

感受“优质生活创想家”理念

华侨城上海新品首次亮相

3月9日,在静安希尔顿酒店,华侨城上海发布了2012年度发展战略,华侨城上海两大典范——浦江华侨城、西康路989,首次对外亮相的“世界级的城市复兴”华侨城苏河湾,以及华侨城欢乐谷品牌全国连锁发展的重要布点上海欢乐谷,联袂登场演绎了华

丽多彩的2012华侨城生活方式。

回顾2011年,经历了史上首次限购政策调控,华侨城上海依然以同比12%的增长,保持着市场领跑者的姿态。2011年11月26日,浦江华侨城四期开盘,销售金额至今已近4亿元;上海中心鼎盛奢装府邸西康路989,市场表现同样非凡。

是什么,让华侨城脱颖而出,让人们不约而同选择了华侨城?是以“优质生活的创想家”为品牌理念的华侨城生活方式。华侨城生活方式,让居民不再只是关注自己的居所。在华侨城,你关爱家人、关心自己、体谅邻居,邻里温情、家庭幸福、事业如意,畅享华侨城生活方式的愉悦、优雅、高尚……更有那份居住在华侨城的自豪感。



浦江华侨城
滨水国际社区大提速

1.83平方公里、综合容积率0.7的浦江华侨城,建设之初就定位于一座拥有居住、办公、文化、购物、娱乐、休闲等多功能的综合性成片开发大作,历经9年深耕细作已成为“置业上海必看的南上海亲水舒适生活小镇典范”。在浦江华侨城,你可以享受到一种远离喧嚣与纷繁,

离尘不离城的生活方式,受到追求舒适有院子的低密度生活、注重享有醇熟社区配套氛围之士的青睐。延续热销势头,浦江华侨城四期将在3-4月推出新品;预计年中全新推出的浦江华侨城五期是华侨城首个湖滨社区,与城区6万平方米超大湖景相邻。

与世博园区仅7公里的距离,使浦江华侨城成为“后世博”最耀目的南上海置业首选,顺应“后世博”发展,在未来三年里,浦江华侨城迎

来进一步大提速发展。浦江华侨城湖滨购物公园已全面启动,家乐福上海旗舰店、南上海首座五星级联合院线2013年将开业。

西康路989
奢装府邸推全新大宅

华侨城上海中心鼎盛奢装府邸西康路989,自2010年推出伊始,每次开盘都位居当时市场的豪宅销售前列,2011年同样取得骄人的成绩。凭借无可比拟的鼎级生活方式,西康路989成为上海豪宅领头羊,树立了上海中心鼎盛奢装府邸标杆。

西康路989承袭经典ART DECO装饰风格同时,将老上海精致风尚兼容并蓄,。为保证品质,“一年推一栋”的开发节奏,让西康路989的绝版价值,在土地资源稀缺的市中心更显珍贵。

在发布会现场,2012西康路989全新龙年大宅对外亮相。全新龙年大宅不是将居住尺度简单放大,而是把居者和住宅和谐共生融,从而回归生活方式的本质。在推出180—256平方米奢华尺度同时,约

169平方米的经典舒适户型也将比肩呈现。

华侨城苏河湾
世界级的城市复兴

发布会上压轴亮相的华侨城苏河湾,地处上海核心区域,是上海中心区域罕有的地标级滨水城市综合体项目。苏河湾区域在上海版图的中心地位,使其在上海整体规划中显得尤为重要。

2010年,华侨城集团进驻苏河湾。项目位于苏州河岸流域中风光最旖旎的“黄金一公里”岸线,是上海核心区最后一块尚未开发的黄金地冕。在上海这片最中心的区域,华侨城集团意欲凭借其26年成片开发运营经验,开启一场世界级的城市复兴。

为传承历史文脉,华侨城集团邀请世界顶级设计团队Foster+Partners担纲整体规划和设计,未来,华侨城苏河湾这片上海中心区域,将涵盖国际一流美术馆、游艇码头、SOHO办公、豪华住宅、顶级酒店、精品商业等多种业态,成为上海全新的城市地标。

30-70平方米稀缺住宅商铺惊现杨浦内环

滨江晶典引爆沪上楼市最强投资潮

蛰伏许久的东外滩板块再传振奋消息。据知情人士透露,滨江晶典将于4月底推出一期绝版珍藏住宅房源和沿街现房底层商铺,所有住宅、商铺房源都毫无保留一次性推出。

底层现房商铺4月推出

笔者从相关负责人处了解到,滨江晶典将向市场推出一期珍藏住宅房源和沿街底层现房商铺:90平方米两房约300万元,商铺总价低至百余万。

滨江晶典距世博水上门户“渔人码头”约1.4公里,靠近有西门子等跨国巨头落户的大连路现代服务区,其所在的东外滩板块还规划有近代产业博览区、博览文化休闲区等。这些规划与滨江晶典一起使东外滩板块成为极具投资价值的区域之一。

经过三年的精心开发,滨江晶典一期已至收官阶段。2012年,房地产市场依然处在“向左走,向右走”的关键转折点,宏观调控的持续收紧更凸显内环商铺投资的高

回报率。因此,滨江晶典高层决定将一期珍藏住宅房源和沿街底层现房商铺所有房源一次性推出,以期实现一期住宅房源和商铺在杨浦内环的决定性“会师”,将开发重心转移到二期。

