

城市生活嘉年华乐居置业展进入倒计时

□地产评论员 陈孜孜

经过了三个月的筹备,2014 城市生活嘉年华乐居置业展将于9月12日-14日在世贸展览中心亮相。城市生活嘉年华乐居置业展或将由此起步,成为上海的品牌房展会。

嘉年华房展会携手乐居,创新引入电商营销模式,提供给开发商一个全面覆盖、功能强大的线上展示平台。这个线上平台是展会的延伸,将原本只有3-4天的传统营销机会无限放大,提升

参展效益。

金九时节,嘉年华房展会作为下半年的首个交易会,成为了检验市场的窗口。随着限购限贷政策的日趋弱化以及降价受限于开发成本也已接近“锁定”,在双重作用下,刚需市场已蓄势待发,嘉年华房展会有望带动“金九”的第一波成交回暖行情。

绿地马桥璀璨天成、洞泾法兰西世家、卢湾917等40余个热

销楼盘相继进驻展会,选择嘉年华房展作为形象展示的舞台。外联出国等知名移民服务代理机构集合了20余个国家的近百余海外优质地产项目联袂出席。嘉年华将在展会现场开展多项高参与度的活动,增强观众体验,使之与参展商之间形成积极的互动。

届时,展会现场或将成为热销楼盘汇聚、行业人士齐聚的嘉年华盛会。

世茂上海开启“2014宅行动”

近日,以“宅在世茂云享生活”为主题的世茂2014“宅行动”品牌发布会在上海举办。这是继2013年世茂生活艺术展引起轰动之后,世茂又一次在企业战略层面进行资源大整合。

世茂2014宅行动以“宅在世茂云享生活”为主题,包括宅急住、宅美住、宅安住、宅游住、宅优住等

五大计划。实际解决业主生活的置业、财务、安全等多方面问题。

世茂集团副总裁蔡雪梅表示,“世茂在9、10、11月份将有大量优质产品上市,三个月的平均月供货量将达百亿元。2014世茂宅行动有着战略上的长远意义。同时,也会更加有力地保障全年业绩目标的达成。” (蔡骏)

阳光城·愉景湾热销8.2亿元

继别墅开盘热销4亿元之后,阳光城·愉景湾公寓同样热销。8月31日,阳光城·愉景湾一期公寓开盘,几小时内劲销152套房源,当日达成4.2亿元销售额。

据了解,上海正试图以迪士尼为核心打造一个世界级国际旅游度假区,年接待人次预计超过

1000万。而这一建设规划对楼市的利好效应正在迅速释放。投资逾十亿元打造的周边配套,吸引了各大商业巨头入驻。项目周边外环、中环路四通八达,拥享三重交通网络。川沙因迪士尼得福,成为上海最抢手地块,阳光城·愉景湾也得益于“离迪士尼最近楼盘”

而成为置业者的首选之一。

阳光城·愉景湾约69平方米-110平方米公寓聘请国际级大师团队担纲设计,在合理、多元功能的科学户型布局下,生活将在空间组合中得到最舒适的满足。据了解,项目一期临近清盘,公寓二期也即将推出。(孟子谅)

富力湾推出压轴双拼产品



富力湾,湖水环绕,绝佳的湖岸地势,位于上海少见的风水宝地。项目坐享超过100万平方米的超低密度湖岸生活圈,在淀山湖享

有极高的认知度,并已形成了一个上海市民聚焦的纯熟氛围。

目前正在热销的富力湾压轴巨作湖景双拼产品,以最低首付75万元,成为追求生活品质 and 尺度空间人士的热捧房源。端正大气的户型、私密性与观景性兼顾的大视野主卧套房设计,以及1000平方米超大私家花园与地下大空间的高性价比配置,使富力湾湖景双拼的居住体验提升到前所未有的高端别墅感受。(蔡琦雯)

泰禾红御体验区“首映”人气爆棚

8月30日,泰禾红御新中式体验区揭开神秘面纱,众多客户慕名而来,活动现场人头攒动,场面火爆。

泰禾红御位于上海北中环,毗邻宝山万达商圈,坐拥闸北大宁、杨浦五角场双都市中心辐射的优越地理位置。项目首批推出的约130-135平方米精装四房,以高舒适度、景观性、全功能深受改善购房客户追捧。在产品舒适度上,项目拥有约12米南向面宽、约4.5米



