



作为上海第三代国际社区,新江湾已然成型。以“生态、人文、信息、低碳、资源”五大指标为评判体系的国际化社区标准论,决定了新江湾城土地的稀缺性和价值空间。

继板块内华润、九龙仓、仁恒等一线品牌开发商的大平层暗战之后,银亿股份带来匠心之作——银亿领墅,为新江湾城注入全新的高贵法式血统。

明园涵翠苑：三个幸福的二选一



三月的楼市小阳春,大宁板块因为“南北第一大道”的价值发现而逐步得到购房者的认同,板块内各主要刚需项目在动销上呈现你追我赶的鲜活。

艺术地产代言人明园集团,所开发的明园涵翠苑,因为兼容了“南北第一大道价值楼盘”和“2012 刚需年”的双重定义,在大宁板块动销中数度领跑。

回顾明园涵翠苑最近的成交,其中蕴含着消费者在选择中的三个取向:

第一,同样价格里,与其两房不如三房。最近明园涵翠苑的 88 平方米小三房成交压过来相邻某项目的两房,对于消费者而言“同样总价,多一间房,就多了一种可能”,这种购房选择思维结合到项目所标签的学区房定义,就显得顺理成章了。

第二,同样价格段,与其精装不如还原。大宁板块均价整体超越 3

万已是不是一天两天了。刚需消费者在精装房市场整体良莠不齐背景下,选择“看得见的自行装修”也就无可厚非,加之精装修已成为部分楼盘“隐涨价”的一种手段,消费者对于明园涵翠苑“做好产品本身,让业主透明消费”的认可,又是一种水到渠成。

第三,同一社区,一期成长二期成型三期成熟。相对于部分消费者今天还在抱怨当年踏空而言,明园涵翠苑三期用成熟品质,来冲抵了市场价格醒目而被忽略掉的品质成熟。建筑成熟、配套成熟、园林成熟,明园涵翠苑的 2012,真的到了“买了就想住进来”的时候了。

三个幸福的二选一,或是明园涵翠苑最近热销的总结,但其实也是成熟消费者在和 market 一起成长过程中的理性对局。

(卿香)

明园·涵翠苑专线:
400-635-8880转566

万达上海第五城显品牌力量

近日,松江万达广场销售中心盛大公开,首日接待近 3000 人次,为 6 月上海楼市打下良好的开端,也成为 6 月上海楼市一大亮点。

售楼处开放当天,松江万达广场销售中心人头攒动热闹非凡,许多客户在现场咨询松江万达广场的各类产品,再度印证中国商业地产领军企业万达集团在上海强大的号召力。

在 2012 年楼市冷遇不断的现状下,品牌房企在楼市复苏的道路上起到重要作用,尤其作为有着 24 年发展历程的万达集团,在城市商业中心繁华的道路上奉献一个又一个传奇。

从松江万达广场拿地伊始,到销售中心正式公开,不到半年时间,万达品牌的号召力,便引起了业内人士和广大客户的持续关注。而选址松江,也是看重其未来的发展潜

力。经过十年新城规划,松江成为“十二五”期间上海战略目标向郊区转移的发展重心。

据了解,松江万达广场作为万达在上海布局的第五座万达广场,融合休闲、商务、餐饮、零售、文化、娱乐等多种城市功能于一体,不仅为松江区域内大学城、产业园区等在内的 158 万人口提供一站式消费基地,更填补松江商业空白,直接形成松江繁华商业中心,推动区域商圈的强势崛起。

自 2005 年五角场万达广场伊始,万达集团就已明确在上海的“战略”,时至今日,对于万达在上海的快速布局,业内人士指出,从第一代产品的单店模式到第二代店铺群落,再到如今的大型城市综合体,万达广场对城市推动的作用不断升级,塑造一个又一个繁华商圈。吸引更多全球和国内一流企业、一流人

才以及资金、技术和信息的聚集,从而像引擎一般为城市现代化建设提供源源不断的动力。

目前,万达商圈已遍布申城,从五角场城市副中心的崛起到大浦东商业中心的形成,从大虹桥繁华商业引擎再到北中环商圈形成,再到如今松江新城核心商圈的崛起,万达城市综合体发挥着重要作用,城市综合体的发展模式势必成为城市发展的全新动力。

据了解,由于城市综合体的发展模式越来越受到地方政府的重视,近几年,在万达商业地产龙头企业的影响下,不少品牌房企都纷纷加大城市综合体的开发力度,也充分证明了城市综合体未来发展的巨大价值。

(罗婕)

