

上海双剑



2007年,上海城开至关重要且表现不俗的一年。

这一年,万源城接连推出新房源、再次热销并实现首批房源顺利交房无纠纷,城开国际大厦基本招商完毕并运营情况良好。上海城开展示了其住宅和商业两条线上的强大实力。

这一年,上海城开完成了从住宅开发到长期持有、自主经营型商业开发的

顺利转型,经营路线有了战略性的发展。

这一年,上海城开再次展示了其“城市运营商”美誉的名副其实:万源城以“城市制造”的高度远远超越了一个地产项目上升为大片城区及2万人居格局的“城市住宅地产运营”;城开国际大厦以“徐家汇中心一期”的规划也成为“核心城区商业地产运营”的思路体现。这一年,上海城开再次展示了其强大的地产

开发运营的思维能力。

2007年,上海城开完成了企业战略的初级构图与基本框架,无论是地域范畴的横向布局,还是发展思路的纵向布局,棋局趋缜密完善。

以万源城和城开国际大厦为“双剑”,上海城开出鞘惊人。

上海城开,值得祝贺。



效果图



效果图

万源城:聚合的力量

万源城,业内公认的“中环第一大盘”,总体量130万平方米,将导入约2万人口,规划用地94.31公顷,是目前中外环线之间最大的一块存量未开发土地。

毫无疑问,130万平方米的庞大体量和2万人口的“移民式”落局,使得万源城必将直接影响这个城市的居住格局。

对于上海城开而言,这样的挑战反而契合了其“城市运营”的地产理想,也锻造了“城市运营”中“城市住宅地产运营”的实际能力。

首先,万源城采用“城市制造”规划思路。一般大盘的“造城”模式,大多过分强调自身规划的完整性,简单地把所有政府规划的有利内容“占用式”地格式化到自己的地盘中,造成城市协调性地失衡。而上海城开强调的是“在其中”的城市规划方法,用一种大局观合理地配置政府功能、社区功能、建筑功能于城区中,充分保证人文大环境的和谐。譬如为了将来的出行方便,万源城与政府有关部门反复研究,确定几个公交站点的位置,并预留了未来地铁出入口;还有公共公园,在原先预留7万平方米的情况下,仔细考量之后,确定增加到10万平方米,以增大城市空间、减小城市密度等。

其次,万源城打造了一个“城市公园”。一般所谓公园地产打造的是“以公园为主

题的社区”,城开却要打造“以居住为主题的公园”。万源城10万平方米的公园,已经是地区级别公园的规模。细节上,公园理想真正落实到了每一个街坊。比如首期开发的“逸郡”街区,运用了庭院的设计手法,使每个组团都有自己的绿色空间。其他街坊也按居住在公园的思路逐级定位景观主题,使公园概念得到了很好的实践。

在万源城,上海城开充分展示了其“城市住宅地产运营”的强大能力。这个优秀的“城市住宅作品”也赢得了业内和市场的高度认同。据了解,万源城于2007年2月2日第一次开盘,全部155套房源在几个小时之内被抢购一空、平均每10个人抢购1套房源及后来的连续强劲销售表现面前,回想并对比项目拿地当初上海城开所受的质疑,上海城开的思维和实力反衬而出。据悉,万源城将在来年持续供应房源,2008年的上海楼市,正在期待。

城开国际大厦:旗舰的启航

城开国际大厦,是上海城开旗下“徐家汇中心”大型城市商业板块项目的首发办公项目,而“徐家汇中心”项目是徐家汇地区最后一块,也是最重要的一块超大规模综合体地块。

城开国际大厦,对于上海城开而言,意义非凡。

这个项目全面表达上海城开的“徐家汇情结”,也体现了其对城市发展中地块

价值的创造能力。城开集团扎根于上海、成长于徐家汇,“徐家汇中心”使其作为上海本土的杰出代表更强有力。另外,当“大虹桥交通枢纽中心”规划实现后、徐家汇将连通城际交通系统、由目前的上海中心升级为上海甚至长三角城市群关键中心,这样的发展城市成长价值是上海城开眼光的超前之处,也体现其精道的城市思维。

城开国际大厦是上海城开首次涉猎商业地产领域,并直接切入“长期持有、自主经营”的商业地产高级阶段。这是上海城开在产品开发上,从住宅开发到商、住双线发展的一个开始,从“长期持有、自主经营”而非简单的销售型商业地产上看,也实现了集团经营思路的一个转变,丰富了集团的收益形式、为上海城开的长期可持续型发展打下了一个基础。而这整个过程,由于涉及许多新领域,对于上海城开的团队发展也是一次完整的锻炼。

城开国际大厦的成功,也是上海城开“核心城区运营”能力的表现。“徐家汇中心”项目,对徐家汇这个上海核心城区进行高价值上的价值再挖掘,难度非同一般,而“长期持有、自主经营”型商业地产的长期运营,更是对上海城开商业运营能力的长久考验。

最终,上海城开以城开国际大厦的表现,实现了整个“徐家汇中心”项目的良好开端,其接下来的表现,也必将值得期待。