

THE AMETHYST  
中海紫御豪庭  
70亿地王归来

# 潜心创作两年!“70亿地王”驾临大虹桥

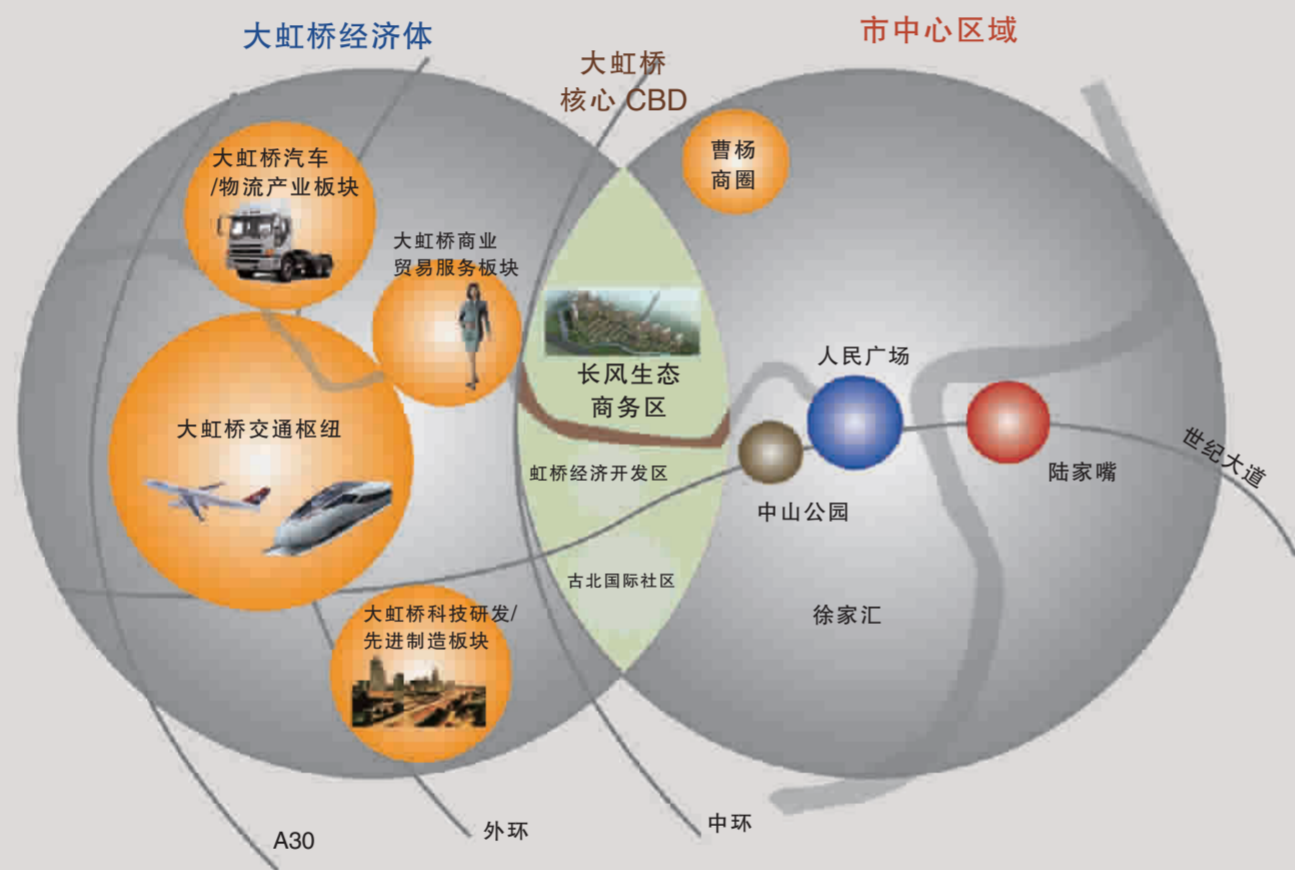
## 中海紫御豪庭:2012上海值得期待的地王作品

### 事件回顾

2009年9月10日,具有央企背景的中海地产以70.06亿元夺下了上海长风6B、7C地块(东至丹巴路、南至云岭东路、西至木淞港、北至金沙江路),总出让面积达到14.2108万平方米,按2.2容积率计算,总建筑面积为31.2637万平方米,平均楼板价为22409.3元/平方米,溢价率达129%。

