

信息剪报

房地产

二〇〇〇年

浦东新区图书馆信息咨询部

H164.3

主要目录

1. 浦东启动存量房产市场.....	1
2. 内销商品房 浦东排座次	3
3. 浦东空楼现象五年内消失.....	4
4. 热点集中 新盘突出（房展会浦东板块剖析）	7
5. 持续旺销 价格平稳 后劲十足	14
6. 沟通供需双方 营造有序交易	16
7. 新区大型房展会打响“浦东品牌”	20

到大商厦里买房置产,听来似乎是件新鲜事。大型百货公司放下“架子”,突破购物、娱乐、餐饮等消费格局,将中小型房产交易会开进商场,不仅稳赚“场地费”,又吸引了客流,方便了市民。

自去年起,第一八佰伴新世纪商厦连续举行了6次房地产展销会。房产商自不消说,以往“单兵作战”的局面得以改观;购房者以往往往凭房产广告各处寻访房产公司,往返极不方便,如今可以到交通便利的大商厦看房购房;有购房意愿的市民过去也常常只能翻翻报纸上的房产广告,现在就可以以较少的时间和精力

房交会开进大商厦

获得购房经验。另外,房产展销办进大商厦,全家老少一起来看房,顺便可以逛商场购物,商家显然是一举多得。商家找准了这一商业热点,给在自家商厦里的房产展销会大开“绿灯”。最吸引人的广场“市口”、最有人气的周末时段都让给房产展销会;房产咨询、物业人才交流也在展销会上“摆摊子”,以吸引更多的市民。商厦自身优良的购物环境、方便快捷的交通条件,加上房地产商这一“中间人”的“斡旋”,更多的人流就吸引到商厦来。甚至原先不被商家看好的销售场地,自从拿来举办一系列的房产展销会后,就逐渐“旺”起来,一般的商场客流也会被此吸引,商场内一些原属“闲置地块”的区域也由此“热”起来。记者 皇甫萍

东方路板式小高层受宠

当板式小高层成为沪上购房者青睐的目标时,位于浦东东方路的明丰佳园·凯悦宫开始显现其独特的欧陆风情。户户朝南、低台凸窗、落地式推拉门和转角窗充分满足了人们对通风日照的需求。

由99年度上海房产销售百强企业之一的上海明旺房地产有限公司开发的明丰佳园,是一个封闭式小区,目前一期5幢多层已出售一空,二层凯悦宫板式小高层的建筑风格以古典基调与现代手法相结合。客厅面宽4.2米到5.1米,客厅餐厅分离,大储藏室、双卫生、前后阳台的设计使住房的使用功能更为合理。凯悦宫基础验收的优良率达100%。



本报浦东新区今日讯(记者 杨扬)好好淘淘空置房没准有惊喜收获。今天,本市首家以消化区域内存量房产为主要任务的特卖厅在浦东开张,汇集了新区40多家房地产开发企业的上百万平方米特价房源,价格普遍低于市场价10%左右。在上海最早推出购房办蓝印户口等新招的新区,又迈出了用市场化手段消化空置房的新步子。

空置房是房产

开发中的积压商品,不仅造成资产的浪费,也是房产市场的结构性消费障碍。上海已经推出了鼓励购买空置房的优惠政策,并规定空置房只能降价不能提价,浦东的特卖厅则致力于用好优惠政策,对市场的闲置房产用市场手段来解决。

新区主管部门经过对区域内空置房的调查研究,发现商品房卖不出去的原因很多,有的是因为开发商决策失

误,房子价格过高,房型设计陈旧,小区环境差,各种配套不完善等,也有的是因为开发企业包装销售策略有问题,还有的则是由于开发不规范导致有关产权证书办不出。

由新区房地产交易中心主办的这一特卖厅根据空置房的不同情况区别对待,对价格偏高、房型地段环境等不佳的空置房,采用政策杠杆促使开发商降低价格让利于民。对营销包装不力,日常销售工作已经陷于停顿的一些质地不错的空置楼盘,则安排专门的场地和专业人员进行包装和市场推广,让空置房以焕然一新的面目出现在市场上。

此外,特卖厅还强化正规服务,严格审核房源,推出全程购房一条龙服务,安排免费看房专车,新区财税部门、律师事务所、有关金融机构等也派专业人员进驻特卖厅,提供咨询和当场办理有关手续。

浦东用市场手段解决市场问题 开个特卖厅 专卖空置房

浦东启动存量房地产市场

本报讯(记者 陈惟)浦东开设房产“大卖场”,位于浦东栖霞路崂山西路口的浦东房地产展销中心商品房“特卖厅”昨天开门迎客。浦东的数十家楼盘的近百万平方米的特价房源、政策认定的免税商品房源和一些低价优质房源汇聚一堂,大部分房源低于市价10%。

浦东房地产中心在“特卖厅”提供办证一条龙、免费看房专车、房源审定、全程导购、律师见证、银行贷款按揭等专业服务。据介绍,今年第一季度,浦东房地产市场走势良好,内销商品房销售达5951套,面积为54.67万平方米,金额达到15.64亿元,分别比去年同期增长10%、23%和35%,继续在全市各区县房产销售中名列前茅。

投资居家两相宜

本报讯(记者 连建明)来自全国各地的投资者,给日益升温的浦东房市添了一把火:自购房入沪的蓝印户口政策1996年在浦东先行试点3年来,累计成交各类蓝印房3794套,面积32.5万平方米,相当于一个成熟的居住小区。去年浦东内销商品房销售和预售,双列上海市20个区县第一,并创造了销售面积大于开工面积的好成绩。随着地铁二号线、行人隧道、世纪大道等市政设施的建成运行,浦东浦西空间的距离将变得更“短”;浦东日益完善的生态环境,会使人意识到那是最适合居住的地方;浦东房产的大规模、高品质,又让人有极大的挑选余地。正是看中浦东房产的巨大潜力,近期一大批来自各地很有实力的开发商纷纷来浦东开发楼盘,今年又会出现一批风格各异的高水准住宅小区。

新民晚报 2/0

本报讯(记者 杨俊)按上海市住宅发展局制定的“四高”标准建设的住友名人花园,日前投入紧张的施工,并于春节期间开始预售。

“四高”标准即高起点规划、高水平设计、高质量施工、高标准管理,按该标准建设的小区为试点住宅小区。由上海市住宅发展局直属企业上海住友房地产开发

“四高”试点住宅小区落户浦东

展有限公司开发的住友名人花园位于浦东新区张杨路上,与大型绿化休闲园地“名人苑”隔路相望,总建筑面积8万平方米,由46幢多层住宅组成。作为“四高”试点小区,住友名人花园实施了对“四新”成熟技术的广泛应用,包括循环饮用净水直接进户、智能化管理、小区报警网络、水表和煤气远程抄读系统、垃圾生化处理装置、公共信息电子显示系统等。

2000年2月浦东新区商品房预售面积排行榜

排名	公司名称	建筑物名称
1	上海鹏莱房地产开发有限公司	鹏欣绿苑
2	上海住友房地产发展有限公司	住友一人名人花园
3	上海丽华房地产经营公司	南江苑
4	上海天洋房地产有限公司	天安花园
5	上海浦东上南房产实业公司	上南花苑
6	上海浦东伟业房地产开发总公司	金泽苑
7	上海东扬房地产开发有限公司	洋泾花园城
8	上海金桥出口加工区房地产发展有限公司	金桥湾一点晴苑
9	上海东旺房地产有限公司	飞旺家园
10	上海万邦企业集团有限公司	万邦都市花园

居都市而享清幽，亲水空间而近自然，这已成为当今购房者安家置业的一大追求，位于浦东陆家嘴商圈边缘的锦三角花园，经过2年精心开发精

心营造，目前已呈百米绿荫，300多棵有50年树龄的桂花树和200多棵粗壮的梧桐树，将第一个完整的住宅小区掩映在一片浓绿的港湾中，在这种优美的环境中安家，既体现档次，又有置业身价。开发商上海华辰房地产有限公司把投资定位，瞄准在—批具有现代置业观念的消费者，建造了—批八层精致小高层，加以住宅内部配套的多种先进功能，以其独特的魅力吸引着购房者。

锦三角花园现呈现在人们面前的—个既成熟完整又现代高

锦三角“品牌花园”享誉浦东

雅的现房小区，是浦东中价位热销楼盘，整体销售率已达到70%。追溯到2年前楼盘之初，开发商以超前的思路和眼光，将楼盘项目融入全新建筑理念；充分考虑以人为本的基点进行设计开发，6万多平方米的花园小区由多层房、8层电梯房和8幢独立式豪华别墅构成，公寓房型包括从127到260平方米16种房型，并做到88%的销售率；每户饮用水和生活热水，纯净水用水以管道输送方式进入，热水采用管道集中供热方式24小时输送；空调则选用目前国

际上先进的每户独立式中央空调系统，—台机组可供几个房间同时使用；在每幢别墅中，独树—帜地配置了私家电梯，地板采用可全自动调节控温的地板式取暖系统，每个房间内还安装了中央除尘系统；其他的住宅功能配套方面还有中空双层玻璃、塑钢平开窗、威罗克斯天窗、高速互联网终端，大理石豪华门厅等配件标准，并为业主提供全装修服务。可以说，锦三角花园住宅整体规划乃至内部细节都考虑得面面俱到，以其“真材实

料”，赋予了新世纪“家”的新价值观念。

锦三角花园绿化环境在视觉坐标上，分为中心绿地，景观大道和水岸散步道三大主题区。3000平方米中

心绿地，复制了浓缩的精彩景观；景观大道及入口处大桂花树、大香樟等布置，配以气派豪华的欧式小区门楼，充满了交通风景的魅力；水岸休闲步道，以河滨步行道、赏景休闲椅、大桂花树和小型观赏植物，让自然和人的活动达到深深的结合……锦三角花园全力构筑的现代绿色园区，以其舒适、清新的自然风格与建筑现代功能的和谐统一，使之成为当今浦东新住宅，新形象的大亮点。

