

长风8号销冠户型剩最后十席

□地产评论员 马颖之

位于长风生态商务区核心的雅戈尔·长风8号自问世以来,深受中高端改善型置业者的追捧,而项目陆续推出的各类户型也令市场持续兴奋。近期,长风8号案场反馈,受置业者热捧的销冠户型236平方米精装大平层仅剩最后十席。

终极置业 236平方米精装四房大平层

提起长风8号,中高端改善型置业者并不陌生。自年初项目正式公开以来,凭借以人为本的居住理念和极具品质感的产品魅力迅速吸引市场关注,并为雅戈尔置业品

牌进军上海高端地产迈开坚实一步。

其中,长风8号最受欢迎的销冠户型就是236平方米精装四房大平层,该户型占据园区景观楼王位,远眺长风公园与苏州河美景,近揽万平米国宾级绿荫草坪,为高端购房者提供市中心终极置业的最佳机遇,目前仅余最后十席,总价在1100万元左右。

同时销售负责人也表示,236平方米精装四房大平层深受城市精英们的青睐。这类客群通常在普陀、长宁、静安、徐汇等市中心领域经营事业,担任企业高管或拥有自己的企业,他们对于居住也有着明确的需求:寻求终极置业——未来数十年全家人都安居之所!而长风8号的236平方米户型完美地契合了这群高端购房者的需要。

优质户型 开启三代同堂居住生活

针对高端改善需求,长风8号的236平方米大平层产品充分满足三代同堂所需,可谓做到了一步到位。其户型方面注重上海人向阳的居住喜好,采用大面宽、短进深设计,户型方正,舒适度极高。其中客厅、2间卧室和1间书房都朝南,使得南向开间面宽达到17米,就连餐厅的面宽也达到超过通常卧室标准的3.6米。

值得一提的是,该户型每间房间采用雅戈尔特有的全飘窗设计,拥有覆盖了墙

体3/4的大尺度飘窗,这在市面十分罕见。这样一来,不仅房间利用率更高,采光和通风效果也更佳。站在阳台上望去,1万平方米的大草坪上,移植百年香樟、金桂、银杏、紫薇等珍贵树种,整个社区中庭景观带尽收眼底。

在雅戈尔的眼中,室内的精装固然要选如斯麦格、汉斯格雅这样的国际一线精装品牌,然而对于居住的超前理念和创新设计才是高端购房者最迫切需要的方面!超大飘窗、南向套房、万米国宾草坪、珍罕树种、奢华健身会所……长风8号,似乎比其他豪宅更注重居住本质,也更会营造高端人群的生活。

苏州桃花源

热销 10 亿加冕墅王

融创与绿城合作以来最重要的产品苏州桃花源于10月19日正式亮相。桃花源项目在不到一个月的时间里,不仅迅速赢得了巨大的社会影响力,而且在高端圈层中广泛传播。目前认购额已破10亿,创造了中式产品“叫好又叫座”的市场奇迹,开启了中式园林别墅的热销传奇。

为了追求中式建筑的完美效果,融绿团队不断的加大投入,两个国内一流企业的全情投入,让桃花源在资金和产品上有了更坚固的保障。融绿公司用罕见的高成本运作,融创中国董事长孙宏斌说道:“开发周期长,投入大,桃花源这样的项目考验的是一个企业的开发实力和对品质的追求。中式建筑的细节和成本是传统地产开发难以想象的,两层楼的园子每平米建设成本超过800米的摩天大楼。想要把中式做纯粹,手工定制的比例非常高,几乎是按照奢侈品的标准在盖房子。”

融创和绿城的高端精品战略、理想主义开发模式碰撞出了一个前所未有的经典产品。在期待了近半年之后,桃花源的头一次亮相,就为融创绿城带来了惊人的市场反应。

苏州桃花源的热销也让业内为之深思。受到政策和经济环境的影响,全国各地的高端地产项目大多面临着滞销的困境。业内人士表示,在当前的市场环境下,首批房源价格2000万-3000万的产品,能够在开盘后短短两周时间内热销10亿,是国内大多数开发商无法想象的。近几个月来,即使是在北京、上海这样的高房价地区也没有可比的案例。

(谢会永)

富力湾度假洋房拉动淀山湖置业潮



10月下旬,富力湾G2区火爆加推,看房的客户就源源不断,无论是追随富力品牌多年的老业主还是初识富力湾的实力买

家,都在富力湾寻找到了置业淀山湖畔的强烈驱动力,对项目的入市期待也逐步达到峰值。开盘当日,认购额破亿,成交量也持续攀升,成绩骄人。

当自然环境日趋下降成为不争的事实,当生活的物质享受达到一定水准,越来越多的人把健康、生态作为居住的首要条件。

淀山湖作为上海最大的淡水湖泊,无疑是理想定居地的最好选择。而富力湾双拼占据淀山湖绝版佳境,大尺度三面临湖,揽稀缺湖滨资源,占珍稀富氧地带,并精工建造,以18%的超低建筑密度,超40%

