

第二届房企足球赛明日抽签

“百安居杯”第二届上海品牌房地产企业足球邀请赛抽签仪式定于2007年7月6日15:00在威海路755号文新报业大厦14楼举行。

经过一个多月报名组织活动，沪上16家房地产企业，包括去年四支种子球队：九城、紫都、中房、万科等知名企业均派遣领队及教练再次聚首文新报业大厦，抽签确定球队参赛场次，并共同期待7月14日比赛的正式开始。

此次足球赛由主语传媒、东方体育日报主办，策源机构协办。

畅馨园小高层淡季走俏

酷暑天气让众多购房者放缓了买房的脚步，也让不少开发商偃旗息鼓，7月本来是地产界不可避免的淡季，但目前畅馨园的小高层销售异常火热，一星期销售率就达45%。有位购房者说，小高层得房率不低，且抗震、隔音性能好，加上这个小区成熟的生活配套，便利的交通，6600元/平方米的价格，值。业内人士普遍反应，小高层现已被越来越多的人喜爱，其优势也越加明显。

“尽管楼市清淡，但淡季不等于不是销售良机。”销售经理信心十足地表示，畅馨园热销有客户的高度认同，同样也必有超强的产品、配套支撑。彩色铝合金窗配双层玻璃，窗户通透，室内通风采光视野好，中外合资品牌电梯、多种智能安防系统提升卓越品质和非凡品位。

畅馨园处于“离城不离市”的闵行上佳位置，拥有成熟的市政路网系统，轻轨5号线就在附近，毗邻沪闵高架轻松抵达徐家汇商圈，另有外环线直通沪宁、沪行两大城际高速、四通八达的交通网络随意穿梭城市内外。距离东川路商业圈较近，从正门步行约15分钟，享受成熟商业配套，有欧尚超市、置业广场、永乐生活电器、千代广场，生活便利度高。

(俞菊)

第三届中国城市商业规划和商业地产展览会8月8日登陆上海

沪上名企携项目参展

日前，由中国商业联合会主办，国家商务部重点支持的“第三届中国城市商业规划和商业地产展览会”已进入最后的筹备阶段，将于8月8日正式“登陆”上海光大展览中心。在为期3天的时间里，将开展形象展示、主题论坛、招标准介、评选颁奖、信息发布和考察交流等多项活动内容。

据悉，本次展会以“商业，让城市更精彩”为主题，创新提出了“3天展会，360天服务”概念，在3天的展览交流平台上，让参与者获取到更高端、更前瞻、更具战略性的市场资讯，从而实现主办方“360天的实效服务”的展会理念。

“3+360”模式作为本届展会最大亮点之一，不仅得到了济南、唐山、宁波、蚌埠、上海等地的高度重视，也吸引了蚌埠“华夏第一街”、重庆“城上城”、郑州“大上海城”、花桥“亚太广场”、宁波“国际啤酒城”、广西梧州“云山海泰”以及上海的百联购物中心、中原九号商铺、鹏欣信游城、建开徐家汇项目、嘉莲华等数十个各地优秀的最新商业地产项目将集中亮相。

截至6月底，鹏欣、城开、经纬置地、经佳等上海的一些知名开发商都已决定携最新的商业地产项目参加，上海宝山区也将整体推出一批区域内的商业地产项目。

对此，上海城开集团总经理倪建达表示，参与这种高规格的商业地产展会，不仅有助于项目登上一个更高、更广阔的全国展示平台，也有助于企业通过交流向国内的商业地产的先进经验、技术“取经”，成为企业可持续发展的基石。相信随着“第三届中国城市商业规划和商业地产展览会”的临近，更多的上海开发商和优秀商业地产项目将陆续加入进来，组成强大的“上海方阵”，与全国的企业和项目一起，共同探索商业地产最前沿的发展趋势。

(商展)

沿海集团活动引爆人气

位于莘闵别墅区的沿海·卢瓦河谷纯水案别墅自面市以来，因其高品质的产品和切实为客户着想的营销理念，不断创造销售奇迹。6月，为答谢广大客户的青睐与支持，集团又在全国范围内联动推出了“沿海集团健康文化体验之旅”系列活动之二——“非常6+1”，又一度引发了人气高涨的购买盛况。近日，笔者到销售现场进行了探访。

