

星河湾真情回馈老业主理解追随



2011年12月16日,星河湾集团宣布上海星河湾和浦东星河湾两个项目将以8-8.5折或更大的优惠进行促销,同时表示将拿出巨额现金对上海星河湾一期与浦东星河湾二期老业主进行倾情回馈。是真噱头还是真回馈?为此,笔者走进星河湾进行求证。

惊喜居多 情绪淡定
促销活动一周后,笔者从星河

湾客户中心了解到,此次礼献三节的回馈活动是星河湾集团基于响应政策号召、同时充分尊重市场规律,面向市场的一次全面答谢。促销力度以及回馈力度,均可谓前所未有。笔者在现场遇到一位星河湾的老业主,该业主表示,“没想到年终了突然收到这么一个意想不到的红包。想不到在现在这个市场环境下,还有开发商能顾全大局的同时还不忘老业主的感受。”笔者同时了解到,也有少数客户反应淡然,表示年底将至,事务也比较繁忙,暂时抽不出时间细谈。

铁杆粉丝 风雨追随
在营销中心,笔者遇到了前来参观的范先生和朋友曹先生,范先生是北京星河湾的业主,曹先生是浦东星河湾一期的业主。在来上海之前,范先生就对浦东星河湾的品质早有耳闻,认为浦东星河湾的品质是星河湾产品中的升级版,希望

可以趁着感恩回馈的大好时机珍藏一座浦东星河湾的建筑艺术品。在参观了二期园林及样板房之后,范先生当即决定要定购一套,由于当时忙着赶飞机回北京,又怕错失机会,特别请曹先生替他先交了100万元的定金。

寒冬难过 真情暖心
2011年对于中国的房地产市场来说,是很难熬的一年。随着相关调控政策的进一步执行,上海乃至整个中国的商品住宅市场真正意义上的进入了一个前所未有的寒冬。
此次星河湾公开对老业主进行回馈的行为,令市场和客户再次为其魄力和魅力所惊叹和感动。毫无疑问,星河湾此次“倾情、倾城”的促销活动,对于已经入住星河湾的广大业主来说,星河湾对业主利益的保障,无疑令这个冬天变得温暖、踏实。

都荟贤居:99万元起买断内环



内环内不夜城区域作为上海最具价值的优势区位之一,近年来成为众多置业者关注焦点。丽丰控股2011年倾力奉献的高品质酒店公寓项目五月花·都荟贤居,结合其高端住宅建造经验以及内环稀缺板块价值,将进驻城市潮流前沿,并带来高端舒适生活体验。

五月花·都荟贤居是不夜城商圈北广场地区的核心楼盘,地铁1号线中山北路站紧临小区东北侧。小区内有设施完善的会所、购物商场、大型超市、充足的室外活动场地,为居住者提供了优质的休闲、便利的一站式生活。韩国第二大超市LOTTEMART(乐天玛特)入驻,近1.4万平方米营业面积,为业主提供丰富多彩的商品组合和便利舒适的购物环境,满足区域内智慧精英及享乐阶层的高端需求。住商分离,动静区隔、人车分道,小区禁止机动车进入,均提高了小区的居住环境。
双高架、四轨交,畅游大宁国际11个大小广场,距人民广场仅3.3公里;外滩、南京路、淮海路、静安寺等皆往来自如,15分钟瞬间

融入繁华时尚生活圈。本身拥有逾30,000平方米专属商业配套,荟萃时装百货、综合商场、休闲娱乐、时尚餐饮等业态于一体;齐聚国内外流行潮流,休闲娱乐尽在其中。
灵动的空间格局,集各项功能于一体,携手全球一线奢适精装品牌,名品家电配置,缔造酒店公寓的星级精装样本,满足业主全方位的生活需求;作为酒店公寓产品,宜居住、宜商用、宜投资的商业特点,五月花·都荟贤居本身还有不限购不限贷的特性,受到越来越多投资客户的青睐。私享富丽华五星级酒店式管家服务,如:服务中心、中西餐饮、康乐设施、管家服务等专属的酒店式服务。让居家生活、商务联谊更加游刃有余。
(许佳婷)

