

海南浪潮“引爆”上海——

世茂·怒放海：再掀海南旅居新概念

□地产评论员 罗婕



12月,世茂·怒放海展示馆正式登陆上海,亮相仅一个星期,逾千余组客户到访,每天限流400组的城市规划馆,场场爆满。其中不仅有上海客户,甚至有些客户从江苏和浙江赶来,不少购房者当场下定,纷纷表示对产品以及以后的升值空间很有信心。第一次,跨越地域,跨越距离,海南置业在上海引发如此大规模的观摩热潮。第一次,世茂·怒放海掀起海南旅居2.0新时代——超越大海,玩转大海,全新升级海资源。

仅7万元首付享海南价值

月亮湾,11公里原生海岸,全岛仅存的处女地,以超越以往的全新海域,被世茂赋予全新开发,颠覆海南全新认知。当别人热衷于做“海南价格”的加法时,世茂却在做“海南价值”的加法:在海南月亮湾,实现环境、文化和建筑的有机结合,创造出了与海南相互辉映的可居住的旅居新品。世茂·怒放海,不是靠海吃海,而是要开发海南,

建设海南。首付7万元,不仅仅是因为价格,更重要的是资源。

既能享受海南又能玩转海南

大海激情澎湃,而今为何提及海南,提及大海就剩下了阳光、沙滩、美食。这些“被驯养”的大海,经过过度包装后失去了灵性。月亮湾则不同,它有个性,它更澎湃,更有生命力。因此,世茂·怒放海特意为业主开设了冲浪大本营、水上飞机俱乐部、山地车俱乐部等。此外世茂熙康疗养中心能提供全方位生活享受……世茂·怒放海不仅能享受大海,更能玩转大海。

既有空间尺度又有家庭生活

在世茂·怒放海,拥有全系度假产品了:船长公寓,飞鸟四合院,海子洋房以及海螺联排,是海南月亮湾难以超越的稀缺产品。尤其以家庭设计为核心,有明显的动静分离。露台、庭院的多重附赠,保证了适

合的交流尺度,又可以互不干扰。

既能拥有配套又能体验海南

世茂·怒放海,是一站式“新海南旅居区”。社区内,有2万平方米的亲子放养基地,8万平方米的热带雨林主题公园,让业主享有更多娱乐和休闲空间。社区外,有亚洲首个6000亩航天主题公园和绵亘20多公里的铜鼓岭国际生态旅游区。全方位的生活,成为海南新的社交圈层。

链接

目前,世茂·怒放海项目上海地区巡礼专享团购特惠火热进行中,高层公寓1万元享3万元,联排别墅2万元享5万元。并享受分期付款8折优惠,更直面上海买家,推出海南月亮湾体验计划。此外,世茂·怒放海七色海嘉年华活动于近日盛大启动,每天一场小活动,周末举办大型活动。

看房召集

申亚花涧墅

365万元,公寓换别墅,买182平方米即享450平方米别墅居住。

■集合地点:8号线沈杜公路站1号出口直行至沈杜路东60米,车牌号:沪C25658大金龙(近格林豪泰)

■发车时间:每日10时、13时准时发车,不需预约,过时不候。

上海买房呼叫中心
4006358880 转 999

若找不到车请及时与售楼处联系

第十届房地产网络人气榜 颁奖盛典精彩上演

12月12日,由搜房网主办的2013—2014年中国(上海)房地产互联网年度峰会举行。本届峰会以“梦无限”为主题,深度聚焦于大数据时代背景下房地产互联网发展的新趋势、新发展、新动力,“第十届房地产网络人气榜”颁奖盛典同步在峰会现场精彩上演。来自保利、中海、万科、绿地、新城、龙湖等知名房企领军人物莅临现场,近800名业内精英共同见证2013年度品牌房企、品质楼盘登顶荣誉之巅。

中国指数研究院院长、搜房控股董事长莫天全以“改革、发展”为主题演讲。他认为,十八届三中全会后房地产行业迎来了新一轮发展契机,伴随着城市化进程房地产业仍有十年到十五年的好时光。

搜房控股新房集团副总裁兼上海公司总经理赵彤阳为现场嘉宾深入解读了“移动互联网时代下的房地产营销创新”。她表示,以“大数据”为基础锻造,搜房网正成为房产互联网的领衔者。(陈程)

绿城苏州桃花源：十年来最受瞩目中式别墅

融创与绿城合作以来最具标杆意义的项目——绿城苏州桃花源于10月19日正式亮相,不到一个月,就以热销10亿的业绩震惊业界。在当前的市场环境下,非一线城市总价2000万-2亿的豪宅,去化速度如此之快,令人惊叹。融创绿城的产品营造、跨界营销,成为中国地产界关注的焦点,被业界誉为经典的“地产MBA营销案例”。