的绿化率融于此片原生态自然圈层之中。

富力湾双拼,占据淀山湖最具潜力板块,以纯粹英伦风范,端正大气的户型,私享的主卧套房设计,凸显英伦贵族风范。更有四大高速,实现沪、苏、宁三城联动的便捷圈,30分钟进入市中心,半小时车程捷达上海虹桥。资源富足,交通便捷,价格洼地,价值井喷,升值前景无限。

据悉,富力湾度假洋房有精装一房、两房户型可供选择,单价不足万元,即可入手,享受健康生活,占据价值高地。(鲍辰莹)

上海买房呼叫中心:4006358880-900

改善客“迁徙”恒文·星尚湾



近期,改善型客户纷纷“移民”恒文·星尚湾的现象引发关注。笔者从项目相关负责人处了解到,恒文·星尚湾的客户构成中,改善型客户占60%以上比例。恒文·星尚湾目前在售83-163平方米的景观高层,

在品质、景观、户型、栋距等上面都处于板块领先,且社区质感与户型舒适度,与改善型客户的实际需求非常匹配,因此吸引了众多改善客的关注。

恒文·星尚湾位居西虹桥核心腹地,隶属新兴崛起的华新板块,总建面35万平方米,以原生态河域为界,自然划分为南北两大地块。北侧规划23栋小高层,南侧为滨水景观带、小岛,及13栋低密度花园洋房。社区整体采取南低北高、堆土成坡、错落分布的布局方式,最大栋距90米,确保了每一户的采光与景观视野。外立面采取经典的ARTDECO建筑风格,外墙采用进口真石涂料,可保证多年不褪色;人车分流、电梯入户,彰显人性关怀。

项目规划有2000平方米精致私属会所,内部规划有羽毛球场、网球场、乒乓球

室、桌球房、瑜伽房、棋牌室、景观泳池等休闲、运动设施,项目二期还规划有下沉式篮球场、轮滑场等运动设施,为业主提供前沿、时尚、健康的生活方式。

恒文·星尚湾的家门口就是S26,经S6可以转入经沈海高速(G15)、沪渝高速(G50)、沪宁高速(G42)、北翟路高架、嘉闵高架、崧泽高架等,交通可谓四通八达。10分钟联动虹桥枢纽,20分钟即可融入繁华市中心生活圈。

恒文·星尚湾周边高端配套云集,上海新虹桥国际医学中心、上海西郊国际农产品交易中心、中国博览中心、亚太财经中心、中国技术进口交易中心、中国钻石交易中心、上海国际小商品城,8所国际学校等等,超大手笔的国际级配套一一落子于此,凸显项目高端生活场的气质。(王敏)

紫竹半岛举办幼小衔接教育讲座

11月23日,由紫竹半岛携手闵行小哈佛好第幼儿园举办的“紫竹半岛幼小衔接教育讲座及亲子乐园”将在紫竹半岛壹号会所举行。

像类似的教育类讲座和亲子活动,紫竹半岛几乎是每个周末都在举办,通过对不同阶段的家长和孩子进行心理受教达到帮助新老业主的目的,同时也在无形中展示着紫竹半岛的教育力量。紫竹半岛1期的房源今年6月已开始交付,而相应的,这部分业主

的小孩也在开发商和学校的共同努力下顺利进入紫竹基础教育园区就读,而华师大附属12年教育资源也让紫竹高新区转变成为上海一个新的教育基地。

不要让孩子输在起跑线上,成为了当下中国父母的共同心愿,因为优质教育资源的稀缺和分布不均,使得父母们不惜孟母三迁,一次又一次的换购学区房。由闵行区政府和紫竹高新区共同投资建设的华东师大紫竹基础教育园区,引入华东师大品牌资

源,与闵行区教育局合作办学。在园区内开办华师大附属幼儿园、小学、华师大附中初中和高中。作为华师大附属幼儿园、小学、初中的对口学区房,紫竹半岛业主的孩子,可以拥有12年的优质教育资源。此外,紫竹高新区不但持续加大教育基础投入,而且还鼓励高新区内企业和在校学生之间的互动,为学生们创造参观企业、在企业进行实习的机会。促使紫竹基础教育园区的学生学以致用,在实践中学习和进步。(鲍辰莹)

海口观澜湖

国际赛事推动物业升值

10月28号,职业高尔夫选手排名世界第一泰格伍兹及前世界第一麦克罗伊在海口观澜湖黑石球场上演“世界第一”挑战赛。类似这样的国际赛事,观澜湖已经举办了超过100场,而这种国际赛事的引进,更是契合了观澜湖对土地采用“活地模式”的经营方式。像“世界第一挑战赛”这种顶级赛事的举办更将促使观澜湖球会不断向这片土地追加投资。从经济学的角度来看,观澜湖追加的每一分投资,最终都将转化为活地别墅的升值动力,从而保证观澜湖物业价值出现持续数的巨额攀升。

观澜湖的物业有洋房和别墅,目前主打产品为三合院别墅,观邸则主要分为酒店公寓和空中别墅,其中酒店公寓面积为67平方米,总价90万即可实现在观澜湖国际度假区置业的梦想。(郑鸿链)