虽然已经进入了传统梅雨季节，暴雨频频，但现场依然是访客不断，下午茶、健康烧烤、儿童游乐等活动有秩序地展开着，网球场、篮球场免费开放。据案场人员介绍，自开展活动以来，许多平时观望已久的客户都毫不犹豫地签下了订单。他们觉得这是真正的实惠所值。除了看重产品品质，客户们更加欣赏的是沿海·卢瓦河谷精心打造的水岸风情社区。据悉，此次沿海·卢瓦河谷重金打造社区的整体环境，在社区内引入近千米的天然活水，河岸两侧绿化形成幽雅的绿荫通道。同时，社区中央设计成富有动感的盛大水景。在沿河两岸，增设“亲水平台”、“临水步道”、“生态堆坡”、“林荫小亭”、“别致拱桥”等人性化建筑小品，无形中扩大了居民的交流空间，并使生活场所最大化延伸至户外。

(刘雪梅)

上海开发商打造地产开发新模式

中凯“巢湖现象”高峰论坛追踪探讨

6月30日，由上海中凯开发有限公司主办的“巢湖现象”及地产运营新模式高峰论坛在合肥举行。出席论坛的有中凯总裁王谦、巢湖市力达置业董事吕礼富、李彦友以及合肥市开发办相关领导。本次论坛有两大主题：“巢湖现象”及中国房地产开发新模式。

2007年6月16日，安徽省巢湖市的中凯景湖豪庭在开盘当日，楼盘成交量即达到188套，销售率高达52%。同时，一周之内销量一路攀升到220余套。作为二线城市的房产销售热潮在业内引起了广泛的关注和探讨。这一现象被行业专家称为“巢湖现象”。

“巢湖现象”，除了火爆销售的市场表象之外，真正吸引业内人士和房产专家的是其现象背后所预示的一种崭新的房地产开发新模式：合肥力达置业房地产投资权与上海中凯房地产开发管理权的分离。这种运营模式在国外已经发展得非常成熟，而在国内仅是初现端倪。随着中国房产经营模式的转变和专业化要求越来越高，这种模式已经势在必行。复旦大学尹伯成教授表示，这种模式在不久的将来，很可能改变整个中国地产开发格局。

目前，中凯已运用此开发管理模式在安徽、江西、江苏等二线城市开始了近60万平方米的项目开发，这种“中凯模式”进驻全国正在进程之中。

(赵迪)

上海50强第一名

上海康城

最新一期

海豪园

每平方米，只售(最低)

¥5,798

先到先得

(**只限大套两室46号301室)
建筑面积131.77平方米，优惠后总价

反应热烈 加推超级震撼大优惠单元

尚有大量优惠单元 请莅临售楼处查询

两房103至133㎡ / 三房113至142㎡

即日起至7月6日接受认购登记 敬备登记金¥1万 先登记先选房 7月7日(星期六)上午8:30 优惠公开选房发售

• 性价比全城超强

• 商业街区已开业

• 乐购超市购物方便

• 社区内设优质学校及门诊部

● 2003年、2004年、2006年，上海市房地产商品房屋销售50强第一名(由上海市房地产交易中心发布)

★★ 加推的超级震撼大优惠单元及具体优惠内容详见售楼部公告

实景图

效果图

上海市闵行区莘松路980号上海康城售楼处(开放时间:9:00-18:00)

预售证号: 闵行房地(2007)第字第0000462号
网证号: (2007)第字第0000631号

投资商: 中国地产集团

策划销售代理: 中原地产

优惠热线: (021)6493 5818
中国建设银行提供最高7成最长30年楼宇按揭

本广告刊例及内容仅供参考之用，所有资料均以政府最终批准，及发展商售楼部最终解释。广告中其他内容均不作为法律依据。本广告刊例及内容，自发布之日起至07年7月7日，以实际为准。