瑞虹新城怡庭“景观楼王”新品再受追捧

□地产评论员 蔡琦雯

位于虹口内环内的高端楼盘——瑞虹新城怡庭，继10月中旬首开售罄之后，将于本月携全新升级景观楼王，强势回归。近日，其全新亮相的三套华丽样板房，再度上演了“吸睛大戏”，现场人气爆棚，业内人士预计，怡庭压轴房源必将再掀新一轮的抢购热潮。

作为北外滩板块稀缺的高端住宅，瑞虹新城怡庭首开当日创下总销逾25亿元的佳绩，荣登10月全市成交总额与成交面积“双料冠军”。怡庭还应势加推352席压轴房源，即将加推的99-170平方米房源属怡庭景观楼王，户户俯瞰中央园景。此外，更升级精装品牌，精选博德宝、库博士等一线德系品牌。

瑞虹新城位居内环核心位置，南邻北外滩商务区，背靠和平公园，“两环线、三隧道、四轨交”环伺。据悉，怡庭压轴房源背靠华师大附中，户型方正实用，层高达3.15米，舒适度高。

同时，怡庭特邀“世界豪宅教父”梁志天亲自操刀，营造独特的现代简约风格。此次公开的约99平方米两房、152平方米三房、158平方米三房样板间，各有不同风格。

新城加速谋划发展新版图

11月20日，新城控股第二届商业年会在上海世博中心大幕开启。新城控股凭借着旗下城市综合体项目——新城吾悦广场在纷繁复杂的市场环境中脱颖而出，成长为商业力量的新代表。

新城控股董事长王振华在致辞中说，新城控股已经确立住宅地产与商业地产双轮驱动战略，实施以上海为中枢，长三角加环渤海、珠三角、中西部重点城市的“1+3”全国化战略布局，新城吾悦广场作为新城全力打造的商业综合体项目，未来将进一步加速发展。

据新城控股副总裁张振透露，公司今年商业租金收入较去年的增幅将达到68%。根据计划，2016年新城控股开业的商业项目累计将达11个，每年新增的商业项目至少保持在10-15个。

2015年初，新城控股提出了“加速奔跑”的发展理念，在此理念的指引下，集团各项核心经营数据增幅显著。根据新城控股今年年初公布的280亿元销售目标，顺利达标几无悬念。

王振华表示，新城控股将继续以稳健为前提，朝着2017年500亿元的销售目标加速奔跑。（陈孜孜）

中骏第二总部落户虹桥核心区

11月18日，中骏置业第二总部及FUNWORK入驻上海虹桥庆典，于上海中骏广场圆满落幕。

现场，中骏置业董事局主席黄朝阳亲临中骏置业上海第二总部并致辞，黄朝阳先生表示：“中骏将以上海为中心布局长三角，凭借虹桥交通枢纽优势，打造中骏第二总部，未来将实现双总部运营。此外，中骏今年重点打造的新业务模块——FUNWORK，也将同时进驻上海虹桥商务区。”当天，中骏广场大楼内，下沉式采光庭院、大空间办公层等都给在场嘉宾留下深刻印象。

据悉，中骏广场建筑面积约45万平方米，位于虹桥商务核心区，地铁上盖，项目涵盖5A甲级标准办公、16栋独栋总部办公以及高端商业、SOHO等全能业态为一体。

目前，中骏广场样板间已盛大公开。项目内建筑面积约2700-3700平方米企业总部独栋、建筑面积约150-400平方米国际5A甲级办公楼，可同步预约。（陈孜孜）

翡丽甲第景观示范区首度公开

11月20日，高端翡丽系旗舰作品——翡丽甲第景观示范区首度展示，保利置业邀请到业内外近20家媒体到场。

一位资深撰稿人现场表示：“南向滨江，相邻陆家嘴，区域内罕有的在售高端文化豪宅，单是这些外围资源就足以让翡丽甲第成为目前上海内环滨江的绝佳豪宅，今天看到局部实景，更是觉得表里如一。”

约146平方米和约177平方米样板间由邱德光先生担纲设计，他将东方自然肌理与西方浪漫巴洛克主义有机结合，摈弃金碧辉煌的传统豪宅视觉，让“家”不再成为炫耀的卖场。此外，智能科技系统也是产品另一亮点。新风净化系统、分质净水系统，还有近15平方米的分类收纳空间。

据悉，保利置业对于东方文化的探寻，不止局限于翡丽甲第样板区，11月15日，随着翡丽甲第“国之瑰宝”展的盛大开幕，一场溯源东方的文化盛宴，正在黄浦江畔拉开序幕，后续更多文化精彩盛事将陆续呈现。（蔡琦雯）

