

盛世御珑湾圆中端置业者豪宅梦

创新理念降低豪宅门槛

——专访上海豪盛投资集团有限公司董事长陈家泉

□地产评论员 蔡琦雯

“新江湾是上海人眼中的豪宅板块,天然的生态优势及深厚的历史文脉,使其成为第三代国际社区标杆,是多数人梦寐以求的居住地。但是,高门槛让不少中端置业者止步不前,而盛世御珑湾的出现,弥补了新江湾中小户型物业的空白,让中端置业者有了入住新江湾的机会和希望。”

“通过转变理念,降低豪宅门槛,让更多人能住进豪宅,享受高端配备。”上海豪盛投资集团有限公司董事长陈家泉在接受新民楼市采访时,说出了盛世御珑湾项目的设计初衷。



填补新江湾“小户型”空白

“说到豪宅,大家心中想到的都是别墅、大平层等大面积的房子,认为只有这样的才算是豪宅。”陈家泉对豪宅的理解与众不同,他认为:“现在对豪宅的理解应该有所转变,位于优质稀缺地段、拥有高端品质及高档配置的住宅就能称为豪宅。”

目前,由于限购政策等,上海豪宅市场一度低迷。陈家泉认为,市场上有大量的中高端人群对改善型和豪宅的需求还是很迫切的,尤其中端的购买力正在崛起,400万元左右置业的人群会越来越,而这类人群也将成为上海未来购买的主力。

就新江湾板块而言,目前周边新房均价在4.5-5万元/平方米左右,且板块内的住宅项目多为大户型产品。“如果面积为200平方米,则总价在1000万左右,这样的豪宅门槛太高了,一般人买不起。而我要做的产品,相当部分是总价在300-400万左右的豪宅,门槛低了一半以上,更多中端置业者可以住进豪宅,享受高端配备。”陈家泉如是说。

盛世御珑湾位居新江湾、五角场、中原三大板块之金三角核心区域,受五角场商圈的辐射,商业配套成熟。“这样的黄金地带正是我所看好的,豪宅的居住氛围也能使产品整体档次得到提升。”陈家泉相信这个地段将大幅提升整个产品的附加值。

精打细算,挑战零公摊

“闽商重诚信,一诺千金。做房产,就应该本着实实在在的理念,从购房者自

身的需求出发,为其精打细算,做产品精益求精至质至上。”谈到产品质量,陈家泉颇有感触。

今年9月,会有很多产品集中入市,面对激烈的竞争环境,陈家泉对盛世御珑湾充满了信心。“高得房率及挑战‘零’公摊是项目户型设计上的最终目标,”陈家泉介绍:“项目主要通过做设备阳台、附赠入户花园等实现面积奉送,再通过二次装修将这些面积变成阳台、餐厅或客厅。甚至将部分阳台结合小设备平台,一道装修进房间,变成书房。目前市面上的高层产品得房率一般在75%-78%,而装修后,我们的得房率高达90%以上,做到套内面积大于建筑面积。”

至于“零”公摊,陈家泉表示主要是本着从购房者利益出发,面积能不公摊就不公摊的原则,为购房者精打细算。公摊面积主要包括电梯井、管道井、楼梯间、变电室等,为了减少公摊面积,盛世御珑湾将弱电井埋在墙体里,并且酌情减小弄井和电梯井的面积,变外保温为内保温墙,在不损失外墙保温、隔热、防水等功能的前提下,极大地减少了公摊面积。

以人为本,做生态公园

“其实盛世御珑湾就像是大型生态公园。”讲到项目配套,陈家泉表示,他更注重环保,以人为本,保证居住环境。

陈家泉介绍,项目位于新江湾2.7公里自然生态走廊的第一排,享有自然形成的多样性植被区形成的绿色资源。除了外公园,项目内部打造自然主义生态欧式园林,植物品种丰富,乔木及灌木树种就有140多种。并且采用堆坡造景来

