



金九置业看利好

虽然楼市尚未全面苏醒,但总有一些楼盘,在政策规划利好、营销得力等助推下,销售一路上扬,成为上海楼市起飞的标杆。“十二五”规划中,中心区域的外扩催热了大浦东未来经济的发展,苏州河的全面改造助推了苏河湾的全新定位,市府立体交通网的建设续写了“轨交房”的热销……本期《楼市红榜单》特别寻找了近期受政策利好、打折促销“走红”的楼盘,希望为购房者提供“抄底”参考。

轨交概念“画龙点睛”

对上海楼市而言,“轨交房”始终是卖点之一。尤其是随着上海轨道交通网络不断延伸,使得在楼市调控的情况下,“轨交房”仍能吸引买房人目光。

据了解,保利·叶之林位于双地铁交汇处,紧邻轨交7号线和15号线(规划中)祁华路站,可与近10条地铁换乘。此外,项目可享大学城板块内的成熟配套。

路劲·翡丽湾坐拥轨交11号线、20号线(规划中)双轨交配置,结合沪嘉高速、沪宜公路、嘉金高速与嘉闵高架形成立体交通网络,20分钟可直达市中心区。此外,整个小区由三条原生河湾(蕴藻浜、中槎浦河、中槎浦支流)自然环抱,并独“占”近800米滨河风光带,成为城市中不可多得的水源生态居所。

【点评】

作为精品高端公寓,保利·叶之林目前所售的103-147平方米的公寓,得房率达82%,很值得期待。

路劲翡丽湾作为路劲在南翔的第二个项目,以高性价比出位,无论是项目均价以及板块潜力都十分出色,满足刚需置业。项目地处南翔菁英湖板块,作为上海第四代国际社区,周边配套醇熟,环境优越。

规划利好凸显“蓝筹”潜质

提到东滩,崇明国际生态岛、东滩湿地公园……很多字眼会出现在人们的印象中;提到苏州河,外白渡桥、四行仓库旧址……诸多历史名迹一一呈现。调控下,凭借优越的生态资源所进行着的规划、发展,都让上海多个区域呈现出楼市“蓝筹”本色,而随着规划的逐步实现,区域的价值也将进一步提升。

上海“十二五规划”中,森兰外高桥板块的发展规划备受瞩目。森兰成为以外高桥片区发展为强大支持、集教育、旅游、体育休闲、居住等多种功能的低密度国际高尚社区。

同样,作为大浦东未来经济发展的新引擎之一,“前滩”将被打造成为世界级的城市中央商务区,是上海市政府“十二五”规划重点打造的区域。据悉,前滩地区的总用地约283.17公顷,规划人口2.5万人。前滩将形成一个融合总部商务、文化传媒、运动休闲三大核心功能的非金融中心,未来上海的重心也将会随之南移。

【点评】

受森兰板块辐射,新加坡仁恒置地打造的森兰雅苑正成为森兰板块内的独家首



路劲·北郊庄园



浦江华侨城



国信世纪海景

发旗舰之作。

户均2亩的超大私家花园,使金茂逸墅理所当然地成为继金茂大厦之后的金茂上海新地标。

浦江华侨城,距离东方体育中心、前滩约5公里,自2003年进驻以来,深耕9年早已成为区域内数一数二的大型国际化社区,并一直领跑南上海。

“限送令”下出珍品

存准率下调、银行降息、房贷利率松绑、各地楼市政策微调……今年以来,楼市利好政策频出。处于“史上最严厉调控政策”这样的大背景之下,这些利好政策的出台,不可避免引发了市场巨大的想象空间。

继“限墅令”后,近期一则“限送令”让别墅“送面积”也成了绝版。不过两重限令却成了两河流域名副其实的利好。作为大浦东地区唯一在售的34万平方米纯别墅社区,两河流域以0.57的超低容积率本已是别墅中的珍稀品种。