售楼电话：58446688 58915213

解衣 3.23

新民晚报 3.30

省时省力省心办房展

新区将举办春季网上房地产展示会



本报讯(实习生 顾珏)浦东新区房地产市场将从4月18日起，在开通的“房地产之星”和“浦东天地”网站上举办为期—个月的春季网上房地产展示会，目前筹备工作已正式展开，两个网站的网址分别为“http://www.re-china.com”和“http://www.spred.online.sh.cn”。这也是上海房地产界首次运用高科技电脑网络技术而开展的—次大规模、综合性的网上展示会。

传统的房产展示会是一种有形房展，不仅开发商需要做大量展展工作，投入大量人力、物力、财力，而且由于展示场所和时间的限制，购房者必须亲临现场，百般查找，无形中参与人数也下降不少。而这次力开先河的网上展示会则充分利用现代网络优势，在长达—个月的时间内每天24小时开通网站，发布信息。并且无论你身在何处，只要轻轻点击网站上感兴趣的网页，足不出户也能

“跨”入房展会，将网站所汇集到的全市各类房源的全方位信息—览无遗，再根据需要从容地进行筛选。

针对人们的不同需求，网上展示会将开设各式楼盘集中展示、房屋拍卖信息、项目招商、房地产评估、房市漫谈等多个栏目，并特设网上答疑等服务内容。咨询者还可通过网上显示的咨询电话号码或直接发e-mail进行询问。此外，交易市场专设的购房信息接收工作站也将增设电脑，以供广大购房者查询及洽谈。大型网上房展会这—新招，无疑将开启—个巨大的消费市场。

新民晚报 3.9

本报讯 隶属于上海市房地产交易中心的上海市房地大厦交易市场，自3年前开业以来，依托浦东新区开发开放的迅猛发展势头，至今已成功地交易了各类房屋5.9万余套，成交总面积达230余万平方米，并成功地举办了20余次房地产交易展示会，为广大购房者提供了安全、舒适的交易环境。

去年底，市政府为本市房地产市场的进一步发展出台了6项配套政策，房地大厦交易市场紧扣市场，进一步提升服务形象，从市场高效率运作需要出发，在软硬件配套上有了进一步突破。他们对进驻市场的公司严格把关，加大引进知名企业加盟的力度，同时加强对整个市场的规范管理和交易展示、公证、金融、咨询、评估等—条龙服务，设立投诉中心，为买卖双方提供安全、舒适的交易环境。市场新配置了多台触摸式电脑，印制了统一的房源信息卡，以方便购房者。

为配合全市“3·15”维护消费者权益活动，在市房屋土地管理局支持下，由新区房地产交易中心协办，房地产交易中心将于11日、12日两天在房地大厦(崂山西路201号)举办“新世纪、新住房”房地产交易展示会暨99年度浦东新区楼盘销量排行榜揭榜颁奖仪式及展示。其间参展的沪上各类房地产企业将推出适合各类消费需求的商品房。市场同时提供专车看房、协办监印户口、政策法规、物业管理咨询、房地产评估、置换、租赁等服务。(许长江)

交易市场发展红火已成百姓购房之家

交易市场发展红火已成百姓购房之家

连续几年在全市商品房成交居首位的浦东楼市，今年能否一路看好？对浦东楼市过于乐观的市场判断，会不会带来新的后遗症？倍受市场看好的浦东房产板块还需认真对待，谨慎思考。

第一个问题：关注“两多”现象

浦东楼市能列全市成交第一，自然有市场原因，这就是市场渐旺，但也不能不注意到，浦东新区地域广大，与其他区来比，当然成交量较大。因此，简单地认为浦东新区成交量大就是市场比其他区好，并不科学。

在对浦东楼市一片看好的今天，对浦东楼市进行理性思考反倒更有价值，其中“两多”现象应引起重视。

销量多、开发量上市量多的情况在浦东十分明显。前几年，浦东陆家嘴地区造了那么多外销办公楼，结果空置量严重，后一轮是批量开发住宅房，由于受浦东开发影响和市场空缺，一大批住宅出现旺销现象。如今，大批开发企业涌入浦东，新一轮市场硝烟又燃起，能否保持前几年的旺销，是一个问号。

市场效益越高，竞争越激烈，越激烈的区域，就会有更高的风险。这是市场循环，房地产产品有一个产出周期，在今年浦东楼市物业上市高峰期中，必定会引发比去年更激烈的竞争，开发量和销售量是否会合理循环，还有待市场观察。

第二个问题：关注“分流”现象

本报讯（记者 吴强）品牌楼盘带动浦东房地产业发展：日前举行的“1999浦东新区内销商品房交易排行榜颁奖仪式”通过对去年浦东内销商品房交易预售、销售面积前20家和预售、销售金额前20家楼盘的颁奖，进一步强化浦东房地产企业的品牌形象，使更多的购房者对浦东精品楼盘有充分的了解。

去年浦东房地产业发展迅猛：全年内销商品房和外销商品房达到212.2万平方米和25.7万平方米，分别占到全市两个项目总量的18.8%和33%，在上海各区县中名列第一。此次排行榜上，预售面积和金额的“状元”分别被金桥湾-清水苑和浦江茗园夺走，而上海金桥出口加工区房地产发展有限公司则包办了销售面积和销售金额两个头名。

从排行榜上还可以看到一个现象：一方面沿江（黄浦江）、沿道（地铁）、沿线（内环线）、沿园（中央公园）的楼盘旺销；另一方面，随着交通设施的不断改善，一些处于四级地段的项目也凭借其经济型价格功能比的优势，取得了与整个浦东房地产市场相匹敌的优良业绩，也成为对抗地段性的典范作用。

新民晚报 3.16

浦东楼市，能否一路看好？

一是陆家嘴地区高价楼盘不再四分天下，原先这一区域由艺术世家堡、菊园、陆家嘴花园和涵乐园为主要市场供给楼盘，曾提前消化了地铁二号线效应，价格从1999年底至去年上半年迅速提升。然而目前已相持停滞，加上陆家嘴花园、菊园、艺术世家堡二期均开始前期准备，周边一大批新个案，如怡东花园等会陆续上市，市场压力更大。

二是中介住宅分流出现“北向南”、“西向东”扩散，市场聚点开始分散，引发客户投向分流。如前几年的浦东大道、浦东南路概念，不敌如今张杨路沿线，而杨高路、龙东路住宅形象近期有异军再起的趋势，致使浦东楼市中低价房开始分流。

如金桥地区的个案增多、龙东路大道物业量增大、中央公园区域物业的引入瞩目，众多特色个案开始的，象江南山水、康桥半岛、恒大华城二期等均较为分散，引起客户视线分化，今年市场竞争会比往年难度更大。

第三个问题：关注“导入”现象

地铁二号线、浦东机场、中央公园、世纪大道，这些大项市政工程对楼市的影响大，已并不是秘密。但当前开发商是否存在对短期市场估计过高，而引发集中开发热，还应该经过市场检验。

从浦东市场成交客户分散，前几年浦西进入浦东购房的量占了不小的比例，致使以前“宁要浦西一张床，不要浦东一套房”的传统观念得以打破，应该承认，从中长线来看，浦西购房者进入浦东市场购房的比例还会提高，但就近期上市量和浦西客户导入量来看，或许还存在一定差异，那么，依靠浦东地区客户为主力来消化目前浦东的房产上市量，可能会有“剪刀差”。这必须引起开发商重视。

（许仰东）

浦东住宅物业中，曾出现不少热销，如陆家嘴地区中高档物业、北蔡等区域中低价楼盘。随着浦东开发的推进，浦东新区住宅房消化正在发生“分流”现象。

爱法新都	爱法房产	58206652	宏润公寓都市先锋	宏润置业	58750318
昌里花园	城建开发	58806473	华高庭园	北联房产	58652715
东安大楼	金外滩集团	58763549	华高新苑	华高房产	58796267
东珂花园	东珂房产	58888655	华南名苑东方塞纳	明丰房产	58393966
都市庭院	蓝印实业	68630000	华夏金桂苑	金桂房产	58377578
飞旺家园	东旺房产	58424731	嘉屯东波苑第一期	嘉屯房产	58714474
顾路阳光苑	顾路房产	50811225	建华绿缘公寓	建华房产	58919724
贵龙苑	贵龙房产	58895511	金顶公寓	龙宇房产	68878811
涵乐园	张杨路商建	58773578	金露苑	金阳房产	58602037
恒大华城	恒大房产	58453658	金鹏公寓	金鹏房产	68952514

文汇报 3.9

人才购房 企业让利

本报讯（记者 吴强）人才购房，企业让利，为的是积极支持吸引一大批优秀人才参与浦东开发，加快构筑新区人才资源高地。这是浦东房地产1999年度销售排行榜巡回展示活动传出的信息。

本次巡回展示活动从昨天开始持续到月底，将在浦东各大开发区和浦西银行、涉外办公楼、医院等处进行展示活动。凡是具有本科以上学历或中级以上职称，并通过新区人才交流中心招聘被录用的各类人才都有机会获得购房折扣优惠。据悉，包括曾经荣获去年上海市居住物业管理示范小区的御桥花园民乐苑等参展企业都将拿出承诺让利的商品房，使按规定购房者享受3-5%的折扣。

新民晚报 3.12

浦东房地产去年销售140亿元

本报讯（记者 陈伟）浦东开发，年的增加值达60亿元，占浦东新区GDP总值的7.5%，房地产销售140亿元，相当于新区商品零售总额的70%。日前新区对房地产商品房销售排行榜名列前茅的企业予以表彰。

文汇报 3.10

浦东部分楼盘
销售一览表

浦东房地产市场继续攀高

本报讯（通讯员 韩可胜 记者 吴强）2000年的头两个月，与去年同期相比，新区的内销商品房购买者付出的套均价格增加了6.51万元，每平方米平均售价上升了336元，升幅近13%。1-2月份，浦东房地产交易秉承去年全市领先的“惯性”，市场继续活跃。内销商品房登记面积近28万平方米，金额8.2亿元，同比增长分别达4.49%和18.84%。新区综合规划土地局推出一系列繁荣和规范房地产市场的举措，包括将优秀楼盘展示会开到购买潜力较大的地方，把房交会送上门；调整市场布局，在浦西闹市区增设浦东房地产展销中心。

新民晚报 3.26

3.

