

“长风地王”月销 25 亿领跑豪宅市场

中海紫御豪庭跨界营销受好评

地产评论员 马颖之



上周末,“长风地王”中海紫御豪庭在项目现场举办奔驰试驾、张君印文化讲座,活动邀请到近百组意向客户的参与,在高端购房圈内掀起一番“紫御”热潮。

据悉,长风地王开盘一个月收获25亿的销售业绩,领跑沪上豪宅市场。此次,应广大高端购房者的需求,中海紫御豪庭将加推一批245-340平方米的双景精装大平层。如今,项目主景观轴示范区即将开放,客户可更好地感受中海紫御豪庭的城市居住体验。

热销冠军加推双景大平层

中海紫御豪庭自面市以来一直受到市场的极大关注,此次中海紫御豪庭与奔驰的并驾齐驱更彰显了项目的高端品质和冠军地位。

根据数据显示,今年6月份沪楼市成交量大大红过“红五月”,以102万平方米的成交量创下了2011年2月调控以来17个月的沪上楼市月度成交量新高。有业内人士表

示,6月楼市成交延续了5月的势头,改善型、中高端需求纷纷入市。该分析人士建议,调控加码到现在1年半时间,房价已经筑底。对不少购房者而言,现在正是一个购房的好时机。未来随着中高端房源成交占比上升,房价可能迎来结构性上涨。

在6月的楼市红盘榜上,位于大虹桥长风板块的中海紫御豪庭当仁不让地占据销量第一的位置。据了解,项目自五月底开盘至今已经斩获25亿,网签数据达20亿,一路领跑千万级豪宅市场。为了迎合市场需求,项目将继续加推拥有河景及中央景观的双景大平层产品。

价值凸显,提升城市居住新高度

中海紫御豪庭所在的长风板块既属于市中心,又属于大虹桥,占据上海唯一的2000亩城市绿肺,又临近传承历史与文化底蕴的百年苏州河,伴随长风生态商务区的建设,该

板块的土地价值愈发凸显。在生活方面,项目紧靠中环,邻近轨交13号线真北路站(在建中),同时轨交15号线大渡河路站及云岭东路站也在积极推进中;教育方面,一路之隔的华师大四附中(九年一贯制)已开工建设,计划2014年开学,医疗方面有儿童医院、上海市妇幼保健中心、长宁区中心医院等。

据介绍,新推出的双景大平层

有着非常突出的环境优势,业主推窗即可享受项目西侧的天然河道景观与社区自有的法式园林景观。内景有景观主轴、法式序列喷泉、树阵、下沉式广场,主体景观叠水,外景有天然河道。远眺也毫无遮挡,东望项有“城市绿肺”之称的长风公园,南临百年苏州河2.7公里黄金水岸。可以说,此次推出的双景大平层在绿色人居方面的价值更为凸显。

◎手记

“这次,不能再错过了!”

“买房子,就是为了一家人住得舒服、住得长久!我会选择中海紫御豪庭,因为她让我看到了未来非常舒适的居住生活。”不少意向客户都对中海紫御豪庭的未来居住体验赞不绝口。

这令笔者深感好奇,上海豪宅并不少,为何高端买家都喜爱中海紫御豪庭呢?在售楼处,张先生正在

向销售人员询问新产品信息。“谁能想到中海紫御豪庭那么抢手!原先看中的那套楼王已另有买家,这次有新品加推,所以不能再错过了!”

销售人员坦言,像张先生这样的“回头客”真不少,他们也无法为客户作长时间的房源保留,尤其是一些好的房号,通常会面临多组客户竞争。

上海买房呼叫中心:400-635-8880转626

《新民地铁》置业俱乐部

周末组织看房项目:

■嘉兴桃源小洲:买65-125平方米电梯洋房,认养9平方米自留土地,自耕自乐。4280元/平方米(54号楼104)起安家桃源。距沪杭高铁嘉兴站仅5.5公里,19分钟直达。

看房热线 021-51699367

■绿洲香格丽花园:嘉定区徐行镇,低密度岛居,主推联排、双拼别墅,均价1.7万元/平方米,主力总价300-500万元/套,附赠72-116平方米阳光地下室及超大阳光庭院。

看房热线 021-39968888

198 万享淀山湖一线湖景别墅?

赠送面积比例 1:1?

这就是淀山湖绅园的公寓价别墅

上海买房呼叫中心:400-635-8880转577

恒大海上威尼斯即将85折开盘

即将开盘的恒大海上威尼斯项目,在中国一线城市打出了9A精装的高性价比牌,吸引着社会各界的目光。值得一提的是,恒大在全国各地的项目的开盘战略均为“开盘必特价、特价必超值”,让利于民的做法受到市场青睐。

“已开楼盘考虑到购房客户的心理和维权意识,不会轻易降价。而在当前的严厉调控大环境下,虚高价格的可能性会大大降低,所以目前是广大客户果断出手的好时机,适合自己的房子就是好房子。”市场人士分析,“购房者一定要选择首次开盘的楼盘,因为在当前的楼市调控情况下,首次开盘,价格一定会综合考虑各种因素,给出客户和市场满意的价格,一般不会有高利润的情况出现。”

此外,恒大的管理模式保证了产品成本低、品质却不低。首先,恒大超前进入发展潜力大的城市及板块,土地成本控制严格,降低源头的土地成本;其次,恒大标准化运营与集约化管理,降低了运营成本;再者,集中采购、统一配送,实现规模效益,有的原材料采购价是市场价的2-3折,降低了材料成本。

“恒大通过管理降低成本以后,本具备较大的利润空间,但恒大选择让利于民,严格控制利润率,由此形成薄利多销。”业内人士指出。

恒大物业为“海上威尼斯”保驾护航

在中国经济崛起和恒大综合实力不断增强的情况下,恒大再次以前瞻性的战略视野,布局中国旅游休闲度假产业这一中国经济新的增长点。早在2009年,恒大就开始实践“地产+酒店”的模式,自主设计、自主建造、自主运营、自有品牌,在酒店基础上架设六大功能中心,且在充分借鉴国际知名酒店运



预售证号:启房预售证第2012007号 投资商:恒大地产集团 以上面积均为建筑面积。
开发商:启东通誉置业有限公司,启东鑫华置业有限公司,启东宝丰置业有限公司
忠告语:本广告仅供参考,广告中具体确定的内容可作为购房合同的附件。价格有效期:一周内有效。

业董事长和副总,以招聘引进高端物业管理人才进一步提升物业管理水平,从而为业主提供更具精品品质的社区管理服务。

恒大物业集团通过开通“400全国服务监察热线”向全体业主公示、设立热线专员岗位24小时接听受理服务,以全面拉近与业主的距离。物业集团还通过与金钥匙物业联盟等国际级高端物业机构全面合作,引进先进的管理

模式、服务理念和人员培养机制,为业主提供更为尊贵、安全 and 个性化的服务。

恒大社区的物业服务不但严格要求、责任到位,还注重营造和谐的社区氛围,各地区的项目往往每周都会开展丰富多彩的社区活动,如传统文化周、社区文化节、摄影大赛、征文大赛、乒乓球赛等,丰富并提升业主精神文化生活,为业主构建交流平台。