影响，充分考虑到精英业主们的生活习惯；此外，对于地下室的营造，兰园还独具匠心地打造了全明地下室。

绿城兰园在精装方式也精益求精，例如厨房电器选用了斐雪派克，这是新西兰国宝级电器品牌；橱柜品牌是德国拉丘那，这是一家世界闻名的高档橱柜生产厂家，在国内非常少见。新风系统的品牌是布朗，该品牌在美国本土有近90年的历史。

公共空间的奢适体验给予购房者最大的惊喜，兰园的社区充分展现一个法式宫殿居所的大气与典雅。例如投资过亿的7000平米米的会所，包括沪上罕见的6大泳池、健身房、会议室、儿童活动室等设施，令业主在享受低密度生活的同时，也能与朋友有亲切的互动环境。

(鲍辰壹)
上海买房呼叫中心:4006358880 转 788

问鼎7月楼市NO.1,自在城为何底气十足?
金地上海新力作即将开盘

随着泗泾地块房企争夺战浮出水面，泗泾板块的价值潜力迅速被市场发现，在泗泾板块最大的住宅项目——金地自在城，或成为上海楼市新的增长点。7月3日，松江泗泾镇泗凤路一号A地块以溢价131.89%，总价23.56亿元的价格被上海保利盛冠投资有限公司夺得。在松江地块出让现场，金地、绿地、三湘、保利、招商、万科、建发、泰禾等21家房企到场参加了现场举牌竞价。同时该地块也成为今年到场参与竞买企业数量最多的地块。

据了解，泗泾位于9号线九亭和佘山之间，距离开发成熟的九亭板块以及高端住宅云集的佘山板块各一站的距离，是名副其实的地铁板块价格洼地。此前金地集团华东区域地产公司总经理助理陈喆表示，泗泾板块的价值将在3到5年内爆发。按照目前的市场环境来看，随着整体经济形势的好转，泗泾板块的价值潜力将会更加迅速的爆发出来，这

意味着金地自在城的首批业主将成为区域内的最大赢家。

金地自在城共分为五期开发，分布在9号线南北两侧，物业类型涵盖了别墅、公寓、洋房、商业，整个项目达到百万平方米体量。为了创造一个自在的生活氛围，金地集团利用自身的品牌优势，引入优秀教育资源和多种品类的商业配

链接

各地自在城多次开盘 屡屡斩获楼市销冠

笔者7月2日实地探访了南京金地自在城项目，该项目位于城南板桥新城莲花湖畔，紧邻奥南体育公园。项目总建筑面积同样超过100万平方米。

据案场营销总监介绍，该项目自2009年以来持续热销。2012年总销售额位列南京市排名第四，总销售套数位列南京市前三甲。总销售额约27亿元，总

套，来满足业主的生活需求。

金地自在城的高成长价值引发市场的强烈关注，仅上周末就有近千组客户到访，良好的市场反馈也让该项目成为了今年西上海最值得期待的全新项目。据了解，该项目定于7月下旬开盘，届时将推出70—220平方米2至5房。项目主推130—150平米户型。

(陈程)

中原集团
答谢华东大客户

中原集团二级市场战略顾问中心主办的“与大象共舞”大客户峰会日前在沪举行。来自中原集团大陆区域二级市场分公司的领头人和拓展团队，共同回顾了過去两年集团发展历程中与各大开发商合作的种种问题和解决方案，探讨未来房地产行业走势。

为配合活动议题并巧妙运用此次“中原大佬聚集效应”，由华东资源中心主办上海中原项目一部承办的“仲夏夜之梦”——2013年大客户答谢晚宴也于峰会后上演，中原集团创始人施永青带领中原的高层经营班子，邀约长三角主流开发商高层共襄盛宴。万科、保利、招商、金地、绿地、世贸、首创等150余位知名品牌开发商到场，对于今后与中原集团的紧密合作共赢未来表示高度期许。

(丹青)

三湘海尚青年 E+
轨交小复式紧俏热销

日前，位于宝山淞高板块的三湘海尚SOHO产品——青年E+成交量节节攀升，产品凭借轨交3号线、规划18号线的轨交优势及4.5米层高双层空间，受到市场众多客户的青睐青睐。

据了解，购房客户大多自住为主，客户看重产品双层空间，可自主布局。燃气、宽带入户等解决了多数SOHO产品不通燃气的不足。值得一提的是，青年E+一套小复式两房总价约70万元起，对于众多首次置业或过度的青年精英来说，具有较大吸引力。

据悉，与普通SOHO产品相比，海尚青年E+作为高端综合社区的一部分，同样可享受海尚社区超高的小区绿化环境。在产品配置上，采用LOW-E中空玻璃、同层排水技术、外墙保温等一系列住宅新技术，与同类型产品相比，产品品质大大提高。目前，海尚叠加别墅仅余数套精装房源。

(王蓓莲)

水月周庄枕水别墅
138万元起
样板房盛情开放

水月周庄位于中国第一水乡，国家5A级景区臻藏，项目集枕水别墅、五星级酒店、现代美术馆、创意商业街、湿地公园于一体的大型旅游度假区综合体。项目样板房现已开放。