顶级豪宅市场迎来“机会窗口”

上海豪宅市场在经历了三个季度的持续观望后,于2011年第四季度开始回升,上海楼市的豪宅市场依然看好。相关数据显示,单价8万元以上顶级豪宅在去年12月上旬成交11套,而单价10万以上的超级豪宅回升更加明显,成交4套。专家分析,行业低迷状态或将延续,但对于高端物业来说,其价值将随着调控政策深入日益显现,被抑制的自住和保值需求则在近期逐步得到释放。
顶级物业跑赢大市
据佑威系统显示,2011年1月至5月15日,单价10万以上的公寓累积成交21套,同比上浮10.5%。延续上半年的交易复苏势头,上海一线豪宅市场成交量11月份呈上升趋势。据上海中原地产研究中心的统计数据显示,截止2011年11月16日,顶级豪宅(单价在10万元以上)交易量达到4.37万平方米、成交共102套,与去年同期相比上涨64.28%、70%。同月23日,豪宅市场成交量

已达112套。从成交时间来看,短短7天便成交10套。
“虽然调控政策的影响仍然非常大,但在人民币升值预期和通货膨胀的双重背景考量,被压抑已久的需求融合了自住和保值的双重目的,高端客户做出入市选择性,而且这种趋势开始走强。”业内人士表示。
地段稀缺性成最大卖点
事实上,高端住宅成为主流的资产重配策略后,在众多的投资者看来,豪宅是一种“时间资产”,不受任何限购或其他政策影响,而城市中心、自然资源等这些不可复制的资源,自然将顶级豪宅和普通住宅划出鸿沟,随着政策的推进价值愈加凸显,对稀缺资源的占有是豪宅保值增值的核心。
从中原地产的数据了解到,就成交结构而言,单价10万元以上的上海高端公寓市场重心悄然“位移”,传统市中心豪宅板块,其成交量正稳步上升。
以外滩九里为例,除了占据一

线国际大都市顶级地段的天然优势和自身品牌的影响力之外,其目前也是外滩板块唯一在售的高端物业,更是华润置地“九里系”产品中的标杆作品,因此市场上极具竞争力,在近期豪宅成交量中位列三甲之首。
高端市场迎来机会窗口
笔者获悉,外滩板块除了华润·外滩九里于去年12月加推310户型外,近期将不会有新房供应,而新天地板块同样没有新增供应;从二手供应角度看,由于限购政策以及物业税的影响,二手高端豪宅放量下降明显,2011年底整体高端房源供应量偏紧。
消息灵通人士表示,不少顶级豪宅项目正在酝酿新一年的价格预期,或许将目前的优惠力度收回。从高端市场的推盘节奏来看,年底是个人手高端产品的机会。目前,外滩板块以及传统市中心板块都有明显成交,预计在新增供应的预期下,豪宅市场有望保持热度,且持续成交。
(陆晓松)

鹏欣浅山别墅：不谈房子，只讲文化



1月6日,鹏欣·一品漫城浅山样板房媒体专场品鉴会盛大举行,邀请了沪上众多上海主流媒体、文化人物和业界同行前往参观,共同见证了浅山别墅的亮相。
本次浅山别墅样板房以文化名人为原型,融入艺术元素,着力打造,并首次根据样板房特性为其

命名,古典大气拥有英伦气质的“风度山”,法式与东南亚混搭风格的“时代山”,处处透出浓浓的人文气息。朗朗参观时,对庭院中别致的景观小品,和透出的浪漫风情,十分倾心。也为浅山每幢别墅都配备电梯的细致用心,而折服。
在浅山别墅,从设计上即处处流露文化的元素,首先另辟“山”径,s型坡道人工打造地貌的坡地高差,错落有致的景观样貌,与下沉庭院和谐呈现。四重立体庭院,功能更加细分,充分满足主人对庭院功能的需求。南北双下沉庭院,使得地下室充满阳光。三期别墅除了“有山”,同样有水。恒星河亲水平台,伴随景观步道,移步换景,让山居智者,畅想享山水之乐。
(陈亮)