苏州桃花源正式向市场推售后,迅速打开了项目的知名度,来自杭州、上海的地产高管,更是组团前往参观交流。

交流会上,其中某房企高管的观点

受到大家认同:“中式园林别墅对手工化作业要求太高,苏州桃花源难得地将中式园林景观做到了极致,花街铺地、2.5米长窗、美人靠、太湖石假山等细节把握非常见功力,是近年来难得一见的经典项目。

据悉,苏州桃花源为了准确还原中国古建细节,邀请了中国古建“非物质文化遗产”的香山帮众多大师级传人亲自出山,古建“八大作”均由大师亲自完成。

木作大师顾水根、马洪生、唐盘根、徐吉凡亲手打造出精致细腻的金丝楠木构、

挂落、美人靠,油漆作大师顾俊岗则亲手为之上漆;瓦作大师张喜平、杨明海、陈春荣打造出最原汁原味的传统小青瓦,而假山大师袁荣富、张伟龙则将“透、漏、瘦、皱”演绎到了极致。

苏州城中最珍贵的土地,加上融创绿城史无前例的投入,创造出了无法复制的桃花源。也正因为认识到了园林的价值,苏州桃花源2千万甚至上亿的价格,并没有阻挡买家们的热情,从北京专程来看桃花源样板区的客户,就抢购了位置最佳的三套临湖别墅,总价值近3亿元。(沈媛)

总部项目落址七宝 宝龙发力长三角

12月17日,宝龙地产控股有限公司旗下全资子公司上海皓商投资管理有限公司以17.9亿元,竞得上海七宝生态商务区两宗优质地块。获拍地块总占地面积83726平方米,规划建筑总面积逾25万平方米,规划重点发展七宝生态商务区的配套商业板块。

按照宝龙地产的初步规划,此地块将遵循政府“文化”、“生态”、“国际”的三大规划思路,打造集购物、休闲、餐饮、娱乐、酒店及现代商务于一体的特色型体验式

购物中心,这将是宝龙地产在上海地区打造的首个全新模式商业产品的旗舰项目。不仅如此,未来这里更将成为宝龙地产的总部所在地。

作为中国领先的城市综合体运营商,宝龙地产自2003年进军商业地产以来,秉承“宝龙与城市共成长”的理念,致力于成为中国快速城市化进程的重要参与者和推动者,目前已在全国拥有45个物业项目,其中30座城市综合体。尤其是自2010年把总部移师上海后,上海事业蓬勃

发展,目前在沪项目已达5个,为适应市场的需要,及以“上海为中心、深耕长三角”的战略部署,宝龙总部项目势在必行。

宝龙集团董事局主席许健康表示:“宝龙看好七宝地区的发展,看好上海的发展,未来,宝龙将把红旗插遍上海。”

无疑,上海总部项目的确立在宝龙地产的发展史上将具有里程碑意义,不仅为进军商业地产十周年奉上完美献礼,更向市场宣告宝龙地产“以上海为中心、深耕长三角”战略布局的坚定信心。(谢会永)

申亚花涧墅年末优惠总价仅365万

年末将至,楼市再现超高性价比楼盘,其中申亚花涧墅尤为引人注目,365万享受450平方米更是全上海都难得的享受别墅生活的上佳机遇。当下,项目除了赠送超值的生活空间外,更有买别墅送车款、送车位活动,目前推出最低折算单价仅19666元/平方米的双拼别墅,改善型置业者不应错过。

考虑到购买别墅的买家主要以成熟型家庭为主,三代同堂是住别墅的常态,显然有天有地、动静分明的别墅生活为多

数人为之向往。但是对于一个普通家庭而言,别墅的置业价格总有些高不可攀,不少家庭被价格挡在了别墅门外。

申亚花涧墅目前推出一套特价房,最低折算单价仅19666元/平方米的双拼别墅,仅一套,先到先得。花普通公寓的价格,便能享受有花园、有阁楼。年底申亚花涧墅的优惠力吸引了不少项目周边的买家。

前去看房的张先生坦言,自己原本打算在区域内置业一套花园洋房,价格约300万,但申亚花涧墅让他改变了主意,多

10分钟的车程享受的确实真正的别墅生活。开发商又送车款和车位,至少也值几十万,这样的诱惑很让人心动。

365万即可买到实际使用面积高达450平米的高品质联排别墅,地下室、庭院、花园、露台、阁楼等实用面积全部赠送,这便是全上海的明星楼盘——申亚花涧墅。

除此之外,项目还赠有南北私家花园、星空阁楼、入户门厅、极致挑空客厅等,别墅生活的尊贵和礼序也丝毫不逊色。(蔡骏)