至此,“70亿地王”诞生。

“我们称其为‘中国地王’,土地价格是原因之一,更重要的是,放眼整个上海乃至全国来看,这块土地无论是地理位置,还是地块规模都是一幅非常具有吸引力的住宅土地。‘70亿地王’名副其实。”  
——2009年9月10日 上海长风6B、7C地块竞标现场



### 深度解读：“70亿地王”的背后

据了解,长风地块一经面世,就吸引了沪上几乎全部地产巨头的关注,67家开发商购买出让文件的同时,截至9月7日,已经有14家公司报名参与竞买。其中云集来自内地、香港、新加坡、印尼等地的地产巨头企业。  
在拍卖现场,未知开发商60.05亿,保利60.8亿,绿城64.11亿,仁恒65.97亿,最终中海地产以70.06亿夺得“70亿地王”。  
长风6B、7C地块到底有何魅力,能令地产巨头们奋力争夺?  
上海西区长风板块——当年还未完全成形的生态商务区,近几年何以频频诞生“地王”?  
在未来,长风地王群的集合效应对于长江三角洲地区究竟能有多大的影响力?  
在地产人眼中,这幅“70亿地王”究竟意味着什么?

#### 区位决定地位——

熟悉中海地产拿地作风的人都知道,中海对于地块的要求向来苛刻,地理位置、土地规模非最佳不取。  
区位决定地位,地位衡量价值。  
“70亿地王”的诞生,不仅体现了全国地产人对于上海长风6B、7C地块的价值认可,更承载了中海人对于上海和江浙腹地等长三角都市圈高端客群的巨大信心。

#### 长三角“一核六带”,源头直指大虹桥

根据《长江三角洲地区区域规划》,上海建设国际大都市目标明确,在长三角地区的核心地位突出。南京、苏州、无锡、杭州、宁波等特大城市在区域乃至全国占有重要地位。根据专家的解释,新的规划在布局上强调“一核六带”,“一核”就是强化上海这个核心的地位。内容包含充分发挥上海作为国内

外交通枢纽、长三角地区要素资源配置中心和文化交流中心以及创新源头的作用,整合利用周围地区的资源优势,增强上海集聚和组织引导能力,以促进区域整体优势的发挥和竞争力提升。  
这些内容明确了上海的中心地位,同时也为上海继续巩固中心地位指明了方向。上海未来扮演的角色将是国内外交通枢纽、资源配置中心、文化交流中心和创新源头。也就是说,上海是在周围城市发展的上游和下游下功夫谋发展,以提供配套服务的方式巩固中心地位。  
早在今年2月初,上海市有关领导就明确指出,虹桥商务区、浦东前滩、世博园区等六大区域,是今年上海加速发展的重点区域。在这六大区域之中,大虹桥无疑是最受关注的区域之一。  
大虹桥的核心在于上海虹桥商务区。虹桥商务区处于长三角城市轴的关键节点,可以说是长三角的咽喉所在,与长三角主要城市的距离都不超过300公里。在交通方面,虹桥综合交通枢纽的建设,使得虹桥商务区处于长三角、全国交通的核心枢纽位置。交通的便捷降低了时间成本,对于商务商贸活动而言,优势显而易见。  
虹桥商务区管委会透露,26.3平方公里的范围

内将布局“一环、两轴、三核、五区”。薛全荣介绍,根据市政府的批复和控详规划,商务区将是上海现代服务业的新亮点,上海经济发展的新引擎。根据规划和功能定位,虹桥商务区建设将成为现代服务业的集聚区,上海国际贸易中心的核心功能区之一。商务区未来将形成以总部经济为核心,以高端商务商贸和现代物流为重点,以会展、商业等为特色,其他配套服务业协调发展的产业格局。局部区域或要求建筑实现“零碳排放”。

