

金地与住语携手战略合作

上海地产迎来纵深服务时代

7月11日,金地集团上海公司总经理赵汉忠、上海主语文化传媒有限公司董事长王侯代表双方企业正式签署了“金地上海、主语东早年度战略合作协议”。

此次战略合作,是将双方合作推向更深层次的集中体现,也是金地上

海与主语东早合作深化的新起点。

签约双方,一是沪上房地产行业的龙头企业,一则是致力于拓展楼市服务的专业机构。赵汉忠发言时意味深长:“透过紧密合作,我们能够把双方员工良好的工作愿望、良好的工作激情以及我们对社会

要承担的一些价值观,通过《东方置业》的平台尽快传播到我们的客户心中,使得我们这两个团队在这一过程中能够快速成长,能够稳健地建立更好地社会品牌。”

金地上海营销总监王南表示:“媒体是企业与客户之间沟通的桥

梁,是企业发展不可缺少的平台。我们希望能够展示双方的卓越能力和对市场的贡献,推动房地产行业的积极发展。”

“作为媒体,很乐意与金地这样一个专业严谨、口碑良好、个性鲜明的团队深入合作。”主语东早公司总经理陈

隽岭为大家解读了双方合作的渊源。

双方的战略签约是强强合作的开篇之举,是客户服务理念的不断深化。目前,上海地产营销已经进入到了专业化时代和客户服务时代,双方的年度战略合将是继传统地产传播模式之后的又一次创新。(张滢)

热点解析

土地价格上涨 市场看好前景

地块加价幅度列表

公告号	区域	地块名称	用地性质	中标价(万元)	起始价(万元)	加价幅度
20070103	青浦	淀山湖畔张江湾湖南侧地块	住宅	6350	6848	0.03%
20070109	松江	轨道交通洞泾站2号南侧地块	商业	17000	8000	109.86%
20070110	杨浦	新江湾城TV地块	住宅	126000	51600	44.19%

市场走势看好 土地前景光明

此次1号公告土地摘牌是2007年土地出让公告的首次土地竞价,虽然本次公告以工业用地为主,但开发商仍表现出很高的拿地热情。综合分析,有以下几点原因,其一,房地产开发条件日渐成熟,土地周边交通、人气、配套都已逐步到位;其二,2007年楼市大热,成交量、成交价格节节攀高;其三,本次公告经营性用地中,商业用地、综合用地比重增加,开发商拿地选择性增大;其四,开发商巩固开发地位,积极拿地,未来土地前景看好。

知名企业云集 竞价分外激烈

从此次公告第8、9、10号土地的成交来看,竞价企业都为知名开发商,其中第10号新江湾城D1地块共吸引到14家开发商参与竞价,包括了东方海外、日丽投资等一些海外知名开发商,更云集了万科、绿城&添智企业等国内一线开发商,势必造成竞价过程惊心动魄,高潮迭起,10号地块共经过了28轮竞价,最高单次加价达到1亿元。而9号地块是轨道沿线的商业用地,又位于松江泗泾这一商业相对匮乏的区域,自然成为开发商又一拿地热点,虽然参与开发商不多,但都势在必得,共经过了60轮竞价,最后被三湘集团用高出起始价两倍的总价获得。

加价幅度较大 土地价值翻倍

从3个重点地块来看,中标价都不同幅度地高出了起始价,其中9、10号地块加价幅度都超过了100%,如此大的加价幅度在历次公告中并不多见。地块价格的不断上

涨,不仅是土地价值不断增值的表现,同时也是房地产市场持续良性发展的预示。从重点地块来看,它们分布的区域都在中外环和外环外,由于市中心区域土地的稀缺性,未来土地供应将越来越向外围靠拢,但从目前的土地市场来看,土地的价值不仅仅体现在它的区位上,周边环境、远景规划和人气聚集都将是考量土地价值的重要因素,土地依然是房地产市场最宝贵的财富。(易居)

2007 上海地产年中报告追踪报道

中心区交易量价齐升,高端楼盘成楼市主角

泰府名邸力求领跑高端市场

2007年,上海楼市呈现出百花齐放的大转型期。3月,楼市渐渐回暖,5月,沪上中心区高端楼盘迅速放量,引来销售井喷,交易量价齐升。据统计数字显示,3月、4月、5月、6月四个月,中心区高品质楼盘月交易量平均以300套的数字递增,而价格却在不同程度地走高,交易额占中心区市场份额的70%以上。

转型期的市中心高品质公寓销售井喷,出乎众多开发商、消费者与专业人士的意料,根据市场表现,沪

上一些高品质住宅项目如泰府名邸、上海滩花园等精装修房均成为市场红筹主力。

以泰府名邸为例,项目所在地康定路泰兴路位于南京西路商圈内,邻近“梅泰恒”顶级商场(梅陇镇广场、中信泰富广场与恒隆广场),是静安难得一觅静谧居所。去年至今,泰府名邸便以“都心韵动”、“内产先外销”等战略,赢得了市场的广泛认同,稳居市中心房地产市场销售前列。