增加景观层次与面积,小区围墙内绿地率达到48%。

此外,项目在环保节能上有一大创新。与一般项目将窨井隐藏在景观绿化中不同,盛世御珑湾将污水和雨水通过埋管及雨水沟,排到小区围墙外窨井,做到小区围墙内无窨井,地面没有电业站。“这样既避免了夏天的臭气、异味也有效地提高绿化率,同时减少了污水二次污染,做到节能环保。”陈家泉坦言,“当然,这需要下重金,前期也费了不少功夫。但是,目前这可谓创了全国‘无窨井’先河。”

说到规划建设,陈家泉谈到,社区附近一定要有好的医院和学校,这样才能真正解决生活的问题,而这也是当初选址新江湾的一个原因。同时,陈家泉介绍由于附近生活配套还不完善,因此小区自身打造了大型的商业配套,除了民京路上一、二期之间规划的一条商业街外,地下也会有类似商业广场。

看好商业地产前景

据了解,豪盛将在上海青浦区建造一个集办公、商业和酒店为一体的大型总部基地,该项目规划用地约为350亩,总建筑面积约为60万平方米,计划投资约30亿元。陈家泉透露,目前这个项目还在进行中,而他个人非常看好未来商业地产的发展前景,尤其是办公类产品。他表示近年来,全国商业地产涌现出一股开发热潮,特别是上海,这也说明房企们都看好这类物业的潜力。

作为一个泉州商人,他有着浓烈的家乡情结。陈家泉表示现正对福建省安溪县南翼新城的城市综合体进行投资

建设,将打造一个高品位、智能化的现代社区。

谈到未来战略计划,陈家泉表示,将主要打造旅游商业类地产,而就目前上海而言,他更看好青浦和浦东两个区域的发展。青浦地域广阔,且受“大虹桥”概念辐射,各方面都将会有较大的升值空间;而浦东,随着自贸区批准建设及轨交线的开通,区域价值将进一步提升。

陈家泉透露,公司已经成功购买了上海世博会澳大利亚国家馆、加拿大国家馆及以色列国家馆等数个国家馆,拟建造一座以世博为主题的集旅游、休闲、购物、会展及商业、办公等公建配套为一体的大型旅游项目。“上海世博会对于中国人来说,有着特殊的意义,影响深远,这些展馆就是历史见证。”陈家泉指出。至于落地在哪里,他笑而未答。

对话

Q:豪盛在短短12年的时间里,麾下已有香港龙泉国际投资集团有限公司、上海军华置业有限公司等近十家企业,且在沪已成功开发了“盛世家园”、“盛世馨园”及“盛世豪园”等数个项目,未来是否有更大的扩张打算?

A:盲目扩张是不可取的。我一直觉得就房产而言,认真打造精品,从客户出发,切身考虑他们的需求,注重自身品质提升,打造出实适销对路的精品才最重要。随着公司在房产、酒店、建材、教育、医疗、旅游等业务方向上的不断扩展成长,未来将稳步以房产开发为主体,向着多元化和集团化发展目标迈进。

Q:从上半年房企销售业绩来看,可谓“大丰收”的一年,不知道可否透露下贵公司目前的销售业绩,面对激烈的竞争环境,您认为应该如何应对?

A:就目前看,今年公司的销售目标已经超额完成,未来在业绩上我相信还会有大突破。接下来,公司还会继续做盛世御珑湾这类中高端的豪宅产品并开发旅游商业类地产项目。爱拼才会赢,我认为,要保持竞争力,除了关注客户需求,还应该针对市场环境实时地做转变,并要有敢于创新的精神。

Q:对于接下来上海楼市走向,您怎么看?今年还会否有相关调控政策出台,对楼市会有何影响,您认为真正影响楼市的将是什么?

A:我一直看好上海的楼市,从近年来的发展来看,房价持续上涨,但目前而言整个楼市还是处于健康状态。即使相关调控出台,相信也是为了楼市的稳定。而真正影响楼市的还是需求,如今上海整个市场需求依然旺盛,受影响的可能性不大。