

“开年 18 亿”系列报道 3

2009 年地王破局 海珀旭晖一骑绝尘



海珀·旭晖的大卖提前没有任何征兆。一个楼盘就这样在第一季度以日均一套的数据积少成多，最后，一季度定销 83 套！定销金额高达 18 个亿！以一季度的成绩打破了很多豪宅全年的销售数据！

它是 2009 年的地王。地王项目往往身处地理位置极其优越的黄金地块，发展前景不可限量。在调控持续，房价、地价下行、资金周转紧张……2009 年、2010 年的许多地王，面临着不少困难，而低价入市同样面临成本回收重压。

但是在这些地王项目中，海珀·旭晖却如一朵奇葩，以完美的销售答卷让整个房地产市场为之一惊！

2009 地王！ 海珀·旭晖完美破局

2009 年 9 月 30 日，上海绿地集团以总价 72.45 亿元、楼面地价

27231 元 / 平方米的价格将出让面积 9.01939 万平方米的徐汇区斜土街道 107 街坊龙华路 1960 号地块购得，溢价率达到 111%，曾经刷新了当时上海地王的记录。

上海外滩地块、苏河湾、长风、新江湾、赵巷以及佘山众多地王相继在 2009 年、2010 年诞生。遭遇如今寒冷的市场环境，对于很多开发商而言，地王有时成了难以背负的包袱。疯狂打折、保本销售、捂着不开盘成为地王不得不面临的选择，地王项目大多负重前行。

但是，海珀·旭晖的销售却十分轻松。分析原因，这个地王项目最大的优势是其地段的稀缺性和独一无二性。

海珀·旭晖的成功更是多方价值的集合。地段好、产品好、户型好、规划好、环境好……一切的一切都让置业者欲罢不能。从海珀·旭晖的热卖我们得出这样的结论：没有卖不

地产评论员 李志华

出去的产品，只有卖不出去的价值。海珀·旭晖的市场热度证明了这个产品的极受欢迎度。证明了无论在多冷的市场，只有产品够硬、品质够高，肯定会受到购房者的认可。

开年 18 个亿！ 海珀·旭晖完美开局

据相关研究机构提供的数据，整个一季度，截至 3 月 18 日，上海 5 万元以上的豪宅市场成交金额为 37.73 亿元，成交套数为 191 套。这其中，海珀·旭晖定销金额居然占了近 18 个亿，定销套数更是达到了 83 套滨江大宅。

18 亿意味着什么？意味着这个项目的成交金额占了豪宅市场的将近半壁江山，意味着这个项目以日均一套的定单数据完美开年。

拿整个上海第一季度的成交金额 218 亿元来类比，海珀·旭晖定销金额占上海第一季度总销额的百分之十二。2011 年，上海别墅市场的销售冠军浦东一别墅全年销售总额达到 12 个亿，海珀·旭晖一季度的销售总额就比这个项目一年的还要高。

去年整个年度豪宅市场的销售排行榜中，第一名为浦东某豪宅标杆楼盘，成交套数为 47 套，成交总金额为 9.18 亿元。这也意味着海珀·旭晖凭借一季度的销售就可以绝对进入全年总排行榜前 3 名。

以这个销售速度来完美开局，并持续下去，海珀·旭晖 2012 年全年将会打破豪宅楼盘曾经的销售记录。

199 万元即可入驻淀山湖 富力湾：别墅抄底箭在弦上



近年来，由于“限墅令”的推行，以及所占自然资源的稀缺性，别墅向来被中产阶级视为终极置业目标，然而纵观上海的别墅市场，普通的联排、叠加别墅少说也要 400—500 万元，稍微有些品质的别墅，其价格早已将近或超过千万。位于淀山湖板块的富力湾，双拼别墅却以特价 199 万元 / 套奇袭楼市。从价格上看，富力湾别墅已然触底。

据了解，富力湾是目前淀山湖板块社区最大的别墅项目之一，总占地超过 100 万平方米，容积率却仅有 0.3 左右。笔者实地考察发现，目前推出的独栋和双拼产品，面积在 180 平方米—434 平方米，是区域市场上极为抢手的高性价比产品。另外，富力湾项目配套丰富，拥有 5800 平方米会所、商业街和其他生活配套设施。包括羽毛球场、室内游泳池、SPA 水疗馆、茶室和西餐厅。

目前，连接朱家角与富力湾的曙光路道路工程已接近尾声，该路开通后，从朱家角到富力湾只要几分钟车程。如此距离下，想要让富力湾始终处于价值洼地并不合理。有业内人士指出，从目前需求已开始大量涌入的

状况来看，抄底淀山湖宜早不宜迟。随着板块开发的逐渐深入和完善，拥有最佳水资源景色的“淀山湖别墅”将找寻到更合理的价格区域，拉平与其他别墅区域价格的价差成为一种必然。在这个区域内选择高性价比的好产品，果断置业，定能成为市场的赢家。