兴起，外纷纷追加投资。新一轮投资已经开始，浦东已经投资内资企业前，陆家嘴的出租率为80%，银都大厦等别楼宇的出租率到100%。

多重优势吸引浦东购房者

悉尼阳光澳风建筑热销市场

位于浦建路南浦商贸城现代社区内的悉尼阳光，以 50% 高绿化率设计，一期房源日前已结构封顶，二期房近期将开始建设，是浦东较有代表性的中价品质楼宇。

科次日取 20.4.20

24/12

随着浦东市政设施的不断完善,新区的住宅建设正在向更理性、更注重市场的方向迈进,一些原来停建的住宅项目相继启动。据统计划,目前新区约有25万平方米的停建住宅项目又恢复开工建设。恢复建设项目的房型经调整适应了市场需求,如由中房公司开发建设的御都花园将原来的一梯四户近180平方米的房型改为一梯六户,户均110平方米;将原规划设计建设的一幢30层高层建筑改为市场好销的4幢小高层。

解法 2 頁 20. 4. 20

十年发展面貌一新
浦东看世界

浦东开发开放十年是浦东房地产业迅猛发展的十年。基础设施大改善、交通能力不断提高,生活配套设施日益齐全,人文环境日趋浓厚。特别是陆家嘴地区,几年来聚集了一大批高档楼宇群,目前已有20多家外资银行入驻,众多跨国公司总部、国内大企业总部、金融机构也正在陆续入驻。以金茂大厦、船舶大厦、招商大厦等高位楼宇群组成的小陆家嘴中央商务区,融建筑、经济、文化为一体,极大提升了周边房地产业市场。“浦江名园·文传家堡”高档商品房的落成便是很好的证明。

罗兰·

部
三
三

20. 4. 27

本报讯浦东新区今日旧改工作取得成绩：在拆除危棚简屋15.6万平方米，动迁3266户居民、161户工商企业业户的过程中，做到无一强迁、无重大事故发生，确保旧改工作有条不紊地进行。旧改指挥部组成的、由各部门和单位客询站在旧改动迁中发挥了显著作用。今年，新区旧改工作思路明确，除了重点区域外，还确立了解决有关久拆不清的地块为次重点，以享受旧改政策的旧地块改造，尤其是外来人员集聚的张桥、朱家门等地块为督办点的工作方针。

会上，新区管委会常务副主任、旧改指挥部总指挥胡炜同仁签订了菊园地区B号地块旧区改造协议。

20425

解法 2 p. 20. 4. 20



本报讯 (记者 皇甫萍)浦东“购房买车获赠牌照”自今年4月20日起推出实行后,房产组合销售业绩尚未显现,却引来了许多家汽车销售公司的踊跃加盟。意在借房产组合打品牌战的房产商由此看到了以“房+车”为核心的联动消费在浦东的广阔前景。

浦东“房产组合销售”新举措由上海陆家嘴开发公司、上海联洋土地发展公司、上海仁恒房地产有限公司、上海汽车

工业销售总公司、中国工商银行上海分行、中国建设银行上海分行、浦东发展银行等7家单位在今年4月中旬联手推出,在房产组合销售业绩尚未显现的时候,沪上汽车销售公司却出人意料地看好这次浦东“房+车”组合销售。

浦东“房+车”组合销售公司、和平汽车城等四五家汽车销售公司陆续向这次“房产组合销售”房产商方面表示合作意向,表现出了与以往

不同的热情。

凡同时购买浦东地区指定楼盘中的商品房一套和桑塔纳或别克轿车一辆,可免费获得私人牌照一张。“购房买车获赠牌照”

房。开发开放的浦东更成了这次“房产组合”的肥沃土壤。一个月以来,关于浦东房产组合销售的利好因素逐步升温,其间浦东浦西大桥、隧道过江费取消无疑更

此种情况,但沪上汽车销售公司如此热衷参与,却是始料不及。初来不过是为购房者提供“一条龙”服务的“房产组合”这一次在热销商品房预售和销售面积目前在上海各区县中双双名列第一的浦东新区遇到了发展良机,显现了广阔的发展前景。据悉,较前推出的另一种“房产组合”——房子和车位组合销售的业绩在浦东已经逐步好转,随着浦东开发开放的进一步完善,房产联动消费必将成功启动及稳步增长。

浦东“房+车”组合消费前景广阔 联手“联动”劲道足

“浦房”参与旧改动迁成效显著

浦东房地产集团大规模参与新区旧改动迁成效显著。近日,该公司全面完成了一批旧改动迁工程,动迁居民企业1万多户,拆除危棚简屋及二级旧里以下危

三年来,该公司共完成莱园二、三期,东园二期和其昌钱一、二期等10多个旧改基地动迁,动迁居民企业1万多户,拆除危棚简屋及二级旧里以下危

旧房67.8万平方,消化空置房60多万平方

方米,赢得了领导和动迁居民的新赞,被新区管委会命名为“动迁先锋”,为新区旧城改造作出了重要贡献。

□吴家林

新盘引唱活跃 浦东实力再现

本周公开新盘11个,近半成的楼盘在年内交房。浦东成为楼市领头羊地非偶然,四个新盘上市,热点仍然集中在张杨路金桥一线。写意春秋、双城苑、阳光欧洲城二期均由“同策企划”,长宁延安路的华敏世纪广场终于开盘,样板房和售楼处中心一次成型简洁气派。二房总价控制在60万元左右,值得一看。杨浦公园2000正式开盘,未开盘已售出200多套,绿岛效应不容忽视。本周公开新盘有两大特征:一、品质较高,在同地区中属于中高价位楼盘;二、楼盘滚动开发较多,有四个属后续项目。

从广告投放量可窥楼市的暖春意。排行榜中,媒体彩色广告出现三例,占据榜首,上周榜眼的投放量仅在本周垫底,新盘广告份额增加。出现前期广告一个,上实置业再献力作,上海之韵浦东版一御景园,开盘要到秋季,实力开发商对前期广告的重视可见一斑。(李琳)

解 20.4.20

浦东新区春季房地产交易会落幕 浦东大型房地产展在世界广场举行

一批居民投资多,房产成交量差的开发商,对其在浦东新区春季房地产交易会“安家心选房”落下帷幕。以购房、顺顺当当办证、为为主题的物业服务体系使本次交易会吸引了来自浦东浦西的大量购房者。“买房到浦东”成了人们挂在嘴边的口头禅。

今年1-4月份,浦东新区房地产业继续稳步增长,进一步确立支柱产业地位。前4个月,内销商品房共完成销售8205套,预售5660套,双双列全市各区县首位。其中中高档商品房倍受青睐,占总成交量的70%。日渐完善的市政配套和浦东的环境品位日趋被广大市民接受。据设在浦西的房地

产展销中心不完全统计,平均每个月有1000余人来到展销中心参加免费专车看房活动。此次交易会不仅推出入国今年一季度的预售排行榜,还有大量设计新、环境美、质量高的优秀商品房在消费者面前“集中亮相”。此外,“市民房产学校”、“人才购房、企业让利”、“购房一日游”、“存量房产特卖”等活动继续推出。

据透露,以此次房交会为契机,新区房地产业管理部门将进一步规范浦东的房地产市场行为,曝光

包括陆家嘴花园、金杨公寓、荣成花苑、锦城大厦、御桥花园、桃浦南力楼以及花木地区的优丽苑等五个楼盘和中海苑等多个楼盘的不同消费层次。这次浦东大型房展中推出。作为浦东最大的房地产销售公司,上海陆家嘴房地产公司除了推出上述楼盘外,还首次推出一批中高档租赁物业供外地参展客户选择,包括陆家嘴花园酒店式公寓、明珠花园、海富大厦、由由燕乔大厦等商住用房。此次房地展展销会请专人在楼盘展区现场接受购房者关于手、政策、法规的咨询。此外,“购房、买车、送车牌”的“车房联动”活动在此次展销会上发布了具体操作细则,以进一步给购车、购房者带来实惠、方便。

解 20.5.14

浦东房展,抢购悉尼阳光

20.5.25 J

在陆家嘴花园、菊园、涵乐园之后,近期,以房产勾股定律引起浦东购房者关注的悉尼阳光,在日前举办的浦东房展上,每天成交1、2套的速度,成为五月浦东楼市热销盘。

悉尼阳光为何能引起抢购风?

地段,发展前景大

悉尼阳光位于浦建路66弄(近浦东南路),熟悉浦东的市民从三个方面理解这一处于大发展中的地段,便会产生强烈的购买欲望。一是过桥费取消后,悉尼阳光处于南浦大桥的桥东头,过桥转弯即到,十分方便,二是悉尼阳光处于大型社区南浦商贸城核心地段,发展前景好,三是周边配套优良,如医院、银行、交通等非常成熟。

购浦东房产,更多的是从未来发展选择,悉尼阳光与浦东发展同步,自然吸引力强。

楼宇,形象过渡佳

时下,购房者买期房,怕上当受

骗。悉尼阳光已经封顶,今年秋入住,比一般物业信任度高,安全性强。

悉尼阳光工程目前正全面进入外立面装饰、地面绿色工程和后期配套,不少客户现场看了样板房后说:“不少楼宇刚出地面就拼命销售,悉尼阳光封顶推盘,我们心里踏实。”

一些专家看了悉尼阳光后认为,在浦东目前正在销售的物业中,悉尼阳光的优势甚为明显,如:层高2.95米,厅宽4.2米到4.5米,采光比为1:6,车库直通地下室、结构验收优良、澳洲外型风格别致高档等。

价格,优惠加实惠

购房者都要算一笔帐,价格是否实惠?

作为浦东新区住宅设计(环境)优胜奖的得奖项目,悉尼阳光的设计及品质已经得到政府及权威人士认可,而所以能引起购房者冲动的,是悉尼阳光在保证品质高的前提下,其销售价的双重冲击,即实惠加优惠。

悉尼阳光房价的实惠,是指在同类地区实行中价物业微利价。目前销售

价从每平方米3988元至5300元,无需解释,便知其房价的实惠。在实惠的基础上,不久前,该物业推出的房产勾股定律,又使一套物业同时具备居住和投资双重功能,每套房实惠得益可从7万至10万元,这笔可观的数字实实在在地吸引了购房者。

物管,ISO9002标准

再过三、四个月,悉尼阳光就要进入交房期,物业管理的内容,成为购房者关注的重点。

悉尼阳光物管,由通过ISO9002国际公认的中海物业管理来实施,中海物管作为最优秀的物管公司之一,对保证悉尼阳光的居住品质,是有说服力的。

住澳洲物业,选悉尼阳光。浦东房展中悉尼阳光的热销风,可以证明,优秀的物业只要保持中低价销售,自然会有市场竞争力。

悉尼阳光地址:浦建路66弄
(近浦东南路)

悉尼阳光电话:58702222
68738753

解 读 20.5.25

买房还是看地段

注:在浦东购房,小陆家嘴自然好,但房价太高,边缘地区价便宜,但居住质量有问题。悉尼阳光处于发展迅速的地块南浦城之中,有人称为项链上的珍珠楼,所以才吸引如此多的购房者。

20.6.1 J

1、悉尼阳光的地理位置在哪里?