根据市场今后发展态势,泰府

名邸提前做好功课,今年8月底便将推出精装修的景观高层。同时由于该高层位于社区中能够俯瞰1.2万平方米的绿化中庭与1.7万平方米苏州河畔“W”型河滨绿地的“风景高地”,使此番推出的泰府名邸二期,更具备地段与景观、建筑的多重稀缺性。如今在上海,泰府名邸四个字不仅成为品质、品位、高档及身份的象征,更成为很多上海人自己于市中心未来居住梦想的载体。

据悉,泰府名邸由上海上投置

业发展有限公司开发,是上海国际集团全资子公司,国资背景,以金融产业为主体,实力雄厚。上投置业专门开发高档地段的高性价比楼盘,迄今已成功开发了卢湾的汇龙新城、黄浦的海琪园等经典案例,品牌实力根深蒂固。

2007年上半年,泰府名邸率先以住宅品质和圈层人士的追求为核心,走市场主流路线,以精装修房为特色,采取高端发展策略,稳打稳扎,将成为领跑上海市中心高端产品市场的主流项目。(孙维维 杨守标)

沿街商铺均价低于1万元

浦东“大东方”获5大机构支持

上海首个均价低于1万元的专业市场街铺——位于大浦东新场古镇的大东方居家装饰城,日前在售楼处举行了一场战略合作伙伴签约仪式。5大知名协会商会及专业媒体与大东方进行了正式签约。

三大商会、二大网站共同看好

景德镇陶瓷协会、上海出口商品企业协会、上海装饰装修行业协会等重量级行业权威商会协会携搜狐公司焦点房地产网和上海建材装饰网,为今后商业街铺的统一经营与招商资源整合搭建了稳固共赢的盈利平台,吸引了上百组客户前来咨询洽谈。

各商会对此次合作的兴趣在于

对居家装饰街铺前景的看好。目前上海已进入“重装饰轻装修”时代。据了解,上海每年的装饰需求都在300亿以上,而全上海每年约有126万套房屋的巨大软装饰需求。大东方顺应“后家装时代”潮流,将打造一个与宜家、月星、家饰家等高端软饰市场互补的中低价位高品质居家市场。

小面积、可餐饮街铺走俏

该项目自上月开盘以来,当日500人前往抢购。在活动现场,一位已经签约的购房者表示,大东方软装饰城最吸引他的主要在于价格和市场前景方面。目前在上海市区,均价一万以内的商铺已经很难碰上了,而在交通便捷的沪南公路上,大



东方软饰城所有商铺均是稀有的沿街旺铺,92%高得房率、高租金收益、30家行业协会的支持合作,加上目前街铺超低优惠价发售,可谓物

超所值。

大东方最近又新推出一批稀缺型餐饮商铺和小面积精品商铺,投资客可以前往预约。(刘健)

天天搜楼

21 世纪不动产 举办房地产知识竞赛

为回馈广大消费者,21 世纪不动产于 2007 年 3 月至 5 月在全国范围内开展“千家门店掀服务风暴,真情回馈赠好车”活动,在这两个半月时间里,数万名客户参加了此次活动。本着公开、公平、公正的原则,21 世纪不动产通过电脑抽号,从活动期间收集到的众多有效奖券里抽出了 8 位消费者参加 6 月 22 日由其主办,中国银行、东风标致、搜房网等协办的“21 世纪不动产房地产知识竞赛”活动,最终获胜者得到了 21 世纪不动产送出的大奖——东风标致 206 汽车一部。

此次“房地产知识竞赛”社会影响广泛,意义深远。作为沪上首家举办“房地产知识竞赛”的中介企业,21 世纪不动产向广大消费者提供了购房便利,普及了房地产知识,展示了品牌形象,开沪上中介搭建企业与消费者真情互动服务平台的先河。(阿金)

中介名片

买卖高档房子的朋友,请进

我们门店连续几年被评为“金丰杯”立功竞赛一等奖、二等奖,多次被评为“星级门店”、“先进集体”,成交套数连续几年位列公司榜首。在静安、卢湾、徐汇的交界处,地理优势决定了我们门店以新里公寓、旧式洋房、高档办公楼为主要业务房源,也是门店的业务特色,而租赁业务是我们的强项。

店里有 8 个专业从事房产投资的姐妹,在工作中接触到很多的“海归”,他们只知道这里是市中心地段,就要在此购房定居,有回来“定亲”的、为孩子购房的、冲着墙壁上满挂的鲜红锦旗,他们笃笃定定委托给我们,有些“海归”和我们自己的子女年龄相仿,他们父母在国外,他们回来找家乡的女孩子结婚定居,为他们拿主意买房,我们更多的是怀揣一份对孩子关爱的心,见到他们满意地搬进新家,我们这些做“阿姨”的心里也跟着激动,就像为自己的孩子做了件事。

一些年长的海归更热衷于一些旧式洋房,充满他们当年的憧憬,如今回国,购置花园洋房,就算是圆了他们年轻时的梦想。

你呢?在市中心有了小窝吗?无论旧式的洋房还是新潮的高楼,安家在这里,心里的感觉五颜六色,8 个人在长乐店,听你诉说那个年代的梦……

姓名:范平
店名:上房置换长乐店
级别:00 级
性格:幽默、热情
爱好:电影、表演
人气:★★★★☆
店址:长乐路 588 号
经纪人证号:FA01020025