

空间绝不妥协,品质上层保证,“宝马 1 系”赢得城市精英置业青睐

绿地威廉公馆： 置业，不必再东张西望

刚需,品质不输

曾几何时，房地产快餐式的开发模式以及短周期的暴利属性让房子的本身的居住品质大打折扣。然而，市场渐趋回归理性后,作为有为的开发商,即便是以刚需为目的的项目也同样不输于产品品质的打磨上。

这是一个迟到的春天，从本周开始上海的气温才有了春天般的进一步回升，最近一周的艳阳天已然春意盎然。楼市的小阳春同样温暖人心，引人瞩目的绿地集团在南翔板块在今年前一个月不到的时间就创造了楼市热销佳话；亮相仅仅 20 多天,数千人次的到访量，绿地威廉公馆可谓一举刷新 2012 年上海的楼市温度。



效果图



效果图

颠覆南翔想象， 威廉突围而出

据了解,2012 年以来,对整个上海而言也是“刚需盘”收获颇丰。业界人士分析认为,南翔近两年来确实是上海的盘量重地,然而,就目前来看,在售项目中在产品定位和户型创新上往往缺乏独特性和唯一性。

很容易可以发现,南翔现在售的几个项目,一种是曲高和寡的“大户型”产品,尽管打着“奢华装修”的宣传口径,但是因为总价偏高,依然激不起市场兴

趣;一种是处于非南翔主城区,扛着“降价”大旗的项目,尽管在价格上存在一定的优势,然而在产品创新和生活配套上都不尽如人意,也自然无人问津。

各项目之间的弊端显而易见。对于城市精英置业群体来说,绿地威廉公馆的出现打破了原有的瓶颈,创造了“宝马 1 系”的品质想象,也给更多的人带来购房理由和购买价值。威廉公馆最值得关注的优势是,项目所处的南翔核心位置以及其创新的 100 平方米左右的小三房,这比起市面上经常鼓吹的“2+1”的三房房型来说在功能性和法律性上更具有强大价值优势以及安全性。

目前,从威廉公馆的姿态和方式来看,已经初步达到市场既定的效

果。“这是绿地 2012 年开年以来,在产品层面最有识别感和符号性的楼盘。”熟悉该项目的知情人士认为,绿地集团的又一个行业焦点或将诞生!

五年不换房， 威廉“三房”一步到位

作为绿地集团今年的开篇大戏，出手绿地威廉公馆的城市精英们,改善型需求等已经累计上千,甚至有置业者宣称“看了威廉公馆之后就不必东张西望了”，威廉公馆引发的楼市热岛效应正在发酵。业内人士分析,这一方面得益于春节后刚性置业的逐步升温,同时南翔国际社区的城市地位也得到绝对确立,再加上威廉公馆的户型创新、轨道交通等优势,再一次验证了“五年不换房”的开发理念。

在“时间就是金钱”的今天,这句话也是可以运用到房地产置业上的,不管是从交通上还是未来的价值预期而言,今年的人市时间都是恰到好处。在“省价格不省空间”的置业理念上,绿地威廉的产品,尤其是其 100 平米左右的三房户型,是可以用来“一步到位”的终极置业的。

而绿地威廉公馆,作为一款客群定位偏向中产阶层的“宝马 1 系”产品,却拥有高端产品同样的优质配套生活资源,比如周围的家乐福大卖场、永乐生活家电等生活配套。作为南翔少有的正轨道房,绿地威廉公馆与轨道 11 号线和 L3 号线(规划中)双轨换乘,优越的交通配套纵观南翔极为稀缺。也许正是这样的“轨道优势”与“产品优势”的综合考量,成为了绿地威廉公馆开盘备受市场关注的真正缘由。

链 接

绿地威廉公馆：城市精英阶层共鸣

蒋先生 30 岁 美资公司销售主管

蒋先生刚过好年就购买了一套威廉公馆 100 平米的三房，对于准备开始新生活的他来说,这么顺利买到合心意的房子,着实让他兴奋不已,“为了买房东奔西跑了大半年，不是交通不方便,就是房型不满意,到这里来看了一次，就立刻决定买下来了”。

顾小姐 32 岁 服装设计

工作在静安寺,因为从事设计工作,对时尚和品味都有着很高的要求,威廉公馆未开盘前,她就反复过来考察，决定购买时已经对周边的环境了如指掌。“这里的居住氛围很好,房子的建筑风格我也很喜欢,11 号线直接到我工作的地方,以后一定很不錯。”

古先生 38 岁 银行项目经理

之前在普陀区有一套二房，因为刚生完孩子,需要改善居住环境,当时考虑买房时就定下了标准,交通方便,配套也好,要为孩子创造一个良好的环境,“一眼就看中了这里,房型好,周边大卖场、学校、医院都已经比较成熟,开车出行也很方便”。

电话:69028888

□接待地址:上海佳通路 205 号(近真南路)

□投资商:绿地集团;上海绿地翔源置业有限公司

以上均为建面 价格有效期三天 嘉定房管(2012)预字 0000048 号 本广告仅供参考,广告具体确定的内容可作为购房合同附件。