内环商铺或引投资热潮

滨江晶典此次推出的商铺房源系一期现房商铺,均为沿街底层现房,最小商铺房源面积近30平方米,最低总价百余万。

笔者实地探访后认为,滨江晶典此次推出的商铺具备5大投资优势。首先,整个上海内环难觅商铺,滨江晶典商铺位于杨浦内环东外滩滨江板块,稀缺性明显;其次,面积小、总价低。滨江晶典主推30-70平方米之间的小面积商铺,适宜投资;第三,滨江晶典商铺具有大面宽短进深优势,无疑最具商业价值;第四,与大多数楼盘推出的商铺不同,滨江晶典所有的商铺都是全沿街纯底层商铺,商业投资价值更高;第五,滨江晶典商铺有着超高的投资消费需求,一期90%



的业主入住,周边百万平方米品质社区和数万常住人口,以及滨江晶典二期规划的住宅、办公和酒店中的众多高消费人群,都使此次推出的商铺具有超高的投资价值。

分析人士认为,东外滩板块聚集了大连路现代服务区众多世界五百强企业总部,其中不乏西门子这样的知名企业,大量商务人群构成了东外滩板块旺盛的消费需求,更不用说渔人码头和项目周边上百万平方米的优质社区、数万常住人口。滨江晶典商铺的推出最大程度地满足了这些高消费力人群的投资需求和消费需求,或将引发新一轮的抢购热潮。(周东)

上实滨湖城

举办漫生活系列活动

3月10日,上实滨湖城·海上湾举行了“拥抱春天,根植海上湾”春天根植活动。许多老业主携亲带友相聚海上湾,通过认领果树的方式,为自家庭院增添了一份暖暖的春色。开发商还特意设置了以园艺花卉为主题的系列互动节目,园艺讲座、园艺游戏、DIY插花,新老客户在一片春意盎然中领略了插花艺术的意境之美。

都市客看重生态宜居

通过与几位老业主攀谈得知,他们已经不是第一次参加海上湾的活动了,之所以对每次活动都产生浓厚兴趣,就是因为这里充分让人体会到宜居生活的真实回归。

以淀山湖为瑰宝的青浦朱家角特色居住区,区域内空气质量全年优良天数达330天,负氧离子含量高于市区6倍,堪称宜居上海最佳选择。

区内另有环湖步道、湿地公园、乡村旅游和度假村,观光和休闲设施日趋成熟完善,成为吸引城市高端阶层入住的滨湖国际住区。



生活家最懂湖居养生

许多新客户在参观了海上湾社区环境和样板房以后,纷纷表示他们对上实滨湖城的宜居规划有了更真切的认识。

上实滨湖城占地及水域总面积共4300亩,总建筑面积约130万平方米,综合容积率仅约0.5。作为滨湖城首发旗舰大盘——海上湾,以40万平方米湾岸规划领航宜居标杆,全面示范世界级湖居生活样本。首期紫园一标段、二标段目前已实景交

付,社区氛围日趋成熟。

**临湖独栋即将入市
现有少量联排现房发售**

海上湾首期紫园三标临湖独栋即将入市,主力建面约300-330平方米,总价约900-1100万元。超大阳光地下室连接下沉庭院,前庭后院全景享受,更有单独入户的中西双厨,地面双车位,全套房大露台,附赠保温夹层,超高得房率奢享200%实用空间。同时,现有少量小户型联排现房发售,350万元起即刻拥有超高性价比的低碳宜居生活。

作为2012年上实滨湖城漫生活系列的首发活动,本次“拥抱春天,根植海上湾”活动赢得了老业主与新客户的一致好评。开发商也表示上实滨湖会将在以后的日子里继续举行系列活动回馈新老客户,积极为业主营造自然生态的社区氛围,真正实现“现代人文·邻里友居”的美好社区服务。

(陈孜孜)

房产电商迎来3.0时代

随着政策上的持续收紧,2012年楼市前三季度的走向仍雾里看花。众多房企为拓展销售渠道,开始试水电商。业内人士认为,随着更多房企的参与尝试,今年的房地产电商行业有望迎来新的突破。

据了解,新浪乐居是较早涉足这一领域的媒体平台,去年4月,新浪乐居联手SOHO中国首次试水。业

内专业人士表示,随着消费者日益理性性以及国家的调控政策,房地产开发企业逐渐开始尝试房地产电商平台。

2011年被称之为电商元年,在这一年,房产电商经历了野蛮生长。而在2012年,各大电商平台相继提出新的布局与趋势,资源整合、区域扩张、诚信经营成为被提及次数最多的概念,其中以E金券的全产业链

布局,全面贯通上下游平台为最大手笔,也被业内普遍认同为电商3.0时代的趋势与标志。

据介绍,新浪E金券搭建全产业链平台,贯穿销售全流程,借助电商平台将各部分连接成为一个整体,充分发挥CRIC的数据研究能力,和易居中国的销售代理经验。

(冯燕)