

# 上海地产实践

66 在 2013 年的上海高端市场，我们将重点更多的转向产品品质力深度提升和服务精细化定制等层面。

——上海华浙外滩置业有限公司常务副总经理 张宠



>>2013 行业启示

绿城黄浦湾从诞生之初到现在成为外滩最后的住宅社区，其价值的稀缺性还需要更为深层次的挖掘，就像外滩之于上海，是历史，是未来，是名片。

人文样本 | 绿城黄浦湾

## “平庸”是对外滩的不尊重

如果说开发商也有“粉丝”的话，绿城无疑是数以千计的房企中粉丝最多的一个。一直以来，绿城对品质近乎“偏执”的追求，打造了绿城玉兰花园、绿城兰园等经典的高端项目。

2013 年，绿城的“完美主义”在绿城黄浦湾项目上再次体现了出来。“在产品力上我们深入研究，细化到每一个功能空间，提供业主最舒适最高端的居住感受。”绿城黄浦湾项目副总经理张宠表示。

在项目的选址上，绿城黄浦湾同样延续了绿城一直以来抢占城市最佳资源的理念。项目立足外滩，占据外滩金融核心，紧邻未来的外滩第一高楼，拥有极致稀缺和不可复制的特性。

张宠说：“对于中高端产品，尤其是高端产品，最根本的还是对稀缺地脉资源的占有。在限购观望状态下，在一线城市之中有着稀缺资源，如中心地段、自然环境等的项目因占据一处就少一处的特

殊性，无论是投资还是自住都有着先天的优势所在，越稀缺越具有价值。”

然而除了一贯的高品质之外，绿城黄浦湾在创新方面的表现则更让人印象深刻。

“在创新力上，我们的二期产品在一期的基础上再次提升。设计团队经历了数十轮的易稿，力求每个空间从业主的实际居住感受出发。”张宠说。

在石材建筑林立的外滩，绿城黄浦湾打造了第一个钻石天幕。对比世界上的顶级豪宅建筑，无论是海德公园一号，还是 ONES7，都采用了钻石立面的设计。

“这里诞生了中国第一个华商银行、中国第一个电话……今年，又诞生了全球第一家互联网金融公司。因此，我们对外滩的理解就是创新，决不能甘于平庸。”张宠总结道。

[重点动作]

绿城黄浦湾项目的负责人曾经在接受采访时表示：“我不关心黄浦湾能卖到什么价格，我只希望做区域内最好的住宅，为此我们可以不惜时间、不惜成本。”这话倒不是敷衍，绿城黄浦湾占地面积约 6.3 公顷，总建筑面积约 26 万平方米，却只规划了六七百套房子。

然而除此之外，绿城黄浦湾的价值在人文附加值方面更加为人称道。

绿城黄浦湾在建造过程中，将建筑与外滩景观融为一体，使外滩的人文底蕴得到了传承和延续；同时在尊重的基础上进行创新，将实用主义和现代文明融入其中，使新旧文明和谐呈现。

人文样本 | 佘山珑原

## 为新时代的佘山定制标准

发展十余年，佘山的别墅市场已然成熟。而开发商之间的竞争，也更多地转移到了品质与人居理念方面的比拼。

然而，供需两旺的佘山经济型别墅市场，也有着不尽如人意的地方。部分中小型别墅房源打着“经济别墅”的旗号，过分夸大楼盘优势，吸引购房者付费。入住之后，服务、配套的欠缺令业主后悔不迭；而某些大平层甚至是公寓、跃层房源也挂靠别墅之名，利用消费者不够专业的弱点达到去化目的。

“2013 年，我们认为有必要为新时代的佘山别墅制定标准，树立标杆。”招商地产上海公司副总经理田杰说。而“具备高端社区水准的复合型别墅社区”，便是新时代“佘山别墅”的破题思路。

被称作“菁英系别墅”代表的佘山珑原，将客群目标定位为“城市菁英”。

是招商、万科两大龙头房企在上海传统的人居高地佘山打造的自主资源型别墅，除便捷的交通和成熟的配套外，还通过高于市场同类产品的附赠空间，以超高性价比提升了别墅的实用价值，为“佘山别墅”定制了全新标准。

“作为复合型社区，复合型别墅包含有经济型别墅房源。但与一般的经济型别墅不同，复合型社区还必须配有价格昂贵的豪宅及会所等高端配套。”田杰介绍，“数量众多的优质业主，也提升了整个社区的人居氛围。购买社区内经济型别墅的置业者，可以享受到高端的服务与低密度的尊贵感，更能同时享受别墅高端物业管理的待遇。另一方面，其投资升值的能力远高于一般的纯经济型别墅社区，我们相信，这种‘混搭’别墅必然会成为未来佘山豪宅发展的新方向。”

[重点动作]

2013 年，随着改善性需求的释放，豪宅热度空前。而传统的豪宅板块佘山再次成为了市场的焦点。招商、万科、金地等大牌企业同时将开发重点放在了佘山板块，一场再造新佘山的运动，由此展开。

在今年佘山涌现的一系列优质别墅项目中，由招商、万科两大龙头房企联合开发的佘山珑原是最大的亮点之一。从价格上看，项目 3 万元/平方米的售价是佘山板块难得的“经济型”豪宅。然而，低至 0.8 的容积率却让佘山珑原有着媲美传统顶级独栋别墅的空间感。此外，项目还拥有“一山三园”的自然环境、靠近松江新城商圈配套和超过 100 平方米的附赠面积等优势。

这种“复合型别墅社区”，从一定程度上颠覆了佘山原有的别墅版图，一经推出便赢得了市场的广泛关注。

66 对于别墅来说，大尺度空间的拥有，对于理想生活的实现更为有力。我们希望通过空间的利用、钻研和突破来为佘山的别墅市场树立新的标杆。

——招商地产上海公司副总经理 田杰



>>2013 行业启示

今年改善型需求释放，别墅市场供需两旺。但佘山的别墅市场却有些乱象丛生，很多产品搭车“佘山”概念，但是在项目品质、后续服务上却做得不好。