【点评】

两河流域本身的水系特色值得一看,独占2条原生河道,拥有近4万平方米的原生水域,让整个社区几乎户户临水。

大幅折扣吸引眼球

今年,在资金日益紧张的情况下,开发商为了争取更多的客户,“明折暗降”、“一口价”等促销形式经常出现在各个销售现场。对于观望期的刚需置业者,强劲的打折促销往往能起“四两拨千斤”的效果。

【优惠消息】

东方御水湾位于浦东新区康桥路1118弄(御山路口),目前推出50套房源,88平方米三房享87折优惠,136平方米复式大三房原价400万元左右享总价直减70万元优惠。

国信世纪海景即将推出金秋特别回馈:限量发售5套高区精装江景房,仅58666元/平方米。特价江景房位于整栋建筑的23-27楼,位居高层,浦江美景一览无遗,A3户型建筑面积共235平方米。在浦江沿岸江景房卖一套少一套的局势之下,国信世纪海景推出的58666元/平方米的优惠可以说是“拥有浦江”难能可贵的机会。

度假型纯别墅社区富力湾,目前在售楼独栋别墅和双拼别墅。推出185平方米双拼别墅最低特价199万元、376平方米大独栋别墅最低498万元。据悉,项目与新民楼市携手,为上海购房者别墅圆梦。成为新民楼市会员后,购买双拼,凭价值2万元的贵

宾卡,即可享受总房价人民币25万元的一次性独家优惠;购买3万元的贵宾卡,可享受总房价人民币35万元的一次性独家优惠(特价房已含以上优惠)。

预收定金锁定客户

目前“预存1万元抵N万元”促销方式已是非常普遍,这是一种以抵现金的形式回馈购房者的促销方式,这是开发商吸引客户眼球的噱头。这种以存抵优惠的方式最大的作用是蓄客以及把握客源的真实购买意向,区别无非是锁客的优惠大小而已。开发商采用这种优惠方式,既不属于开盘前预收定金,又能准确锁定客户。

【优惠消息】

目前,象屿·鼎城针对两房推出特别活动,支付2万元意向金确认购房,之后付款中可以抵5万元。据悉,项目位于上海浦东迪斯尼国际旅游产业板块,毗邻华夏东路高架,快速连通中环。占地面积5.6万平方米,是宽庭美墅与精装公寓的混合型低密度社区。

位于大虹桥西部华新镇的恒文·星尚湾将于近期开盘,据悉,在2000多组客户的高度关注下,项目将强势推出2万元抵6万元的优惠认筹活动,开盘还有更多惊喜。项目首期产品最大特色是大附赠率的户型设计。针对自住刚需客户,将房型最小面积控制在80多平方米,且户户均有空中露台、阳台等赠送面积。作为刚需购房者,这是次难得的机会。

买房送礼早下定

买房送礼也是开发商比较擅长的一种促销方式,“礼”的形式多种多样,有的开发商直接送礼金、送车、送汽油、送车位、送保险,有的进行现场抽奖、有奖游戏,有的送装修、送电器、送管理费、送阳台等等。

房款本身没有下降,但对有购买阁楼、地下室、车位等意向的人来说还是实惠的。对开发商来说,既能缓解偏远新盘的车位普遍滞销压力,又能促使购房者加速下单。然而,开发商抛出来的“礼”都与时俱进,目的只有一个,即试图通过这些“礼”,吸引购房者尽早下定购房决心。

【优惠消息】

上实·海上湾即将迎来双周年,项目筹备的“买别墅送宝马”活动将在9月22日到10月31日推出,届时,有30辆宝马、千万豪礼、五重惊喜等活动隆重推出。据悉,项目户型为罕有两层设计,附送阁楼、地下室、多重院落以及超大露台等空间。在房型设计方面,将中国经典的空间层次与西方现代简约的生活方式相结合,采用三院、三厅、双厨、南北观景露台以及全朝南的套房设计,创造了舒展优越的生活。