悉尼阳光处于浦东中心区南浦城之中,它位于南浦大桥浦东入口处,东靠临沂北路,西临东南路,南倚龙阳路,北至浦建路,与竹园商贸区、金融中心区南北呼应,构成陆家嘴金融贸易区的“金三角”!

2、南浦城的规划水准和其定

位究竟怎样?

南浦城规划成60万平方米集商业、办公、居住、文娱为一体的高档次、多功能繁华社区,未来将成为陆家嘴金融贸易区南大门的标志性建筑群。

3、听说已有若干国内外投资公司进驻南浦城?

南浦城已吸引了著名跨国公司日本松下电工株式会社,韩国十大

建筑企业之一的韩国极东建设株式会社,以及上海众城实业股份有限公司和上海久事公司,烘托出南浦城不凡的价值。

4、南浦城的生活配套是否齐全?周边具备一流医疗健身设施,紧贴商业购物区,东侧是已建成的“中美儿童健康中心”,“仁济东院”等医疗康复中心;南侧是久事置业广场,临沂游泳馆,西侧与黄浦江之间是“仁恒广场”、“茂兴广场”,北侧是“金龙花园”和“海富花园”,附近有东格致中学、洋泾中学以及全市闻名的建平中学等几所优秀的教育设施。

5、那里交通情况是否便捷?

南浦城位于上海市中心区域,交通便利,南浦大桥第一站即至;距延安路隧道4公里,离地铁2号线东方路站仅1.5公里,且有近30条公交线路途径经过,形成立体交通之网络,政府过桥费取消后,更贯通浦东浦西。

解 读 20.6.1

陆家嘴物业管理有限公司 与二军大 进行项目签收

解社 20.6.1

5月26日上午,第二军医大学与陆家嘴物业管理有限公司签约,将学校四个家属住宅小区共15万平方米的物业管理和校区14万平方米的绿化养护委托该公司管理。这是二军大坚决响应

江泽民主席“军队后勤保障特别是生活保障必须实行社会化”号召,推出的一个重要社会化项目。

今年年初,中央军委委员、总后勤部王克部长在二军大视察时明确提出,该校

要坚决贯彻军委江主席“军队后勤保障特别是生活保障必须实行社会化”的重要指示,在推进后勤保障社会化改革中成为“总后的窗口,院校的标杆,全军的典型,走在全军前列”。

根据这一指示精神,二军大党委、领导和机关在深入调查,充分论证,反复研究的基础上,确定了一系列改革项目,这次签约的是其中的一部分。

陆家嘴物业管理有限公司

是陆家嘴集团公司所属的、沪上最大的一家二级资质的物业管理企业,该公司坚持服务部队、扩大影响、创造品牌的宗旨,在这次二军大组织的项目公开招标中,经过三轮角逐,在十八家投标公司中脱颖而出,以良好的信誉、优质的服务、合理的价格一举中标,开创了地方物业管理企业管理部队住宅小区的先河。

(诸敬)

热点集中 新盘突出

——房展会浦东板块剖析

20.6.15

在刚刚结束的2000年上海房交会上,浦东众多楼盘参加了交易展示,由于近期浦东楼盘在沪上倍受宠爱,新盘、好盘、大盘层出不穷,加之5月份实行的取消过江费制度更是极大地刺激了浦东楼市的兴旺,于是本届房展会上浦东板块依旧成为业内人士、购房市民关注的焦点。

本次2000年上海市房地产展示交易会,浦东共有12家开发商14个楼盘参加了交易展示,占总参展数的12.5%。综观本次房展会,浦东板块参展楼盘大致有以下特点:

1、新盘亮相,意在后市

本次房展会上,14个浦东参展楼盘中有7个是全新面孔,比如金桥好人家、奥丽花园、锦绣天第、博爱家园、紫华园、御景苑、申立苑等,这些楼盘大多刚开盘或即将开盘,参加如此大型的房交会并不在于有多少成交或预定,而是意在形象展示,为下半年的销售工作作好前哨。上实御景苑、奥丽花园、金桥好人家尚未开盘便加紧形象宣传,以在市民心中尽早占得一席之地。万邦都市花园此次推出二期楼盘,也意在地铁二号线正式通车之即再掀波澜。

2、地域集中,热点凸现

本次参展楼盘中,基本集中在浦东花木地区和金桥地区,而这两个地区也正是当前浦东楼盘开发、旺销的焦点。花木利用地铁二号线正式通车、世纪大道、世纪公园以及浦东行政文化中心地位确立的综合效应,带动了一大批物业的走俏,而且价格也有在逐渐上扬的趋势。比如锦绣天第、万邦都市花园、上实御景苑,随着周边环境的不断优化,条件不断成熟,其各方面综合优势已今非夕比。金桥地区则是在去年上海楼市中迅速形成的比较成熟的区域概念,随着如清水苑、点晴苑的圆满收盘,金桥地区的楼价也稳中有升,大量中价位物业迅速崛起,许多获得成功的物业也相继推出后手,二期、三

期连续不断,比如金鹏集团的金桥好人家、中石化的紫华园、城投的黄山新城等,同时他们也是利用多年来在市场中磨练出的品牌含金量,带动物业滚动。

3、展示注重实效,成交形势喜人

本次展示会上,浦东的参展物业给人以一种务实的作风,区别于以往开发商各展身手,挖空心思竞相“作秀”的互相攀比。展台前销售人员严阵以待,以微笑、专业知识和物业实力打动市民。

以往,开发商往往会对房展会上能够有成交报很大奢望,但是这次房展会除了纯粹作形象展示的物业之外,有销售资质的物业基本上都有达成成交或意向。据不完全统计,黄山新城始信苑签约近40套,锦绣天第下定近30套,紫华园落单近20套,万邦达成意向300位客户,金桥好人家有100多位意向客户。房展会后,这批客户的积累将会得到释放,房展会的成交能力已经大大超出业内人士的预想。

4、销售手段更务实,物业卖点更实在

参加展示会本身就是营销手段的一种,所以围绕此销售战役的工作也变得越来务实。房交会上各物业的看房车来回奔忙,看得出开发商在如此激烈的竞争状态中,“短、频、快”已经成为销售工作的唯一原则,让消费者看到他们即将得到的,以眼见为实影响他们的决策。黄山新城4天共接待了40批共1600名看房者,万邦都市花园也有1000人之多光临现场。同时参展物业提出的“卖点”也更实在,提出生活中遇到实际问题的解决方案来说服客户,如万邦的“地铁开到家,交通不再难”;黄山新城投资的15000平方米的9年一贯制小学,解决下一代学习问题;博爱家园的博采客户意见规划小区等,可以看得出“方案营销”已经逐渐在充实华而不实的包装学。

5、发挥品牌效应,联动推进系列产品

本次房交会上有许多大集团、大公司将旗下诸多品牌集中推出展示,一来显示公司实力、信誉,二来通过下属各楼盘互相推动,优势带动

劣势,以达到整体推进的目的。比如东方海外系列、绿洲系列、策源系列等。浦东参展楼盘中,金鹏集团下属金鹏苑、金桥好人家、金缘坊等“金”字招牌系列,城投公司则利用黄山新城的享誉全市带动其在闵行的平阳绿家园,他们都意识到品牌美誉度的树立对后继工作所带来的正面影响。绿地集团在浦东连续的开发“绿”字号系列产品,也是出于这个目的。

综观本次房交会,其宣传效应、影响、成交量均为今年之最,浦东板块以往在全市性房展会上难以引人注目、反响平平的尴尬也被一抹而光,浦东的投资商可能会因此越来越愿意参加全市性的大型展示。不过,我们倒是希望在不久的将来,能够看到在全市性的大型房展会上出现“浦东专馆”,或“金桥专馆”等,以区域板块的整体概念,形象带动圈内个案。

(薛勇敢)

解社 20.6.15

锦绣天第 开盘在即

拥有世纪公园、地铁二号线和浦东行政中心的花木已日渐成为世人瞩目的焦点。位于花木浦建路、锦绣路，毗邻世纪公园的“锦绣天第”将在6月18日正式开盘。

锦绣天第小区内园景由资深景观大师倾力诠释，“步移景移”、“季季有景”和“户户有景”的设计理念使户外环境极具空间感和视觉感。同时，融入独特的水脉园艺——艺术涌泉、亲水平台、静沁小溪、山水浅池、叠落式瀑布等等，贯穿园区，连接迎宾休闲两大广场。东方的精致和西方的伟岸，在这里得以淋漓尽致地呈现。

而房型设计上则采用了当前最为新颖的设计理念。即根据现行市场上流行之家具尺寸大小来设定厅、房、厨、卫的面宽和进深，力求每寸空间都能发挥至最大功效。目前，小区已荣获2000年上海优秀住宅房型奖，成为浦东内环线内两家获奖单位之一。

房车组合贷款 万邦再掀热浪

本次上海“2000房地产展示交易会”上，上海万邦企业集团有限公司、上海华农汽车销售公司与上海浦东发展银行联手推出“房车组合贷款”，为逐步升温的上海房地产销售注入了新的活力。最高8成，最长30年的房车的联动销售吸引了不少欲过驾车瘾的购房者。现场咨询者络绎不绝，短短的4天中就有千人前来垂询。很多参观人士表示“万邦都市花园”等公司使成功人士可以通过如此优惠的贷款同时拥有住房和汽车，轻松实现了他们的梦想。