松江万达广场专线:
400-635-8880转604

银亿领墅来了！大平层时代之后——

谁能扛起新江湾？

地产评论员 朱艳秋

银亿领墅房屋外墙采用干挂石材精雕细琢,每一栋独立建筑及整体社区都采用典型法兰西中轴对称设计。而对于建筑细部的描绘,设计师更结合中国人的审美情趣以及现代建筑的简约风格对其勾勒,真正做到巧夺天工。

城市别墅、国际住区 银亿领墅奠定新江湾格局

业内人士坦言,银亿领墅以其鲜明的项目特色和精神内涵在新江湾板块内独树一帜,引得了市场的

持续关注。

作为连续 9 年上榜中国房地产开发企业之一。银亿股份多年来一直热衷于开发各类型房地产,包括星级酒店、高级写字楼、豪华住宅及服务式公寓等。从宁波到上海,从普通住宅到国际社区,此番银亿的扛鼎之作——“领墅”,又将给上海乃至长三角豪宅带来怎样新的注解。

目前,项目样板房已公开,将于 6 月中旬首次开盘。

银亿领墅专线:
400-635-8880转507

国际品牌入驻 助力核心商圈租金升值

商业地产在今年表现依然稳健,核心商圈租金持续保持上涨态势,这与国际品牌对于核心商圈的青睐不无关系。

核心商圈租金坚挺

2012 年第一季度结束时,各方报告显示上海零售租赁市场表现稳健。一季度核心商圈底层平均租金环比上涨 2.9%,至每天每平方米人民币 52 元。而近两个月以来,核心商圈租金依然保持上涨态势。

“在五大核心商圈中,南京西路商圈为租金最高商圈,一楼商铺租金达到每天每平方米 75 元,有的更高达每天每平方米 85 元。”高力国际商铺服务部副董事洪淑慧告诉笔者。

一位业内人士也对笔者表示,“上海传统的商圈其实就是南京西路商圈和淮海路商圈,其中南京西路更成熟,‘梅泰恒’更成氛围。”由此,也决定了其高租金。

但高租金并未阻止商家的积极入驻,特别是一些国际品牌,对于核心商圈更是青睐有加。

“上月,迈克尔·高司宣布其在中国最大的旗舰店落户静安嘉里中心。而益丰大厦也有一些一线国际品牌的精品店开出。”洪淑慧如是称。

迈克尔·高司入驻静安嘉里

中心的消息,得到了嘉里建设方面的确认。同时,嘉里建设管理(上海)有限公司商业项目高级总监陈家岳还表示,静安嘉里中心虽要到年底开业,“但目前商场已完成招租面积超过 80%。”

国际品牌选“窗口”效应

品牌的人驻对核心商圈租金形成支撑。莱坊相关分析就称,为了在内地居民消费中分一杯羹,国际品牌继续在核心地区迅速扩张,预计将带动上海、北京等城市的优质商铺租金上升约 1-5%。

洪淑慧认为,“国际品牌在上海核心商圈的开业起到的的是一个窗口的作用。作为这些品牌进入中国,甚至是进入亚洲的第一家旗舰店,他们往往会不惜工本。而对于一些来自二三线城市的业主而言,这样的品牌形象,意味着你必须付出更多代价。”

但核心商圈与国际品牌之间的选择并不简单。陈家岳就表示,“静安嘉里中心推崇的是一种轻奢华的多元化路线,并尽量覆盖从 20 岁到 60 岁多层次人群的不同需求。”

但无论选择哪家购物中心,在未来几年,商业地产或将面临较大新增供应压力时,洪淑慧认为,核心商圈相比非核心商圈物业将有更优势、更安全。

(冯燕)



看房召集 4006358880 转 0

上海买房呼叫中心看房专线

(请来电预约看房,老人最好由家人陪同前往)

申亚花满庭

花园洋房:一口价 98.8 万元/套,最高优惠 24 万元

沪上鲜有的高性价比楼盘,超大面积附赠,买一享一,成长型家庭上选。项目特色鲜明,3800 亩生态环境环绕,买房还赠 18 平方米菜地租赁权,项目更享诸多市政利好。

集合地点:延安西路 895 号申亚金融广场(工商银行门口)

发车时间:6 月 9 日(周六)下午 13:00

骏丰·嘉天下

首付 5 万,签约轨道百万现房

占据南翔 CBD 核心,正对古猗园。涵盖了区域内首座星级酒店、购物中心、餐饮广场等诸多业态,是银南翔少有的大型综合体。49—73 平方米灵动精致小户型,超大面积附赠。水、电、煤、讯全部到户,双地铁直达,不限购不限贷。

集合地点:大连路 1619 号骏丰国际财富广场办公楼门口

(四平路口,轨交 8、10 号线四平路站)

发车时间:6 月 9 日(周六)下午 13:30

申亚花满庭 最高直降 24 万元！花园洋房轻松住

详情咨询申亚花满庭专线:400-635-8880转999