Weshare我享度假平台首次亮相

11月18日，Weshare开发商战略联盟暨2016媒介招商大会举行。据悉，当天现场共有500余位来宾共同见证了Weshare我享度假平台首次正式亮相。

Weshare，作为首个分权度假屋共享换住平台，在筹备之初就受到了社会各界的广泛关注。据悉，当天绿地、万达、绿城等30余家旅游开发商代表到场，与Weshare平台达成战略联盟，涉及优质旅游地产项目，遍及三亚、西双版纳等多地，囊括公寓、洋房等多种物业类型，可满足不同家庭的度假需求。（陈孜孜）

商业地产正迎新机遇

近年来，商业地产的发展速度很快。首先，住宅调控背景下，房地产开发企业开始转型，加大了商业地产开发比重；其次，伴随着城市化率的逐渐提高，第三产业所占GDP的比重不断在扩大，对商业地产的需求也进一步增加，这使得资金更多地被投放到商业地产领域。

在选择商铺的技巧上，除了选择由强力的运营方统一经营管理外的项目外，还有“招商先行”的模式。以光大安石旗下的上海嘉定大融城为例，嘉定大融城的外街商铺紧邻购物中心主体，由光大安石统一进行招商、业态规划和运营管理，因此也提升了整体的品质及经营状况的高成长性。（蔡骏）

2015亚冠恒大捧杯 三年两夺冠再创历史

11月21日晚亚冠联赛决赛第二回合比赛，广州恒大淘宝队淘汰了阿联酋阿赫利队，三年两次登顶亚洲之巅，这是广州恒大的胜利，也是中国职业足球的胜利，也是属于中国足球的难得荣耀时刻。

亚冠捧杯恒大再创历史

21日晚亚冠联赛决赛第二回合，广州恒大队主场依靠埃尔克森的进球，以1:0战胜阿联酋的阿赫利队，以两回合1:0的比分第二次捧起了亚冠奖杯。

2013年恒大首夺亚冠，很多人都历历在目，胜利像是一针强心剂，让曾经对中国足球失望的人们燃起希望；2015年恒大再登亚冠之巅夺得亚冠冠军，让中国球迷再次尝到了胜利的欢乐。三年内两次夺冠，也让恒大创造了多项纪录。

自2002-2003赛季改制以来，恒大夺冠已经成功追上沙特豪门伊蒂哈德，成为第二支两夺亚冠的球队，恒大也用快速打造的亮眼成绩延续了一条“定律”，恒大只要挺进亚冠决赛必定夺冠。

广州恒大淘宝这个2011年才升上中超的俱乐部，连续四年亚冠之路几乎征服所有亚洲豪门，竞技层面之外，不仅给中国足球和亚洲足球带来震撼，就恒大本身而言也可谓是资本广告名利双收。直观的商业价值、俱乐部上市节点的选择、“第二个五年计划”的开启，英国王室、美国曼哈顿市长都来到天河体育中心的“外交平台”的推进，这一切都来源于恒大的品牌实力和影响力。

冠军品质彰显品牌实力

恒大善于站在一定的高度上制定战略，不论是足坛还是地产，恒大都坚持持之以恒的“精品”策略，以高歌猛进、敢为人先的态度和实力获得了广泛支持，品牌形象和影响力得到进一步扩大。

恒大的冠军荣誉不只在足坛，地产方面的表现也令人瞩目。11月2日恒大地产发布公告，恒大10月实现销售额258亿，刷新单月销售额历史最高纪录，其前10月累计销售额1545.3亿，完成1500亿年度目标的103%，是今年首个提前超额完成年度目标的房企。

恒大在足坛和地产方面的亮眼表现，是恒大“精品战略”和“冠军实力”的双效应带来的，也为恒大的多元化快速发展赢得了市场及推广基础。

恒大以品质彰显价值，匠心打造的兼具区位与资源双重价值的华东难得一见的恒大海上威尼斯，满足了爱海人生对海居生活的向往。

目前，项目打造的临海五星级酒店、餐厅、商业中心、“静SPA”美容中心等配套已全面开放，前去度假的朋友不仅能登高观览双色海景观，还能品尝中外各类餐饮美食，满足人们滨海度假需求。

观海华宅总价30万，首次支付1万起（房号666-514）；双拼亲海私宅总价178万，首次支付5.6万起（双拼347-101）拥享；独联亲海私宅总价538万，首次支付16.2万（独栋25号）拥享。

项目地址：崇启大桥北端圆陀角旅游度假区北侧
预约热线：400 828 6333
项目网站：www.hdhswns.com
上海免费班车接送地点：人民广场上海博物馆停车场（地铁1号线1号口），**徐家汇弘基休闲广场停车场**（近港汇广场），**上海科技馆西侧世纪广场**（地铁2号线7、8号口），**江湾体育场东门**（国和路和政肃路交汇处），**长宁区中山公园**（凯旋路和汇川路交汇处，凯旋路西侧），**虹口足球场**（虹口足球场5号门，近东江湾路）、**宝山区水产路地铁站**（地铁3号线1号口，水产路和同济路交汇处），**惠南地铁站**（1号口，南祝路皇朝国际公馆门口）