无锡打造“第四种模式购物中心”

本周二,茂业集团招商酒会在安达仕酒店隆重举行。活动当天,多个国际国内知名零售、餐饮、生活、创意等品牌代表出席。
“无锡茂业天地计划于今年5月正式营业。”项目总经理王思忠告诉笔者:“此次公司将无锡茂业天地推介到上海,更重要的是把茂业天地的全新形象和发展势头传递到上海。”
据悉,总建筑面积逾350000平方米的无锡茂业天地位于城市商业核心区域太湖广场商圈,是中国首个以生活为主题的设计型购物中心,茂业将着力打造真正体现生活核心本质的购物中心及融入最新设

计概念的购物形态。建成后的无锡茂业天地将成为“第四种模式购物中心”的代表。
项目招商总监透露:凭借起点高、定位新颖,目前茂业天地项目整个租务进展顺利,已经成为在本区域内的中外商家追逐的热点。其中不乏诸多首次进入无锡的品牌,展示了茂业集团超强的综合运营能力,带给品牌商极大的震撼。
据了解,茂业集团目前已形成以深圳为中心,天津、重庆、成都、沈阳等中心城市共同发展的战略格局,土地储备达300多万平方米。
(陈亮)

南欧城三期开盘热销 首日选房付定金者达83人

1月7日,人生港湾·南欧城三期正式开盘,售楼处前购房者排起了长队。据悉,当日开盘房价全部打8.8折,每平方米均价在1.1万元,最低的一套房源每平方米为8562元,明显低于周边区域的新开盘盘。据售楼处统计,首日有83套具体号址的新房被购房者订购并支付了定金。
南欧风情的人生港湾·南欧城二期位于浦东惠南镇南区东南,紧靠沪南公路主干道,周边生活配套依赖惠南镇相关成熟配套设施,距离在建中的地铁16号线惠南镇站约1.6公里,今后乘地铁约30分钟就可到达上海市中心。
据悉,人生港湾·南欧城一期已于2008年交付,三期正在销售,

二期正在动迁规划之中。届时,一至三期将形成总建筑面积达16多万平方米的高标准小区,总占地面积8万多平方米,容积率1.6,绿化率逾36%,小区车位达到1:0.75。此外,小区内还配有2.3万平方米的大型商业街。开发商特地聘请全国一级物业管理资质的深圳市开元国际物业管理有限公司进行管理,力求为业主提供高品质服务。
据介绍,购房者多以本地人购买自住及改善型为主,同时还有在张江、临港新城等地上班的外区客,他们表示,看中的就是上港集团的品牌和能接受的价格。据悉,到1月4日为止,选房并支付定金者已逾100人。
(王蓓莲)

写字楼租售产品交替“走俏”

由于稳定的国内经济增长为写字楼市场的全面复苏带来稳定动力,加上住宅市场的紧缩政策,使得更多资本转投商业地产。2011年,上海写字楼市场表现抢眼,据写字楼网统计显示,全年中低端投资型产品和高端市场整层、整栋购买行为交替活跃,而传统CBD甲级写字楼现有楼盘入住率高达95%。
同时,上海甲级写字楼平均租金正逼近2008年租金大跌前的高位水平9.7元/平方米·天。在高租金的压力下,上海甲级写字楼市场需求依旧有增无减,目前浦西大部分办公楼的出租率都已接近100%。

近日,当市场目光再次转向写字楼市场时,由写字楼网主办的“自信起航·美丽加分,2011Miss上海选美大赛”活动终于落下帷幕。“活动对沪上的写字楼而言非常富有意义,既丰富了白领的写字楼生活,也为写字楼白领女性提供了一个充分展示自我魅力的平台。”中房信办公地产业务部副总经理郑翎翎表示,“相对2011年市场的良好表现,2012年将会有更多投资者从住宅市场转向投资回报率更为稳定的商业地产,产业结构的优化促成金融、咨询等高端服务业的良好发展,构成高端写字楼的稳定需求。”
(程宁)