博爱家园 博采众长

为博采众长，让未来的业主充分参与小区物业建设，中房集团与住总集团强强联手，以“博采众家，爱心筑园”为口号，隆重推出“博爱家园业建议大卖场”，请广大市民就所期望的物业发表自己的见解，并承诺每位参加活动的嘉宾都将享有开盘房价5%的优惠，同时将看房“三件宝”之一的卷尺赠送给嘉宾，表示出开发商坦诚、公平的理念。

博爱家园位于浦东上南生活园区，将于8月份正式开盘。多层和小高层相结合，总建筑面积超过12万平方米，绿化率为50%左右。小区各种生活设施配套齐全，交通便利；以仿生水景为中心，着力于立体景观的营造，充分体现了人性化的自由，是居家置业的又一好选择。

东丽苑 南浦美丽家园

位于浦三路、博支路口的东丽苑，是由华杨房地产公司开发的欧陆风情小区，建筑面积3.6万方，绿化30%。东丽苑比邻浦东第一条免检河道——白莲泾，景致宜人，环境幽雅。小区设计崇尚以人为本的理念，力求做到小区布局合理化，房型设计实用化，为住户提供一种“到家了”的感觉。3000元左右的房价秉承“质高价平”的原则，以及“便民、为民、利民”的物管服务宗旨，无形中增加了东丽苑的市场附加值。

解在日报 20.6.15



明天搬新家

浦东陆家嘴金融贸易区内的兰园地块，是陆家嘴内最后一块待改造旧区。根据建设进度，近期内该地块居民将动迁完毕，一批高品质的住宅又将在陆家嘴拔地而起。

薛勇敏摄

政府出力住家得利

解在日报 20.6.15

——从近期出台的政策看浦东房产的前景

20.6.22 J

对于浦东热热闹闹的房地产市场来说，减免过江费更是让打算在浦东安家落户的人喜上眉梢的事。据了解，五一节期间，前来浦东看房的客户络绎不绝，位于浦东陆家嘴金融贸易区的菊园节日期间接待客户上百组，平均每天有相当大的单元成交量。在这些购房者中，有相当一部分人受减免过江费政策的影响从而决定在浦东买房。

政府的这一举措，最大受益者无疑是生活在浦东的居民们和众多商家、投资者，对很多居住浦东的人来说，省却一笔不小的交通开支仅是其次，重要的是政府部门为浦东发展群策群力，为凸现浦东这块热土的发展潜力，提升浦东在上海发展中的重要地位所作的努力让他们看到了浦东不凡的明天。

另据悉，上海有史以来对于黄浦江沿线最大规模的城市景观改造设计即将拉开帷幕，改造完成之后，黄浦江有望成为世界著名的滨水景观区。依据此次景观改造的设计，位于两桥间距约10公里，

长度约20公里的浦江两岸滨水区要成为“上海21世纪核心景观带”。在这里，上海要建成具有良好生态的公共活动环境，富有强烈区域特征的独特城市景观，在这里，还将重点发展金融、贸易、旅游、文化等公共设施，并适度开发高品位的居住区。

这次大规模的浦江景观改造将不仅真正实现上海人“亲水”的梦想，对于如今竞争激烈的房地产市场而言，谁的房子占据有利的地势，谁就近水楼台先得月，销售优势也就不言而喻。作为浦东新区四个重点工程中唯一一项配套陆家嘴金融贸易区的住宅重点工程“菊园”即处在景观改造的滨水区，菊园小区从浦东发展的格局和环境着手，并将小区建设延伸至整个上海城市规划中并作为依托，强调城市整体建筑环境的塑造，已初步形成一个注重生态环境和城市设计的个体建筑。在近日举行的“明日星城杯”2000上海最佳住宅房型评选中，菊园荣获“2000上海优秀住宅房型”奖称号，并将于6月份正式开盘。

解在日报 20.6.22

空置房如何消化
“租”字里面有商机

作为房地产业的产品,它的出路越来越受到人们的关注。有关部门对购买空置房推出了减免契税等优惠政策,而浦东新区也于日前开办了本市首家专门以消化空置房为任务的商品房特卖厅,集中包装、出售空置房。同时,新区一些专家认为,对空置房这一市场的产物,用市场手段解决思路是正确的,还应该多管齐下,创造更多的消化途径,其中出租是一个重要的途径。

据了解,浦东的空置房主要集中在几年前,从地段来看,闹市区数量不多,而集中在较偏僻的地段,比较一致的特点是房型较落后,周边环境不佳,公交、商业、教育等配套不完善。一些实地考察过的专家认为,这部分商品房不是简单地靠降价能解决问题。

有关专家认为,对于这些空置房,租是一个消化的好办法。比如说,对于一些当初建在浦东一些开发区周边的空置房,能否进行初步装修后出租给白领员工?据有这方面调查,在这些开发区内大型外资企业工作的白领员工,住宅离工作单位很远,不少人有在附近租房的需要,但是他们需要



两个前任副市长,为了儿童慈善事业的共同目标走到一起。儿童节前夕,上海儿童医学中心迎来了上海红十字会会长谢丽娟女士和可口可乐公司的执行副总裁魏凯迈先生,他们以志愿者的身份看望了这里的孩子们,并举行可口可乐公司儿童爱心捐赠设备的仪式。

谢凌云 吴强 楼文彪 摄影报道

浦东房屋置换租赁方兴未艾

近年来,浦东以其日新月异的城市变化及良好的投资环境,吸引了来自各方的投资者。由此,城市建设速度加快,市政设施、公共建筑、商品房以及住宅区不断涌现,一片连片的拔地而起,房屋置换、租赁市场也随之呈现一派欣欣向荣的景象。

市民置业地域观念的转变

昔日,在老上海人的印象中,浦东只是个路遥偏僻的地方。长期以来,浦江两岸隔江相望,彼此联系仅仅依靠已使用至久的轮渡和越江隧道。摆渡口水泄不通,过江车辆行如蜗牛,这即是八十年代末期申城市民往返浦东、浦西最真实的写照。

记忆中,当百姓住房在上海这座城市里还属于单位福利分配机制时,普通市民为置业改善居住条件,能得到一套

浦西住宅可谓煞费苦心。人们宁愿挤在浦西狭小的陋室里,也不愿去一个令人倍感陌生的浦东安家。

三级市场交易量渐趋火爆

自90年代以后,改革开放的春风沐浴申城,一切均发生了翻天覆地的变化,浦东这块热土随着无限的生命和魅力,风驰电掣的地铁二号线,巍然耸立的南浦、杨浦、徐浦三座大桥使浦东、浦西瞬间沟通,空间距离陡然缩短,被誉为“东方曼哈顿”的浦东凭借其健全、便捷的交通又重新在人们心目中占据一席之地。如果说,昨日的上海人为身居浦东而懊恼不已,那么今天的申城市民则以身居浦东而感到欣喜和自豪。他们或出巨资购买商品房,或通过置换、租赁落户浦东,市民们进军浦东、踊跃购房的行为正表明:越来越多的

掘宅者了解,房源位于浦东地段、环境、品质均属上乘的二手房

解和2版 20.6.1

浦东新区的楼市经过几年的洗礼,已达到相当规模,并形成区域辐射效应,房产三级市场交易量也持续上升。随着各功能要素市场的成熟,浦东作为我国经济发展前沿地带的预期利好已逐渐成为人们的共识。时下,家住浦西的新阶层更愿意通过置换等途径入住浦东。对于他们而言,相比购置商品房,毕竟在三级市场购买一套售后产权房花费要少,而且还能令人满意的收获炙手可热的地段,周边交通快捷、商铺林立,得以尽享新世纪生活的无旁贷乐趣。

据笔者了解,房源位于浦东地段、环境、品质均属上乘的二手房已成为热销房源,一经上市,即告售罄。若是在东方路、崂山路等闹市地段,其价格还可比其地他同类房源高出一筹。在目前银行利率不断下调、公积金贷款利率逐步放开、交易税费锐减的情况下,市民完全可以依据自身的实力逢低吸纳,“以小贴补改善新家”,通过梯级消费、逐级改善自身的居住条件。

同时,市场需求量的增长也对浦东房屋租赁市场起到了推动作用。浦东的经济腾飞吸引了众多来自全国各地的优秀人才汇聚一堂,城市流动人口群体的不断壮大,使人们对浦东房屋租赁市场的发展前景持普

解和2版 20.6.15

浦东金桥板块主要楼盘一览表

爱法新邨	58206652	3500 - 40
顾路阳光苑	50811225	1980 - 23
紫华园	68538611	2488 - 30
黄山新城始信苑	58509698	2800 - 35
今达花园	58341419	3000 - 40
金桥都市花园	50313097	2298 - 26
金桥好人家	50319188	3100 - 39
金台苑	68952929	2400 - 38
金泽苑	50700865	3050 - 37
锦河苑	68953211	2500 - 27
柳岸人家华安苑	58506600	2480 - 30
鹏欣绿苑·江南山水	50315217	2600 - 29
新金桥阳光欧洲城	58500088	2600 - 30
	58990516	2980 - 33

到浦东，便宜住好房

20.6.1 J. ——细说悉尼阳光

问：谁买了悉尼阳光？

答：主要是中及中高经济收入者，如律师、中外合资企业的领导、上市公司中高层领导、银行界人士和营业主。

问：为什么近期市场火热？

答：主要有四个原因，一是悉尼阳光已封顶投入产出期短，二是勾股定律方案给客户带来实惠，三是物业本身在地段、环境及房型的优势，四是投资资金安全可靠。

问：将来会不会提价？

答：随着交房期接近，勾股定律的优惠幅度会严格控制，将来悉尼阳光销售价格会提升。

环境配套六大优势

注：地段好、环境好，必定房价高，悉尼阳光以每平方米 3988 元至 5300 元价格，掀开中价房微利销售市场火爆，与其环境设计密不可分

1、悉尼阳光环境是由哪家公司制作的？
中庭由设计过古北名都城的景盛园艺制作，风格采用维多利亚宫廷园艺。

2、维多利亚宫廷园艺是怎样的？

噢！是采用以澳洲庭院布局风格，由古典优雅的雕塑、文艺复兴式的喷泉、幽静的林阴道组成的远景的透景线，规则式的修剪树篱与来自世界各地的花卉组成一个典型的“维多利亚”风格的花园。

