

“‘用心做事,用心做人’一直是我的原则,在房产上也一样,我希望能和志同道合、有激情、有活力的团队一起工作。有一天,走在大街小巷上,我可以和自豪地告诉同伴这是我们造的房子。

——上海宝华企业集团赢佳策略执行总经理 何昕



>>2013 行业启示

我认为还是应该让市场自我调节,不要有太多的干预,这样才能趋向理性。只有购房者和房企都更理性,整个市场才能更健康。

发展样本 | 宝华·海尚郡领

引领新居住体验

在上海市场,宝华企业集团今年最令人瞩目的项目莫过于位于浦东内中环的宝华海尚郡领项目。数据资料显示,该项目自今年6月份开盘以来,已累计售出582套房源,成交均价超过了3.5万元/平方米,多次跻身上海商品住宅销售的TOP10。

对此,何昕表示,项目从建设之初就旨在引领新居住体验,打造区域的标杆。

据介绍,在户型设计上,宝华海尚郡领公寓层高达到了3.15米,而市面上一般的住宅层高普遍在2.8-3米。“这是在居住体验上的提升,舒适感更强。”何昕说,这样一来在今后的装修装饰规划上也有了更大的发挥余地。

另外,项目所有户型均全南北通透,居室的高度、长宽尽可能符合黄金分割比例。在功能上有效放大生活空间,在细节上,充分考虑人们起居生活的习惯。“以实用性为本质,也是我们设计的初

衷。”何昕告诉笔者。

要成为区域标杆,除了产品本身的品质,何昕认为整体规划也很重要。于是,宝华海尚郡领建设了4万平方米中央景观园林,并自备5000平方米全功能配套商业,满足社区日常需求。

何昕透露,这些年来,宝华企业集团主要从事中高端类住宅商品房的开发与建设。在五年前,宝华逐步意识到开发策略转变的重要性,并逐步尝试商业地产的开发与建设,经过近几年的不断累积,宝华现在拥有了100万平方米左右的商业办公资产。今年,宝华开发建设了第一座真正意义上的五星级酒店,而未来宝华还将会逐步涉足百货等纯粹商业领域的开发与运营。

“今年上海‘红利’不断,房企自然要努力抓住这些时代机遇,有所作为。”何昕坦言。

[重点动作]

宝华·海尚郡领地处浦东正中心,占据内中环间20万平方米稀缺地段。项目临近世纪大道交通枢纽及龙阳路交通枢纽,其中杨高南路、内环龙阳路能够便捷导入浦西板块。距离轨道交通7号线仅约15分钟的步行距离,距建设中的13号线咫尺之距。

另外,项目周边配套成熟。乐购、巴黎春天、宜家、东郊百联、世纪公园等环伺左右,北蔡中学、新云台中学、由由中学、天池幼儿园等打造一站式教育平台,满足家庭教育需求。

同时,项目拥4万方中央景观园林,自备5000平方米全功能会所。2013年项目主推100-160平方米的两房、三房、四房,每次开盘均能赢得市场热捧,去化近8成,已成为内中环间改善型需求置业标杆。值得注意的是,项目别墅部分将于明年面市。

发展样本 | 招商·虹桥华府

重新发现大虹桥价值

“好的产品能改变人们对于区域的认识,提升区域的价值。”贺晨健表示,所谓标杆,即在产品价值上能引导能整个区域的市场,而这个“价值”的具体体现就是价格。这就要求,该产品在未来功能的实现上,能跳脱区域水平,甚至改变区域的居住理念,具有风向标的意义。

他举了个简单的例子,今年越来越多的优秀项目进驻大虹桥板块,使得板块今年再度成为市场热点。而区域内好产品不断涌现,相互竞争,也使得板块的居住价值无形当中得以提高。

虹桥华府项目作为2013年招商地产在大虹桥的重要作品,一上市便引来了多方关注。贺晨健介绍,这是今年虹桥核心板块的首个开盘项目,经过市场热销的洗礼,无论是创新的高附赠菁英

别墅,还是全功能的国际公寓,都使得原本作为西郊高端别墅区域的板块引入了更多的居住可能性,大虹桥的价值得以重新发现。

在贺晨健看来,区域价值与产品价值应该是个相互作用、相互提升的关系。作为大虹桥核心区域的标杆产品,大虹桥未来的宏伟蓝图、发展潜力成就了虹桥华府的市场认可度。同样,虹桥华府的热销也使得更多的人认识了大虹桥的价值。

“不单是虹桥,今年整个上海都涌现了较多优秀的作品,形成了‘你追我赶’的良性循环机制,在这样的竞争下,也使得区域的整体品质得到提高,进而让全上海的楼市趋向健康。”贺晨健表示,在这样的背景下,他看好未来上海的产品,而公司也将做出更多标杆作品。

[重点动作]

招商·虹桥华府是四大地产巨头之一——招商地产的扛鼎力作,总结2013年,对于招商·虹桥华府来说无疑是辉煌的一年。从7月底首期开盘至今,5个月不到,招商·虹桥华府创下了月均超3亿元,连续两个月荣登青浦区公寓及别墅的双榜榜首的销售神话。

据悉,项目绿化率超40%、容积率1.5。社区距在建的国际会展中心约2公里,紧邻轨交2号线徐泾东站,7站直达中山公园,奥特莱斯 Shoppingmall、家乐福、百安居、迪卡侬、米格天地等国际一线购物中心星罗棋布,更有宋庆龄幼儿园和八大国际学校高标准教育资源。另外,地处西郊别墅区板块,附近业主多为都市精英及海外人士,纵享醇熟、静谧的国际高端住区氛围。并且,项目距虹桥交通枢纽约3公里,位居大虹桥核心商务区第一线。

“希望中国房地产能持续健康发展,人们都能有房子住。

——招商·虹桥华府项目营销经理 贺晨健



>>2013 行业启示

今年土地市场很“旺”,房企激进拿地,但是在市场火热的同时,我认为应该进行冷思考,地块是否真有价值?房企还是应该趋于理性,不能盲目扩张。