特别资讯：

富力湾 180 平方米一线湖景双拼别墅，特价 199 万元/套（会员独享）。

近期，《新民楼市》与富力湾携手，为上海购房者别墅圆梦。购买双拼，凭价值 2 万元的贵宾卡，即可享受总房价人民币 25 万元的一次性独家优惠；购买 3 万元的贵宾卡，可享受总房价人民币 35 万元的一次性独家优惠（特价房已含以上优惠）。活动期间，《新民楼市》将会组织富力湾看房活动，亲身体验淀山湖一线湖景别墅。

**上海买房呼叫中心
400-635-8880转900**

海珀·旭晖“奶酪”新品：The Apartment（上海晶座） 再一次吊起上海胃口！

据了解，海珀·旭晖的业态相当丰富，包括滨江奢华大宅、沿街高端商铺、精装服务式公寓三种业态，满足不同买家的需求。

取得完美销售数据的是海珀·旭晖的滨江大宅。289—377 平方米的户型空间，足以揽尽滨江美景，这在市中心已经凤毛麟角，诸多人性化的设计细节让客户非常喜欢，而物超所值的价格又让客户欲罢不能。而现在滨江大宅已经所剩无几。

但是一个可喜的消息是，海珀·旭晖即将于 4 月为全上海所有投资者推出其精心打造的两栋服务式公寓 The Apartment（上海晶座）。目前，The Apartment 处于前期蓄水阶段，首批仅 84 套少量房源将在 4 月公开，咨询的客户络绎不绝。

可出售的服务式公寓

一直以来，服务式公寓都拥有广阔的市场，诸如位于徐家汇中心的港汇广场服务式公寓，自投入使用以来，一直获得众多来自世界各

地的高端商务人士的青睐，以 100 平方米左右的房间为例，月租金高达 15000—20000 元。

又如位于淮海路的雅诗阁服务公寓，各式家电、家具一应俱全，其租金水平也价值不菲，以一套低区面积 116 平方米的一房式公寓为例，每月租金约为 2.7 万元，粗略估算，其租金水平已经达到 7.76 元 / 平方米 / 天。而出租率也高达 80% 以上。

服务式公寓的存在，不仅要地段好、产品优，更重要的是能够给使用者带来便利。如今，绿地集团重金打造的海珀·旭晖即将推出其限量的服务式公寓，它打破了原有市场上“只租不售”的形态。

**首付 180 万起，
享国际一流酒店运营商服务**

海珀·旭晖的服务式公寓主力面积 69—91 平方米，精装灵动的户型让其拥有者轻松入主，并可以享受整个豪宅项目的高端配套服务。

而这仅需首付 180 万元起就可以拥有！拥有 65 万平方米滨江城市综合体中的一套精装服务式公寓！作为世界顶级的城市综合体，海珀·旭晖将网罗城市中心、地理中心、经济中心等核心经济衍生出的多重价值，在这一系列要素叠加组合之下，将使得板块资源爆发出最大潜力和发展空间。

难能可贵的是，The Apartment 引进了国际一流的酒店运营商恺信集团来为业主服务。恺信集团将会提供专业的服务管理团队来对房源进行包装，引进高档的租赁客户。

目前，南滨江板块规划不仅起点高，而且稳步成熟，区域价值随即“水涨船高”。尤其近两年来，板块内聚集了世界 500 强企业与国内名企，全面提升传统 CBD 理念，形成全新的商业中心。有着这样的产业支撑，绿地海珀未来的价值发展空间可以预见。

金山首家大型生活商业体 易家中心 3 月 18 日奠基

3 月 18 日上午，位于金山新城金山大道与城河路交汇处的易家中心举行了盛大的奠基仪式。相关领导和社会各界嘉宾共计 600 余人出席。

在奠基仪式上，投资商上海家居业巨头同福易家丽集团董事长陈萍承诺将把易家中心建设成金山区的标杆项目。来自品牌商家、商业专家、知名媒体的各界人士也均表现出热切的关注与期盼，认为易家中心金山首倡的“一站式、体验式、情景式”全新商业模式，通过建筑形态、消费环境与商品业态的有机组合，形成丰富情感体验消费，其所带来的价值远远超过传统商业。

作为金山区重点支持的大型城市级商业工程，易家中心总建筑面积约 15 万平方米，前瞻

规划为集百货、超市、餐饮、家电、家居、影院、休闲娱乐等多种业态于一体的高端生活型商业体，建成后不仅填补金山新城高端商业市场空白，成为区域商业标杆。

易家中心位于金山新城核心主位，具有优越的地理位置。金山大道，金山第一路，城市发展主轴线，规划中的轻轨 22 号线快速对接上海市中心，周边御景龙庭等中高档社区林立，将为项目带来巨大的极具购买力的消费人潮。

优越的先天条件与后期卓越的规划设计，势必将易家中心打造金山新城当仁不让的中心商业地标，相信在不久之后，我们就会看到易家中心不夜天的璀璨繁华。

（李志华）