

地产速递

皇家花园7月8日推出新房源

作为虹桥古北中心的一个标志性楼盘,皇家花园打破了市中心高端地产长销售周期定律,实现了2、3号楼快速销售。

皇家花园位于虹桥与古北正中,毗邻虹桥CBD与古北国际社区、西郊别墅区,古北家乐福、耀中国际学校、虹桥友谊商城环伺左右,依傍幽静的新虹桥中心公园,是传统居住领域的理想选择,该项目的不少业主都是有虹桥古北情节的海外华侨及海外背景人士。

与皇家花园紧邻的是占地13万平方米的新虹桥中心公园,是虹桥CBD区域里惟一的大型亲水公共生态绿地。

据了解,7月8日皇家花园即将推出升级产品8号楼。该项目负责人表示:“8号楼是我们的精品楼,房型以130多平方米和170多平方米的三房为主。”下半年7号楼及楼王1号楼也将陆续推出。(李正浩)

圣骊河滨苑
开盘半天热销七成

于6月23日开盘的圣骊河滨苑,在创造开盘半天128套房源去化七成的销售记录后,开盘一周以来房源成交态势良好,引发了新一轮东外滩购房热潮。

圣骊河滨苑处于杨浦区东外滩板块,内环内市中心的地段吸引了众多期盼“住在内环”市民的目光。除了以合理的总价取胜,项目率先在市场上推出专为三口之家设计的134平方米实用三房,将屋内多余部位都转化成为了厅卧的实用空间,同时以大面积多功能的南北双阳台全明格局保证了充足的阳光与空气流通。

圣骊河滨苑周边云集了众多配套设施,平凉路、五角场、控江路三大商业圈更是满足了高档购物需求。M4号线紧邻居住区,另有7条轨道线在建中,不久即可形成国际化立体交通体系。(章红平)

著名酒店落户乌镇·黄金水岸

近日,全球最大的单一品牌酒店连锁集团最佳西方国际集团落户水乡乌镇。

诞生于水乡乌镇的黄金水岸大酒店引进“最佳西方”品牌后,将大大提升乌镇乃至整个浙北酒店业的管理服务水平。同时,“最佳西方”的加盟,再次验证了国际品牌高端酒店业对乌镇水乡文化的认同、对乌镇旅游产业发展前景的看好和对整个乌镇酒店业的经营充满信心。

按5星级标准建造的以会务、休闲、度假为主题的最佳西方黄金水岸大酒店预计在今年金秋时节开业。该酒店由3栋建筑组成,主建筑高14层,酒店交通便利,距离上海市区、杭州市区均为60分钟车程。最佳西方乌镇黄金水岸大酒店将会成为长三角地区经济、生活圈内外观光、旅行、会务、休闲的又一新亮点。(周君)

景瑞亲子夏令营义捐回馈社会

7月1日,由景瑞地产主办的亲子夏令营在青浦大千生态庄园拉开了帷幕,来自花园城、嘉城、虹景公寓、虹口花苑等社区的业主代表家庭和上海市虹口区福利院的师生一起参与了此次活动。

值得一提的是,除了组织家庭代表和福利院师生参加了一天的夏令营活动,景瑞集团还在活动现场举办了慈善义拍晚会,景瑞集团当场捐赠2万元,很多业主家庭也纷纷捐款捐物,现场气氛非常热烈,当天的义拍所得善款以及捐款共计22143元,全部捐赠给了上海市虹口区儿童福利院。

本次活动所提倡的对自然生态、对孩子成长、对弱势群体的关爱主题得到了很好的体现,同时,也显示了景瑞在不断扩大规模的同时,秉持“构建欢乐家庭,营造和谐社会”的宗旨,关爱社会、回报社会。(李书林)

2007年中报告·地产大佬看大势之一

推进房地产行业持续发展

开栏的话

2007年悄然过去一半,上海楼市在转型的路上越走越清晰。上海房企加快了走出上海的步伐,北上京沈,西进汉蓉,长三角更是成为其坚实后院。而更多的房产巨头如重庆龙湖和广州富力却高调进入上海,完成其全国布局的重要落子。