3、为什么悉尼阳光有“花园中的花园”的美誉？

集中绿化达到 15%，绿地率在 40%。而悉尼阳光集中绿化在 30% 以上，高达 50% 的生态绿化率，更与紧邻的大型南浦公园连成一景，开窗见绿，推门见景，称为花园中的花园。

4、能不能用数量来描述一下花园？

一期中庭绿化达 3000 多平方米，不单单是户均绿化面积达 36 平方米，更将精选 38 种植被，268 棵大胸径的成本移植于其特有的宫廷园林中，仅一期业主就享有户均 2 棵成木的特权，悉尼阳光的花园都可以用“树”量描述。

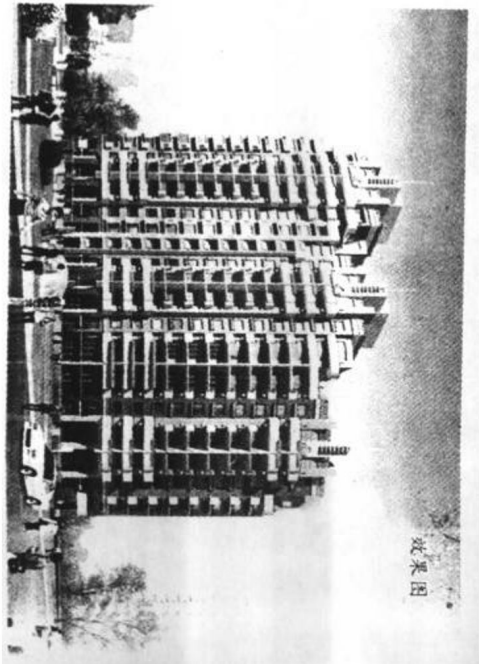
5、花园布置有什么特点吧？

整个一期、二期花园布置，以水景贯穿始终，形成以水景作为景观上脉络的构图特征，同时采用了动静结合的手法使整个花园呈现出特有的池院风格。

6、会所配套上是否也为客户考虑周到了？

是的，悉尼阳光特地把最后两幢联体板式小高层底层全部作成会所，有家政会所、超市、艺术学院、健身房、少儿保育、休闲吧、形象设计中心等二十余项休闲内容，而整个的配套管理，都是由通过 ISO9002 国际认证的中海物业公司来管理实施，对保证悉尼阳光的居住品质是有说服力的。

解和 2 版 20.6.1



电话 58702222 68738753

地址：浦建路南浦城入口(近浦东南路)

陆家嘴楼盘显现综合优势

区域分析

到浦东买房，在浦东投资置业，越来越多的上海人已经接受了这一观念。浦东改革开放10年来，商业设施、教育配套、市政建设的大踏步前进为浦东房地产市场带来崭新的发展，其中陆家嘴区域的楼盘百花齐放，显现其综合优势。

位于浦东新区陆家嘴金融贸易区张杨路上的东珂花苑，为北欧风格的小高层住宅，由南北两排小高层、一个中西合璧的内庭院和数个主题集中绿化组成。东珂花苑开盘伊始就推出了以八大智能系统配备的新概念住宅，吸引不少购房者的注意力。而今，东珂花苑在结构封顶之际，其绿色环保的管道饮用水设计和板式小高层的房型和物业前期介入更

为理智的购房者所接受。

随着景观大道张杨路、世纪大道和地铁二号线线的开通，浦东的交通出行更为方便。不久前本市又取消过江收费，打消了不少上海市民在浦东安家交通顾虑，也进一步促进了浦东房地产市场的发展。同时，浦东城市规划中已经成为现实的建筑群体、大型商业、休闲、医疗、教育和运动设施，也让更多的上海人对浦东的宏伟前景充满信心。在陆家嘴

地区，各类住宅设计求新、求变，力争与国际接轨，发展商们把“以人为本、建设跨世纪的住宅”作为开发宗旨，涌现出一批高品质的楼盘。

值得一提的是智能化系统开始成为上海人新世纪购房的一个新“卖点”，智能化系统与传统家居生活比较，这些智能系统首先强化了功能管理，如保安人员可通过在小区各出入口和重要场地的旋转自动变焦摄像机对人流出入

楼宇对讲系统可以双向通话。其次，新增服务设施改善了家居生活，业主通过进户光缆迅速与INTERNET网络连接，可以进行信息查询、证券交易、网上游戏、网上借书、网上CD欣赏和VCD视频点播等，小区网络实施连接后可在公共区域播放背景音乐和社区服务广播，还可以显示天气预报、小区地图、飞机火车时刻表和证券在线信息。

□艾茗

劳动报 20.6.28

政府出力 企业让利

人才享益

——记浦东新区大型人才购房优惠推广活动

为吸引一大批优秀人才参与浦东的开发建设，提高新区住宅小区的人文素质，促进优秀人才安居乐业，浦东新区在2000年6月2日至8月30日期间联合举办“人才购房、企业让利”大型活动。

本次活动由浦东新区综合规划土地局、浦东新区劳动人事局主办，新区房地产交易中心、公积金运用中心、人才交流中心承办。本活动针对具有本科以上学历或中级以上职称，年龄在40周岁以下，经浦东新区人才交流中心确认的各类人才（其中

两院院士、博士生导师、享受政府特殊津贴的专家、特级教师不受年龄、工作单位限制进行购房优惠）。具体优惠措施如下：

1、房价优惠：活动期间在浦东新区购买开发商承诺让利的商品房一套，可享受市场成交价基础上的3%至5%的购房折扣优惠。

2、住房公积金贷款优惠：人才购房者公积金贷款条件相应放宽，原户籍地缴存的住房公积金转移到本市后，视作累计缴存；对缴存在不满条件而确需购房贷款者，经新区公积金中心认定可作个案处理。

解报日报 20.6.15

3、优先提供过渡房：参加本次活动并已购买住宅（期房）的优惠对象，可优先租借青年公寓，租期至住宅交付之日。

4、提供法律援助金：本次活动所提供的房源均通过浦东新区房屋管理部门的审查。若发生证照不齐、手续不完备而发生法律纠纷，由主办单位提供法律援助金3000元。

为了保证本次活动能够顺利推广，主办单位在南京西路555号、栖霞路45号浦东房地产展销中心和浦东东方路565号浦东人才租售服务中心开设专门窗口，提供一条龙服务以方便人才选房。购房者可在浦东、浦西接待点填写《“人才购房、企业让利”购房申请表》，并了解开发商承诺让利的楼盘，选择合适自己的住房。据悉，包括华南名苑、东方塞纳、仁恒滨江园、恒大华城、昌里花园在内的四十余家浦东知名楼盘参与了本次活动。

市场透视

浦东悄然兴起“小高层”

“99年度浦东新区内销商品房预售面积排行榜”，前20家上榜楼盘中，除“浦江茗园”是纯小高层，“天安花园”、“上南花苑”是小高层、多层并存外，几乎是清一色的多层楼盘。然而在短短几个月的今天，浦东楼市的亮丽流行色却已悄然变成了“小高层”。

据本中心数据统计显示，一季度新区前20家预售楼盘中，小高层比例为39%，4月份为40%，至5月份增至50%，大有赶超多层楼盘的趋势。且纵观浦东新区1—5月份每月预售面积排行榜，除一月份的榜首“万邦都市花园”含部分多层外，无论是2—4月份三连冠的“鹏欣绿苑”，还是五月份第一名的“生安花园”，均为小高层。

浦东近期预售的小高层楼盘基本是一梯二户、

户户朝南的板式结构。得房率都在80%—85%之间，十分贴近多层。且在房型设计上，基本可实现“宽厅、明厅、明室、明卫”加之在浦东同一地段及同一多层、小高层混杂的楼盘中，总体上是多层房价位居高，因此客户选择小高层较为合算。

另一方面，随着近期上海楼市的“亲水”、“近绿”风的兴起，新建楼盘都充分考虑到小区的绿化、景观配套。使得小高层的观光功能得以充分发挥。更何况众所周知，上海人口的老龄化结构日趋严重，便捷的小高层电梯免去了老龄人上下楼不便的烦恼。

本栏目由浦东房地产展销中心提供
浦东房地产展销中心“免费购房一日游”
报名热线：53851010 58405963

解报日报 20.7.6

7.6 J



内外援引进, 共打浦东牌

浦东开发开放十年中,在浦东房地产行业涌现出诸多象陆家嘴房地产公司、金桥出口加工区房地产公司、联洋土地发展有限公司这样土生土长的正规军,以及恒大、金鹏、华高等颇具规模的种子选手,他们在近两年浦东楼市出现的如火如荼火爆景象中都扮演了非常重要的角色。随着城市开放化进程推进,浦东已经成为全国乃至世界瞩目的焦点,越来越多的投资商看好浦东,看好

浦东房地产走势。浦东房地产开发有着其他区域无可比拟的优越条件:地域宽广任意描摹,飞机、道路、地铁、轻轨的立体交通实现,以及购房政策、过江制度的出台,让整个市场呈现一种生机勃勃的景象。

曾几何时,我们身边多了香港的天安花园,多了新加坡DBS 菊园,多了澳大利亚的康桥半岛,多了来自贵州的贵龙园,也多了无数来自全市各区

的开发商。他们的出现全是因为浦东独具的“天时地利”优势,他们已经意识到面向整个市场打“浦东牌”会为他们带来的一切。现在,他们的队伍中又将出现浙江证大,万科集团和澳大利亚的安宝集团。

内外援的引进进一步提升了浦东房地产开发的热度,企业间的激烈竞争为市场呈现出一片缤纷景象,而浦东的土地批租、房产开发、成交量又将跃上另一个台阶。在新的形势下,在我们面前又

多了两个问题,一是浦东土生土长的房地产公司如何在空前的竞争和机遇前拿出更高的姿态,以自身的优势加上博采众长的胸怀,作好资源积累,力争实现企业长期可持续发展,在浦东房产市场中再冲高峰;二是对于各主管部门对房地产项目的审批将会要求更高,他们面对的将是如何把握区域定位,培养区域整体概念的任务,开发和控制将实现两手都要抓,两手都要硬的目标。

(薛蔚轩)

解 读 20.7.6

答疑解惑

世纪公园附近 园林景观小区哪里寻

编辑同志:

我想在浦东世纪公园附近置业,除了希望小区在房型、外观、设计要有一定特色外,我希望小区里最好也有水有景,让我在家里也能感受置身江南园林的闲情逸致。

忠实读者:朱应

朱应读者:

根据您的要求,我们向您推荐荣获2000年上海优秀住宅房型奖的“锦绣天第”花园。锦绣天第位于浦东浦建路、锦绣路口,距世纪公园800米,地铁二号线世纪公园站1500米左右,旁有易初莲花超市,交通购物均十分方便。其在小区建设上有以下特点:

1、园景引人。将生态环境和视觉环境相融合,作到“移步景换”、“季季有景”、“户户有景”。小区引入水脉园艺,艺术涌泉、亲水

平台、静谧小溪、山水浅池和叠落式瀑布等小品贯穿呼应,十分精彩。

2、规划设计引人。小区建筑呈“南低北高”布局,气势恢弘。建筑外观以“新古典主义”风格为底蕴,经典三段构图,彩瓦斜屋顶,铸铁阳台极富变化,大面积采光玻璃让小区美景一览无余。小区建筑多为5层

多层房,在市内实属罕见。

3、房型引人。兑现高得房率,更实现住房最高“使用率”。锦绣天第根据时下最流行家具尺寸,合理设定住房各功能单位的面宽和进深。房型实现户户朝南,室室朝南,顶层住户奉送阁楼;底层层层挑高设计,另送大面积私家庭院,“豪华与经济”实现完美统一。

4、材质引人。采用罕见的瑞纳斯静电喷涂彩色铝合金配双层中空玻璃,保暖、防尘、拒噪。加之宽频网络、VOD点播、家庭智能化服务终端、五重安保系统,实现生活现代化。

编者



解 读 20.7.6

楼市动态

金桥好人家 开盘显真情

金桥生活区日趋成熟,新建的楼盘质优价低,也已成为众多购房者首选地域,而近期正待开盘的“金桥好人家”堪称“质优价低”的典范,未开盘就内部抢订300余套,引起业内人士及购房者的关注。

金桥好人家是著名的金鹏房产公司的又一力作,其开发的金鹏公寓、金鹏苑被评为浦东新区的绿色街坊、完整街坊,金缘坊入选“创新风暴”全国住宅设计评选。

“金桥好人家”前期销售和工程进展

反复论证和修改,每一款房型反复分析、市场分析报告、设计稿堆积如山,在投入大量心血之后,确立了适应市场的正确定位。

“金桥好人家”在开盘之际,出资举办主题为《温馨好人家》摄影比赛,旨在聚焦浦东,体味家庭生活的美满,折射出生活的精彩,家庭的和睦温馨,还有5000元大奖,3000元二等奖,2000元三等奖及精美礼品等。

售楼地址:博兴路1119号

售楼热线: 60661119

7.6J 顾路阳光苑 处在金桥加工区东侧，尽管相对“八佰伴”人民广场有半小时多的公交车程，但以其独特的配套环境，超前优秀房型，特别适合各种不同购房消费层次。最低只有1800元/平方米，最高亦2350元/平方米。顾路阳光苑以准现房开盘，最近三个月销售连创新高。大配套如超市、银行、诊所等商业服务设施已显雏形，9月份全面竣工。

准现房开盘

顾路阳光苑，让您看见您将得到的。

电话：50811225 50818400 50818401

解和又版 20.7.6

7.6J 康桥半岛 宅王登场

有感于人们选择近郊生活，期望生活品味和优惠价格兼得的心态，康桥半岛推出了具有宅王气势的超大三层独立式住宅——太阳苑，倍受青睐。

太阳苑超大面积152.31平方米，11平方米宽敞厨房与客厅、餐饮区、公用卫生间相连，阳光餐厅连通100平方米私家花园；二层全南向双卧，附送28平方米优雅露台；三层32平方米主卧附带“屋中屋”书房及卫生间，独立车库，尽显主人尊贵本色。而65万就可拥有的价格，您选择更轻松。

热线电话：5012222 50818400

解和又版 20.7.6

本报讯（特约通讯员 王菊影）今年上半年，房地产投资比去年同期增长9.7%；商品房预售、销售继续双列全市

第一，且销售面积领先第二位的幅度由去年的1万平方米扩大到目前的20万平方米。

今年上半年，浦东房地产总投资达到46.28亿元，其中商品住宅建设投资达27.5亿元，比去年同期增长了23.4%。与此同时，商品住宅销售面积继续大于竣工面积，呈现“产销两旺”之势。从去年第三季度起，浦东内销商品房预售、销售面积已连续四个季度在全市各区排名第一，且领先幅度急剧扩大，今年上半年

新报版 20.8.31

浦东楼市日益升温 投资销售呈现双好

场联运的格局正在形成。

在推动楼市的众多因素中，“投资购房族”的加入，也是其中之一。据有关部

门对18个住宅小区的调查，属于“投资性购房”的占19.9%。此外，隧桥过江费取消后，44家商务楼、住宅楼的开发商均反映5月份之后的销售好于5月前。

浦东楼市趋热，但开发商并未“热昏头”，楼价趋势并未出现异常波动，一些原来销售较困难的楼盘开发商，甚至以小幅降价推动现房销售，当然，沿江沿线沿园的一些新开优质楼盘还是以“皇帝女儿”的面目小涨不跌。

年，内销商品房的销售面积已达到127万平方米，超过前年全年的规模，相当于去年的60%；预售增速比之销售增速更大，预售总量已占销售总量83.5%，表明浦东新开楼盘在市场上有较强吸引力，增量供给不致造成新的积压，显示了楼市强劲的发展潜力。受居民购买公房后即持证交易的影响，三级市场的存量房交易也在去年同期占内销房交易总量的13.8%上，增长了近6个百分点，二三级市

场联运的格局正在形成。

解和又版 20.8.31

在浦东，上南杨思区域楼市越来越被人们看好。上半年商品房预售面积月均增长1.2%，7个月累计完成商品房预售2380套，面积26.33万平方米，区域商品房预售份额到7月份已占到整个浦东新区的27%，成为浦东新区商品房预售中最大的亮点。

该区域楼市始终保持较为“火爆”场面的主要原因有以下几点：一是便捷的交通，上南杨思区域左临浦东南路，右靠杨高南路，中有上南路和打浦路隧道，南北分别是徐浦大桥和南浦大桥，近20条公交线路可直达浦东、浦西各个主要场所，而横跨浦江的第五大桥卢浦大桥的开工在即。二是规模发展快，大型住宅小区错落有致。上南山水苑、恒大华城、杨南新村、华南名苑和昌里都市庭院等一批有规模的楼盘较为分散的分布在区域各处，形成了区域楼市的整体优势。三是倾力构造生态型住宅小区。充分利用横穿该区域的浦东第一景观河川杨河的优势，依河而建，打造河、湖、公园、广场、山、水、雕塑的组合式生态居住环境。四是适中的房型面积和受宠的楼盘价格，该区域楼盘主力房型面积大都在90—120平方米。五是楼盘结构适销对路。六是后市发展强劲。受过汇费取消，川杨河全面治理和卢浦大桥新建等利好政策拉动，该楼盘的发展前景将是引人注目的。

浦东上南杨思楼市前景看好

新报版 20.8.3

房地大厦将举办大型环保主题房展

本报讯 由上海市房地产交易中心主办的“绿色家园——环保房地产交易展示会”将于8月5、6日在浦东崂山西路201号房地大厦举行。

强化环保意识，构筑绿色家园，已经越来越成为上海房地产开发商和购房市民的共识与期盼。本次房展就是旨在突出这一主题，为购房市民推出绿化率高，小区环

境优美，环保配套设施齐全的新型楼盘。主办单位为此组织安排了各类大众商品房，及置换房源万余条。展示会期间，还将推出房屋置换、专车看房、协办蓝印户口、政策法规、物业管理咨询等便民服务，上房置换、智恒、色柯拉、特原房地产等知名公司现场提供房地产置换业务。（言午）

持续旺销 价格平稳 后劲十足

上半年浦东新区房地产销售情况良好

8.31

许俭安

今年以来,浦东新区区域功能开发不断提升、环境建设取得突破、重大市政项目相继落成、兴市政策接连出台,这使待1999第三季度以来,浦东内销商品房销售位列全市各区县第一的优势得以巩固,并在今年上半年逐渐拉大了与第二位的差距。

一、持续旺销:上半年内销商品房销售面积已超1998年全年业绩

2000年1—6月,浦东新区房地产二、三级市场实现销售总量(内、外销商品房,存量房交易)为1.72万套,面积171.13万平方米,金额58.28亿元。其中内销商品房销售13706套,面积127.55万平方米,成交金额35.28亿元,平均单价为2766元/平方米。

纵向比较,今年上半年销售面积已超过1998年全年121万平方米的规模,比1999年同期增长32%,相当于1999年全年212

万平方米的60%;成交金额也保持大致相同比例的增幅;套均面积由1998年的80.3平方米、1999年的85.2平方米依次上升到今年上半年的93.1平方米,两年内提高了16%。

横向比较,浦东内销商品房销售面积占全市的比例为18.8%,从1999年第三季度起连续四个季度排名第一。领先幅度继续拉大,由1999年全年的1万平方米扩大到今年上半年的20多万平方米,巩固了第一位的位置。

二、新型两翼:商品房预售、存量房交易市场后劲十足

上半年,商品房预售面积成交增速远高于销售面积增速,登记套数达9294套,同比增长41%,平均单价达3314元/平方米,登记面积106.6万平方米,增长56%,依然保持全市各区县第一的位置,相当于销售面积的比例达83.5%,高于去年同期70.9%

的水平。

存量房亦快速上升。受居民购买商品房后即持证交易的影响,存量房交易(二级市场)快速上升,上半年成交868户,面积达25万平方米,已相当于内销房交易面积的19.6%,比去年同期上升了近6个百分点,二、三级市场联动发展的格局正在形成。

三、价格平稳:市场主体愈趋理性

1—6月,内销商品房平均销售单价为2766元/平方米,比去年同期上升2.3%。1—6月平均预售单价为3314元/平方米,比去年同期上升6.3%。另外,5—6月份与1—4月比较,楼盘单价整体仅上升1.76%。

四、交易质量:强化市场管理颇显成效

市场的增长活跃,表现在交易质量有明显的提高。主要表现在:

一是套均面积提高快。由1998年的80.3平方米、1999年的85.62平方米快速上升到今年上半年的93.1平方米,两年内提高了16%,其中今年上半年提高了9.3%。套均面积的提高并与全市平均水平愈益接近。

二是热销区域开发重点。今年的房地产市场热点,一季度主要集中在张杨路沿线和中央公园附近,二季度开始在东方路、浦东南路与内环线相交的以南段,形成两桥向的条、片状热点。张杨路沿线(条)约集中了15—20余个楼盘,约50—60万平方米供应量,东方路、浦南路(片)集中约25—30个楼盘约70—80万平方米供应量。

三是市场渐趋规范。近半年浦东房地产管理部门贯彻新区区委和区政府领导的指示精神,出思

路,想办法,组织特色房展会、推广人才优惠购房、设立空置房特卖力、促销蓝印房,从不同角度着力激活浦东房地产市场,并在规范检查、基地管理、查处违规等方面同步运作,既保持市场活跃又保证市场透明。预计下半年浦东房地产市场随着经济社会环境的进一步优化,政策、组织的进一步到位,规范、整洁的进一步深入,市场的好戏还将连台推出。

五、市场前景:强劲增势

从市场成交形势和下半年区域开发重点预测,世纪公园及周边地区,将有一定规模的中高档楼盘相继推出,陆家嘴金融贸易区的塘东、杨东转让地块渐显容貌。同时,由于中国加入“WTO”的预期,一批综合楼、办公楼将出现动销,而一批省部楼宇也将引来新的机构入住,全年保持市场份额占全市前茅的目标也有一定的保障。

解和又版 20.8.31

2000年7月浦东商品房预售排行榜

排名	公司名称	建筑物名称
1	上海联洋土地发展公司	联洋花园—世纪苑
2	上海隆宇企业发展有限公司	锦绣天第花园
3	上海绿地(集团)有限公司	绿川新苑
4	上海申立房地产开发有限公司	申立苑
5	上海鹏莱房地产开发有限公司	鹏欣绿苑
6	上海兆隆置业有限公司	凌兆玉兰苑
7	上海丽华房地产经营公司	南江苑
8	上海恒大房地产开发有限公司	恒大华城—长清苑
9	上海众开房地产有限公司	小红楼
10	上海信建房地产开发有限公司	凌兆佳苑

解和又版 20.8.3

浦东物业定价应注意点啥?

8.31

激烈竞争的浦东房市令物业的利润已远非前几年所比。据权威部门的统计数据显示,目前商品房开发项目热销物业的平均利润仅在10—15%之间,市场从无序到有序的演变,使得越来越多的开发商达成共识——准确的物业定价直接决定了一个项目开发的投资回报。

众所周知,如今上海楼市盛行的“你亲水、我近绿”、“你e一社区、我宽带局域网连入”等模仿效应已打破了先前物业单靠规划、设计方面的卖点格局,物业自身

差别的越来越小,使楼盘的定价尤显棘手,毕竟浦东3000元/平方米以下的楼盘居多,每平方100元的价格差对开发商来说可能就是增减3%的利润。定价过高最容易导致楼盘滞销,“低开高走”虽为定价通用公式,但“高走”给客户的感觉是对开发商缺少诚信感,不利于销售。那么如何给浦东的现行物业作出准确的定价呢?我想以下几点不容忽略:

1、物业自身的优劣是定价基础。这点开发商最为清楚,这里无需多论。

2、物业总价的控制是关系楼盘定价的决定因素。一定时间内购房者的总价承受能力基本是确定的,购买30万元总价房子的客户很难想象会去买35万元以上的物业。因此,在楼盘目标客户群确定的情况下,如果物业面积设计偏大,则单价上势必要有所下调,否则极易造成总价过高,目标客户群模糊,影响整体销售。这方面的例子在浦东已有不少。

3、对物业所在区域的近期房产交易情况的把握也相当重要。只有对楼盘所在区域的近期交易

动态有充分、准确的了解,才能使物业的价位趋于最大极限值,才能使开发商的利润接受最大值。而这些必须要建立在对区域内相似的物业交易量和交易价格的充分了解的基础上。也只有做到这一点,方能给物业制造出科学合理的价格。

4、适时开盘对物业的价格影响也较为重要。避开区域内同价位楼盘的开盘高峰,在开盘较少的时候“出击”势必拉升物业价格。

(浦房)

环境、价格 优势凸现 浦东 办公 楼市 火了

20.9.6.L
本报讯 环境的日益完善加上过江费的取消使浦东再次成为中外企业入住的首选之地，近来浦东新区的办公楼出租市场出现了前所未有的热销场面，许多位于小陆家嘴地区的甲级办公楼出租率超过了90%，有的甚至出现爆满现状。办公楼供不应求的局面也带动了租金的上升，据统计，与年初相比，浦东甲级办公楼租金平均上升了0.05美元/天·平方米。(下转 C2版)

本报浦东新区今日讯(记者卢方 通讯员马学杰)上海市副市长、参加第四届厦门贸易洽谈会的上海市代表团团长周禹鹏前天在厦门针对海内外客商普遍关心的浦东地价问题，作出了明确表示。

周禹鹏说：浦东有价格较高的土地，但这些土地的含金量更高，在较高的地价背后是较高的投入、配套设施的完善，“寸土寸金”是浦东土地质量的象征。

据介绍，浦东有适合大企业落户的地块，也有更多适合中小企业落户的地块。浦东新区的面积共522平方公里，在不同的地段就有不同的级差地租，位于浦东国际机场、外高桥深水港之间的几个工业园区、以及作为浦东新区发展现代农业重要基地的孙桥现代农业开发区，既有较低的土地价格，又有便捷的交通条件和良好的配套设施，进区的企业还能享受到浦东新区提供的综合服务。

20.9.11X
对符合产业导向的好项目，浦东还可以降低土地的价格。无论是大型企业还是中小企业，无论是欧美企业还是台资企业，只要符合浦东产业的发展导向，浦东都会帮助企业降低进入的门槛。在重点开发小区，可以划出一定的区域，采取特殊的政策降低土地的成本，在其他地方，只要是符合产业导向的好项目，土地的价格可以具体协商，土地的价格问题决不会成为浦东和企业共同发展的瓶颈。

周禹鹏还就浦东新一轮的招商引资工作强调说：浦东不仅欢迎大型企业，而且欢迎更多的中小企业到浦东创业；浦东不仅欢迎更多的欧美企业，而且欢迎更多的台资企业到浦东创业。

20.9.11



新区是好项目的乐土 周禹鹏向海内外客商解说浦东地价

证大家园一期打桩 新区又一大型现代居住小区

本报讯 浦东新区迄今规模最大的现代住宅小区建设项目之一——证大家园昨天打桩开工。它同时也是外地民营企业投资浦东住宅建设的最大项目。

创建于1992年的上海证大投资发展(集团)公司是以证券投资和大型住宅区开发为主业的大型民营企业，旗下有从事证券投资及资本运营的上海证大投资管理公司，从事房地产开发的上海证大置业有限公司和浙江证大房地产开发有限公司。伴随着中国资本市场和房地产市场的成长，集团也在市场中锻炼成长，并且快速壮大，目前净资产超过5亿，总资产逾10亿。

此次由上海证大置业有限公司开发建设的“证大家园”，地处浦东新区周桥地区，总用地面积700余亩，第一期开发杨高路、巨峰路、五莲路、双桥路所合围的区域，一期用地总计280亩，地块的东南角为城市绿化带并有规划中的市政轻轨穿过。用地内拟建多层、小高层及低层联排住宅和商业街、社区中心、幼儿园等配套建筑。总建筑面积约18万平方米。

小区规划以居住的舒适、安全、健康为主导，重视生活，强调环境，满足现代生活对环境的要求，充分体现轻松居住、休闲健康的主题。规划设计不仅满足基本的生活居家功能，更遵循了“以人居生活为主体，重视环境景观质量，强化资讯信息系统，营造令人愉悦、轻松、高雅的生活空间并贯穿信息时代居住文化”这一指导思想。为提高社区品质，满足时尚生活，“证大家园居住全面解决方案”将完整的配套及成熟的服务引入社区，全面解决小区的商业、交通、入学、物业管理、社区宽带网络等，使证大家园成为一个真正的理想家园。

20.10.19

环境、价格、质量优势凸现 浦东办公楼市火了

楼市点击

(上接 C1版)小陆家嘴地区是浦东甲级办公楼聚集之地，在世纪大道两边，金茂大厦、上海招商局大厦、汤臣金融大厦、斯米克大厦、金德大厦等甲级办公楼的出租

20.9.6

率都超过了90%，同样如新世纪商厦、紫金山大酒店、假日酒店内的办公中心也出现爆满现象，更不用说租金相对较低的裕安大厦、众城大厦了。

水涨船高，不少办公楼的租金在调高，如上海招商局大厦的租金从原来的0.5美元/天·平方

米调整到0.6美元以上，紫金山大酒店办公楼从过去的0.35美元/天·平方米调到0.4美元/天以上。一位来自北京的求租者告诉记者：已经在陆家嘴找办公室找了半个月，本想找好点、价格便宜点的，谁知浦东的办公楼出租市场这么“牛”，即便看

中了，租金价格也没有商量余地，如果3天内不来付定金，预定就取消。

业内人士分析：浦东办公楼租赁市场热主要原因有三方面，其一是宏观经济形势好转，工业增加值逐月攀升，进出口贸易高速增长，特别是中国即将加入WTO，浦东作为我国改革开放的桥头堡，自然成为国内外大型公司企业竞相入住之地；其二，经过10年的建设，浦东新区，特别是小陆家嘴地区市政和配套建设上了新台阶，世纪大道、地铁二号线

的建成，以及近年来取消过江收费和降低地铁票价后，进一步打消了人们对交通问题的顾虑，使浦东浦西的联系更便捷；其三，办公物业的性能价格比优越，小陆家嘴地区的甲级办公楼鳞次栉比，居高临下放眼尽是新建成的大厦，许多办公楼的品质在世界上也具有领先地位，而相对租金较低，即使与浦西的同质办公楼比较租金价格也有较大的悬殊，精明的公司经营自然不会放弃到浦东办公的选择。

□记者 李洋