客厅尺度以及主卧套房设计,一线德系品牌精装。泰禾红御130-135平方米四房拥有独立入户玄关、储物间等,合理的首改面积段和总价

控制,让泰禾红御这样的全能“小豪宅”更受市场青睐。

泰禾集团在2013年9月以24003元/平方米楼板价夺得的中环沿线宝山高境红御地块,以多层次低密度精装电梯洋房为主打产品,其未来销售单价有望达到4.5-5万元/平方米,甚至更高。据开发商透露,预计于9月首批开盘的约130-135平方米精装4房,将推出大幅优惠。(陈孜孜)

绿地滨江汇·天院将举办庆中秋活动

据悉,绿地滨江汇·天院将于9月8日举办中秋活动,届时将有“绿巨人”亲临现场,为来宾派发月饼传达祝福。此外,滨江汇·天院还准备了送给敬老院老人以及在校学生的月饼。

滨江汇·天院的面世受到业内人士的广泛关注。该项目位于花

桥核心,凭借地下室、花园、露台、阁楼等4大空间超值附赠做到了惊人的200%得房率。项目首付31万元的价格,便可拥有133-137平方米的创新“立方墅”,实现“有天有地”的院落情结,堪称花桥名副其实的高端榜样作品。据了解,目前该项目可售房源仅有最后48席。(孟子谅)



实景图

上海17英里 收藏家门口的“鼓浪屿”

国庆节想去鼓浪屿吗?你必须做好陷人人山人海的准备。20年前一派静谧的厦门和鼓浪屿,如今已是越来越火爆。套用一词汇,那真是中国游客争相奔涌的“红海”。那么,未来还有没有“蓝海”可供收藏?

海景房,越来越稀缺

据一项调查表明,全世界80%的人喜欢在海边度假,50%的人有在海边置业的梦想。中国人当然也不例外,随着生活水平的提高,垂青海边度假生活的人越来越多。

中国大陆海岸线全长1.8万公里,可算一算人均,只有区区1.3厘米!当追逐海景的人越来越多,人均海岸线正式进入“厘米时代”,海景房自然就是稀缺资源。更何况1.8万公里的海岸线有相当部分是没有开发价值的,因此无敌海景的含金量就越发令人叹为观止。

在鼓浪屿订房“遭受打击”

到旅游网站预订鼓浪屿上的海景别墅酒店,你要做好饱受打击的准备:首先是酒店常常是一房难觅,在节假日更是供不应求。国际上很多度假胜地的宾馆都是这样,

不少需要提前半年甚至一年预订。

其次,海景别墅的价格可是随行就市的,一到旺季自然扶摇直上,令人咋舌。这个也很自然,既然是完全的卖方市场,价格当然会上升。一些建成已20多年的宾馆,一套房间的日租金在四位数也是十分正常的,一些条件较好的套房达到数千元!

鼓浪屿神话如何复制

如果能够坐上时间机器回到二十年前,相信有很多人都会愿意在鼓浪屿上购进一套海景别墅,有闲暇时去岛上放空自己,平时就委托管理……爽呆了!

当然,时间是一去不回头的,现在要在鼓浪屿上购置别墅,难度可想而知。而且如果,一群群购房者攥着钱在鼓浪屿的海景别墅门口排长队,捷足先登者怎么可能轻易抛盘呢?

问题是,你能否找到下一个鼓浪屿?

在嵊泗实现梦想

感谢5个毕业于复旦大学的EMBA在长江口外找到了蓝海,在有着“东方夏威夷”美誉的浙江嵊泗,他们找到的“嵊泗第一滩”基湖,水美,沙滩更美!托东海大桥的福,约百公里的距离开车2个多小时就能从上海市区到达无敌海景。

可以说,这里的景色丝毫不逊于厦门和鼓浪屿。那么我们能否期待这里也能出现鼓浪屿的火爆呢?复联集团嵊泗列岛旅游发展有限公司董事总经理朱志勇

说,国内海景房像艺术品,有的见水不见山,有的有礁岩没有沙滩,风姿各异。但无论中外,像“上海17英里”这般兼有蓝海、沙滩的海景房,比单单只有蓝海的物业更显珍贵。

举目世界海洋物业,嵊泗“上海17英里”海景房价格委实太便宜了。目前上海一套中等公寓的售价动辄三四百万元,而这个价格能购入嵊泗“上海17英里”六七套海景房了!

好的收藏品,并不是仅仅锁在银行的保险箱里,而是让你在朝夕把玩的同时,又能体现价值。



实景图

本广告仅供参考,广告中具体确定的内容可以为购房合同附件。开发商:嵊泗列岛旅游发展有限公司。嵊建 告许字(2014)第贰号

— 嵊泗专线 —
5591999
5591777