当前,中国房地产业正处在调整转型期。经过两年的调整,一方面中国房地产业仍在持续发展;另一方面,也正在加快行业转型。上海房地产市场在调整转型中也出现了一些新的形势,新的进展。

首先,上海房地产市场需求有所增长,市场观望气氛有所改变。2007年6月上海市房地产行业协会对参加房展会群众的抽样调查显示,这部分群体打算在三年以内购房的共占95.4%,而打算现在和一年内购房的占77.6%。其次,交易量同比增长较快,交易价格略有回升。从今年3月开始,上海商品

住宅的成交量就已明显上升,4月进一步走高,5月的新建商品住宅销售量为265万平方米,环比4月增加30%以上。最后,宏观调控仍是2007年社会关注的重点。土地使用税提高、《物权法》出台、两次加息、从中央到地方的房地产行业专项整治……种种迹象表明,宏观调控和房地产业仍是2007年社会关注的重点。

在新的形势下,整个房地产行业及相关企业要准确把握这种市场态势,积极调整转型。谁能早行动,谁就能更主动。这也意味着行业发展空间更大、企业更有作

为。为此,我们要积极推进房地产行业持续发展的高度、广度和深度。从高度看,要运用现代企业的先进理念、先进技术手段提升产业的集约化发展程度;从广度看,要认真审视房地产整个产业链,寻找适合今后发展的更大空间并优化产业结构与布局;从深度看,就是要做专、做深,要有更好的专业人才、专业研发和专业服务。只有这样,才能使整个产业的发展建立在更扎实的基础上,以此获得行业和企业今后更大的发展空间,并更好地履行产业的社会责任。

在商业布局来看,在建中的国际轻纺市场与龙泽大厦仅一路之隔。该项目的开发建设和日后投入使用将直接带动相关产业与企业的发展。

小户型、低总价,有效降低客户的商务成本。龙泽大厦最小面积48平方米,主力房型为59—126平方米,而从价格来看,1万元/平方米

的均价比内环内住宅的平均价格还便宜,这不仅大大减轻了尚处于成长阶段的中小企业资金压力,同时其巨大的升值潜力也值得人们期待。

据悉,近期龙泽大厦还将有相关的购房优惠活动推出,有意向的客户可向售楼处咨询。(胡黎 李书林)

沪上大户型房源走俏,改善性需求成销售“推动器”

老西门新苑两月内销售突破7亿元

5月、6月两个月,上海的大户型销售较前4个月有大幅度提升,楼市交易数字显示,整个6月份,140平方米以上的住房销售面积约占上海住宅销售总面积的33%,210平方米以上的超大户型交易面积的所比重也突破了12%。

专业人士分析,上海楼市自3

月回暖以来,销售量持续走高,其中一个不容忽视的重要原因便是改善性需求逐渐旺盛,大户型住宅也逐渐稀缺,因此造成了该类房源在市场上持续热销。

据了解,老西门新苑自5月开盘至今,两个月内的销售总额突破了7亿元大关。

徐泾板块稀缺联排项目

金水宝邸成别墅市场新看点

据不完全统计,上海今年1月—5月,总价在300万元以下、套型面积在190—250平方米之间的经济型别墅占上海别墅成交总量的半数以上,而别墅的供应则主要集中在松江、闵行、嘉定三大区域。

作为别墅市场的热点区域之一,徐泾板块由于靠近虹桥经济区且生活配套相对较为成熟,而一直受到别墅置业者的关注。但由于该区域内以高端独栋别墅为主,其销售总量在别墅市场中所占掘的份额较小。但日前,位于其中的金水湾三