#### 链接

#### 大虹桥概念

“大虹桥”地区是指包括长宁(内环外)、闵行(除去浦东部分)、青浦(徐泾镇、重固镇、华新镇、赵巷镇)、普陀(长风)、嘉定(江桥镇、真新街道)、松江九亭,取消长宁、闵行建制,整个规划面积超过86平方公里。囊括虹桥枢纽商务中心区、长宁区虹桥涉外中心、临空经济园区、长风生态商务区、嘉定区江桥商务区、青浦区徐泾商务港、松江区九亭现代服务业集聚区、闵行区七宝生态商务区,成为集聚八大以现代服务业为主导的集聚区。

### 接轨虹桥,长风不再等待

作为既是大虹桥内属区域又是市中心区域的长风板块来说,在上海市乃至普陀区“十二五”规划的推动下,正在步入新的发展阶段。  
纲要提出,长风生态商务区在“十二五”期间,长风生态商务区的发展要坚持“接轨虹桥”。规划认为,虹桥枢纽便捷的交通网络,使长风地区同大虹桥商务区的联系更加紧密;长

风生态商务区,要努力发挥先发优势,借助大虹桥商务区的发展,注重功能定位和开发时序上的差异,找准位置顺势而上。  
从规划图上看,长风生态商务区傍绿面水,交通便捷,是市区内可供整体开发的少有的宝地。绵延34万多平方米的长风公园仿佛是个天然氧吧,为周围居民带来绿色健康的生

活。未来长风将同时演绎“生产、生活、生态”的城市最佳主题实践。目前,除了已具规模的中海地块,周围几幅地块还未见起色,尽管如此,板块潜力仍不容小觑。正因为市场对板块的价值充满期待,才会在近几年接连诞生“地王”。

#### 上海长风生态商务区住宅用地部分列举

地块名称	开发商	拿地时间	总价(亿元)	楼板价(元/平方米)	溢价率	入市时间
长风6B/7C地块	中海地产	2009年9月	70.06	22409	129%	年内入市
长风8号东地块	雅戈尔置业	2010年9月	33.93	25966	73%	预计2013年
长风9号西地块	国盛投资有限公司、国浩投资(中国)有限公司	2010年9月	30.4	24812	59%	未知
长风11号西北地块	PeakstarPte.Ltd.,UOL资本投资有限公司	2010年9月	20.6	20492	45%	未知

信息来源:搜房网地产数据土地信息

### 思考：“70亿地王”究竟意味着什么？



经历了前三轮的洗牌,中国房地产市场日趋规范化。在人们的认知中,地王的身价意味着市场对土地价值的认可度和期望值,凭借着土地本身的总价与规模,借着区域的发展势头,几年后地王项目的单价便得以突破,现在看来反而有价格优势。然而如今,在重重调控压力下,地王的生存境地被愈发紧缩的市场空间和代价高昂的成本底线一再挤压,可以说,

地王的每一次出征所要面对的战役都更艰难。然而,当我们用理性的思维去看地王背后所隐藏的意义时,可能会为地王艰难的处境感到庆幸。  
地王本应不好当,如果现在的地产开发商还在争相抢地,那么地王买卖仍旧是垄断者们的金钱交易,而我们的房地产市场仍然在不断生产泡沫,不断从普通百姓身上汲取普通家庭

难以承受的资本。  
令人欣慰的是,这番局面正在改变。人们也意识到,地王的身价不仅代表着地产开发商对于这幅土地的认可程度,还意味着他们对于这个板块、区域乃至整个城市的发展已作出相应的承诺。因此,地王的出现必然预示着区域的高速发展和人们生活品质的提升,以“70亿地王”为例,它的入市将为周围项目的开发建设和其他企业同行做出绝佳样本。  
长风地块是一片被寄予厚望的土地。开发初期,洛克菲勒、李嘉诚、天鸿地产等国内外房地产巨擘就频频造访长风生态商务区。经过激烈的竞争,天鸿地产等几家大开发商拔得头筹,经过几年的开发,目前商务区南面大部分项目已经成形,然而商务区北面,即规划中的高尚住宅区,大部分项目还未见起色。  
一直以来,长风生态商务区的商业地产远远领先该区的住宅发展,但在2012年,随着中海紫御豪庭的率先入市,配合大虹桥在长三角的规划定位,长风商务区的整体发展将真正步入收获期。正是出于这样一番责任感与使命感,中海地产将以国际化的标准来打造“70亿地王”,使中海紫御豪庭成为上海西部辐射长三角都市圈的首席大平层。