

2007主流高档公寓分析报告——

绿洲香岛，何以占据精装市场高地？

——中价房“销售冠军”热销追踪

□文案 江轶雯

数字香岛

第1名

2007年5月，上海的房产市场普遍走高，绿洲香岛始终以三位数的销量一度成为上海中价房的销售冠军。

184套

5月开盘时，在2次加推房源后，绿洲香岛花园最终推出了184套，但仅在短短2天内，售去了180套。

110套

2007年春节后，绿洲香岛花园07年新品“先·生活”正式开售，首次开盘当天预定套数即过110套。

5亿

根据统计，今年上半年，绿洲香岛花园已完成销售总额5亿元人民币。

25%

据悉，在所有置业香岛的业主中，有25%的客户或是外籍，或具有海外背景。

产品档案

四大高端配置

中央空调系统

日本原装进口直流变频家用中央空调系统，环保冷媒高效节能；

全地暖和中央热水系统

绿洲香岛率先在高档公寓中采用德国菲斯曼锅炉的全地暖设备，从下至上的温暖，感觉更加舒适；

双路净水系统

每户配有中央净水处理器一台及美国原装进口直饮机。有效地防止了管道结垢，能杀菌、净化生活用水；

中央新风系统

最新热回收式全屋新风系统，首度使你的房屋会“呼吸”，改善室内空气质量，有效地防止空调病。



致胜之道——超越需求的现代整装住宅

随着地产市场发展的日益成熟，产品品质提升必须寻求释放点，精装修房就是这一时期的产物。过去粗放式的“毛坯房”已经无法适应人们日益增长的物质需求和居住要求，购房者在基本的地段、价格、户型之上，更注重住宅的功能、装修品质、外部环境，要求节能、科学的“现代化整装住宅”。在这样的市场趋势下，绿洲香岛适时地推出了全配置金装修公寓，满足了大批急欲提高生活质量的中产精英的居住需求。

香岛在全配置金装修公寓内配置了全地暖设备、全屋新风系统等高端科技产品，这些以往只能在别墅或少数超高端的豪华公寓内出现的设备，为香岛业

主日常居住的饮水、空气、取暖提供了全新的解决方案。

在极致硬装的基础上，香岛将产品焦点逐渐转向软装空间。从去年起，推出了包括壁布、窗帘、灯饰在内的典雅大宅，以“大户型、法式白、软装饰”领衔于上海精装修市场。绿洲香岛的价值早已超出了人们对产品的期望值，故而造就了每次开盘即出现“一房难求”的现象。

从今年春节后的首次开盘，绿洲香岛花园的销售就已呈现出供不应求的状况，至5月，更是进入高潮。目前，香岛全配置金装修公寓呈“一房难求”，很多客户正期待着绿洲香岛再度出场！

绿洲香岛
CEDAR ISLAND
大户型·法式白·软装饰

香岛 DNA

“冠军”基因解码

1、差异化的产品定位——

在房地产市场上，地段通常是房产价格的重要决定因素，但上海土地供应日益减少，土地供应量逐渐以市区外的区域为主，大多外环周边项目则简单地将开发目标定位在保守的普通住宅，却放弃了走一条可能艰难但更俱长远意义的道路。

在同类产品的差异化竞争中，绿洲香岛在入市之前，藉其小区生态环境、高绿化率和所在区域为高档别墅区的地理优势，将自己定位为“高端精装大盘”，填补了所在区域中的高档精装修产品的空白；“中档价位的高档住宅”，统领上海高端精装公寓市场。

2、专业化的施工水准——

对于全装修产品来说，隐蔽工程的操作、各项细节的处理决定了产品质量的好坏。除了使用品牌建材来完成装潢中的基本工作外，香岛更添加了极为细致和人性化的配置，如厨房橱柜、卧室衣柜和卫浴空间的高档一体化设计、防撞墙体护角、静音门锁的使用。同时先·生活以更先进且专业化的集成式装潢工艺完成了置业者凭个人之力无法完成的浩大工程，那些隐藏于暗处的24个细节更能显示产品的高端品质。

3、领先市场的设备配置——

地暖设备是目前比较高端的装修配置，它不但节能，而且人体的舒适感更强，十分适合上海湿冷的冬季。但地暖的安装工艺却十分繁杂，房屋层高的限制、地板的铺设都有严密的要求。因此，精装修市场上极少有产品配备了地暖设备，即使有，也只是屋内部分地暖。而绿洲香岛花园却是上海市场中罕有配备了全地暖的高档精装修公寓！加上中央空调、中央净水和全屋新风系统，使香岛的品质在现有中高端公寓市场中以有所企及。

4、艺术化的装饰品位——

经过了一年多的市场验证，绿洲香岛花园的“法式白”已经深入人心，不但得到消费者的喜爱，更是被业内的同行所效仿。

以法式白为基调，无论从空间的墙体到房间的门，从细节处的踢脚线到楼梯的扶手，“法式白”使空间整体趋向中性化，给予居者丰富多彩的软装以充分的背景。而窗帘布艺、古雅灯饰等组成的软装饰让住宅达到了完美的境界，提升了居者的品位。

电话 021-67692222

现场地址\上海市莘松路1288弄

投资商\上海置业有限公司

开发商\上海绿洲花园置业有限公司

松江房地(2006)预字1274号 本广告仅供参考广告中具体确定的内容可作为购房合同附件。

本版图片均为实景图