期金水宝邸因为推出了较为充足的联排别墅,而成为该区域市场中的一个亮点,仅开盘当日就已去化总房源的15%。

受市场影响,2007年以来,上海近郊别墅市场一片利好,随着中环内住宅房价的高升,许多高级白领和企业的中高层管理者纷纷把目光投向近郊别墅市场。金水宝邸所在的徐泾板块紧邻未来虹桥交通枢纽中心,距离虹桥、古北等生活区十分便利。周边西华、宋庆龄、美国、新加坡等名校环伺,医院、银

周忻
易居(中国)投资有限公司董事局主席



行、卖场等成熟生活配套一应俱全。但是,目前这一板块联排别墅资源稀缺,供给不足,因此,金水宝邸与大华圣地维拉一起,成为这以区域内仅有的2个联排别墅项目;加上其物业本身依水而建,集中中央绿化、亲水河岸线、多植被景观道,户型设计上实用性、私密保护性强。该项目日前已进入准现房销售阶段,各项硬指标将社区规划毫无保留的展现给客户,因而在销售上冲出了一波小高潮,成为徐泾板块的一大热点。(江轶雯 黄安迪)

龙泽大厦： 交房期间推出 优惠购房活动



6月30日,位于杨浦内环市中心的龙泽大厦售楼处内热闹非凡,近百名业主齐聚售楼处,在售楼员的精心安排下,交房活动井井有条,当天,90多户顺利拿到钥匙,并有数组客户签订了购买协议。

据了解,此次龙泽大厦借交房之机再次推出购房优惠活动,不仅推出9580元/平方米的精品特价房,同时在7月1日到10日之间,凡购房客户都可享受200元/平方米的优惠。

龙泽大厦位于杨浦区内环内的东外滩地区、杨浦大桥脚下,其东邻宁国路、西近眉州路、南面平凉路,北至河间路,距内环线周家嘴路上下匝道和黄浦江边均为1公里左右,并可对接中环线和逸仙路高架。从项目出发既可快速到达市中心外滩,又可穿越杨浦大桥到达浦东新区,距离陆家嘴仅约4公里,小区向北还可直达五角场商圈,具有较佳的区位和交通优势。

从商业布局来看,在建中的国际轻纺市场与龙泽大厦仅一路之隔。该项目的开发建设和日后投入使用将直接带动相关产业与企业的发展。

小户型、低总价,有效降低客户的商务成本。龙泽大厦最小面积48平方米,主力房型为59—126平方米,而从价格来看,1万元/平方米

的均价比内环内住宅的平均价格还便宜,这不仅大大减轻了尚处于成长阶段的中小企业资金压力,同时其巨大的升值潜力也值得人们期待。

据悉,近期龙泽大厦还将有相关的购房优惠活动推出,有意向的客户可向售楼处咨询。(胡黎 李书林)

美兰湖98号高尔夫生活节系列活动隆重开幕

6月30日—7月1日,在宝山罗店高尔夫小镇——北欧新镇内,美兰湖98号别墅举办了一场别开生面的高尔夫生活节活动。

本次活动以推广高尚生活理念,体验高尔夫运动的内涵为主题,创造一种以别墅项目为平台、高尔夫为媒介的全新圈层互动理念。

作为北上海稀缺的36洞高尔夫球场旁别墅,其社区的建设理念完全超脱了房产的范畴。营销经理曹先生表示:“在美兰湖98号,高尔夫不再只是一个球场,一项运动,一座鲜氧公园,而是一个交流互动的平台,一个互动的高端群体的圈层。通过社区连续举办的各种活动,被不断的集聚与放大;事业伙伴,商务机会,所有的资源在这里被重新整合,互相交流,各取所需。不仅体现别墅生活的高品质,更实现一种纯正的高尔夫生活文化。”

据悉,项目后续还将陆续举办各种特色高尔夫生活系列活动,为业主提供更为宽广的交流机会和高品质生活的平台。目前已是现房发售的美兰湖98号,随着别墅限地及高尔夫停建等一系列政策的落实,其稀缺性和不可复制性将愈加明显。(刘健)