

又一神盘兵临城下， 上海楼市又有好戏看了……

□地产评论员 白玫

有这样一家开发商，它总能缔造传奇。

当上海地产同行为年销30亿、40亿而惊呼、而骄傲，但中国地产界却有花果园、凤凰城这样的神盘，动辄年销百亿。

碧桂园，从最早“给您一个五星级的家”，到“令业内尊敬的对手”，再到凤凰城、森林城市的磅礴气势席卷全国，2016年，来到上海。

此举，宣告：上海地产再一次迎来了“巅峰级选手”。



瞧一瞧， 神盘凤凰城的无数神迹

请教“度娘”，她会告诉你，与凤凰城相关联的字眼——

- 第一，是神话、是奇迹；
- 第二，是宏伟、是强悍；
- 第三，是高品质、是性价比。

是的，中国地产30年，很少有一个项目像凤凰城这样，每一次开盘每一次疯狂，也很少有项目像凤凰城这样，从亮相时“不敢想象”到开盘报名时“颠覆想象”。

——2002年。

第一个凤凰城，广州，首次开盘狂销7.5亿，吸引3.5万人来看楼。导致所有的广州开发商，竟然“不敢相信自己的眼睛”；

——2012年。

南京，彼时市场低迷，但句容凤凰城，竟敢一次性推盘2000套。又是一夜之间，一扫而空。

翻一下2011-2015年中国地产近几年的销售过百亿住宅楼盘，前30大神盘里，句容凤凰城、广州凤凰城。单单一个

“凤凰城”，竟然占据两大席位。而全上海，只有6席。

神不神，数据不会欺骗你！

神话的背后， 碧桂园不是神

凤凰城的神奇，无需赘言。

但好奇的是，凤凰城凭什么？碧桂园凭什么？

大凡与碧桂园合作过的乙方们，都会心服口服，“全中国更会卖房子的企业，可能不是其他的地产大佬，而是碧桂园”。

但，碧桂园凭什么更会卖房子？Ta的老板、企业行事低调，Ta的很多产品也不是在一线、核心城市，Ta也没有地王的光环、显赫的江湖地位，为什么单单一个凤凰城，就能几乎战无不胜、攻无不克呢？

碧桂园的业主最有发言权，他们说，碧桂园不是神，但碧桂园的性价比真的高。

1999年成为广州凤凰城的业主说，“当时凤凰城推出精装修、现房、花园洋房”，“从来没想到还有这么牛的房子”，

“一下子震惊了”；

2000年成为华南碧桂园别墅的业主说，“碧桂园的别墅也是精装修”，“当时在广州高端市场，真是轰动”；

2005年成为凤凰城的业主说，“记得当时推出私家花园定制、私家花园园艺精装标准”，“不由自主地就冲动了”；

……

让我们再看一看上海北的凤凰城：

首先，在地块的选择上，长江畔、邻5000亩原生湿地公园、郑和下西洋起锚地，可见碧桂园的心思；

其次，为了规避超级大盘滚动开发的陷阱，它的工地全线铺开，几万名施工人员同时作业；

再次，碧桂园“配套先行”的开发理念，商业街招商打造出便捷的生活服务体系，它不会给你描绘一个未来的蓝图，它要把现实的城邦，实实在在地呈现在你的眼前；

还有，地产同行们可以提前研究一下凤凰城的户型，真的特别推荐，你懂的；

当然，它的性价比，必然击破众人想象的底线，也许不买都难！

决战大上海，凤凰城野心勃勃

2016年碧桂园携旗舰产品登陆上海，“一石激起千层浪”，即刻引发整个上海地产行业内部的关注与期待。

凤凰城作为旗舰产品，抢先鸣枪，不鸣则已，一鸣惊人：“2015年，上海楼市叫北上海；2016年，我们当然希望叫上海北”。

究竟如何，让时间去见证！但凤凰城在“上海北”到底会怎么干，充满好奇。

- 高举高打？
 - 吊足胃口？
 - 地段颠覆？
 - 情怀诱惑？
- 至少，上海地产充满好奇、迷糊、甚至疑问。

3月19日，碧桂园·招商凤凰城示范区即将开放，让我们拭目以待吧！



链接：中国地产三大风情

1 理想主义……

2 浪漫主义……

3 现实主义 碧桂园