



“开年 18 亿”系列报道 2

上海豪宅半壁江山！ 海珀·旭晖厚积薄发

文案：李志华

这不是渲染,这是真实的事件。“海珀·旭晖的营销手法是什么?他们怎么会吸引这么多的客户在现在的时间出手?”、“海珀·旭晖有打折吗?他们的客户渠道是什么?”、“听说他们一季度卖了18个亿,在现在的行情下这个数字是不是噱头?”……

行情不好成为大家都在担忧的事情,售楼

处冷冷清清也成为楼盘销售不得不接受的现实。可是海珀·旭晖却冲破了市场的大势,定销数据不断被刷新,售楼员无时无刻不处在“战斗”状态。

奇迹背后,海珀·旭晖的秘密何在?专家、同行、媒体、客户纷纷一探究竟,而事实证明这并非一个不能说的秘密。

【买家现场采访】 “我们看中了地段和规划”

海珀·旭晖地段稀缺,滨江资源不可多得。我们实地采访了几位前来看房的购房人,多数买家都提到了项目的地理优势。

近年来,徐汇滨江在各大媒体不断曝光,并借着世博会的契机一举成为上海又一珍贵的板块。一些购房者认为,徐汇滨江目前的发展已经相当成熟,双轨交、商业、高端人口导入都进展顺利。而相较于这些现有资源,徐汇滨江更让人期待的是未来的规划和潜力,沿江的水岸长廊已基本完工,未来正大商业广场也将建成,海珀·旭晖不仅是一站式生活的首选,更将是一个价值潜力股。

另一些买家选择海珀·旭晖则更有针对性,他们往往是企业高管,身处社会的顶层,自身的工作、事业就在徐汇滨江,因此“就近”置业成为这群人的最佳选择。

【地产同行分析】 海珀·旭晖产品呈现完美

难以想象,海珀·旭晖从开放到现在接待了多少组客户,每天几十组甚至更多都成为售楼处的常态。而在这些看房的人中,业内人士占了相当一部分。这些业内人士中不仅有上海的开发商,更不乏全国各地的开发商慕名而来。

不少业内人士指出,海珀·旭晖不论建筑工艺、还是居住感受都称得上是真正的豪宅。以289平方米的平层户型为例,阳台采用U字型设计,将整体视野进一步放大,并将滨江景致一览无余。项目动线设计巧妙,采用回形布局,使室内空间仿佛循环流动而形成统一的整体。在私密性上,主人房和保姆房相互隔离,相互保持独立的生活空间,保障彼此生活不受影响。

不少业内同行认为,海珀·旭晖能立刻从整个上海的豪宅市场上脱颖而出,主要还是完美呈现的产品决定的。

【开发商现身说法】 海珀旭晖的价值优势

“这是我们绿地集团最重要的高端项目,公司上下特别重视。尽管它的面世时间正好是行情不如意的时机,但是阻力恰恰成为了项目前进的最佳动力。”

据海珀·旭晖的项目负责人介绍:我们在建造之初就希望把项目的优势转化为买家切实能看到的价值。在上海,滨江资源无需赘言,但是论潜力和机会徐汇滨江都当仁不让,买家选择海珀·旭晖完全可以实现对自身财富的重估。

另外,项目的产品价值同样值得期待,海珀·旭晖在建筑设计上聘请全球顶尖设计团队,注重豪宅建造的每一个细节,比如风雨连廊等设计理念,无形中提升了产品的档次。相关负责人表示,在当下的市场环境中,只有让买家对产品本身充满信心,让买家相信所选房源的价值潜力,才是项目制胜的王道。

【行业专家评论】 海珀·旭晖业态多元化现象

不少行业专家分析,海珀·旭晖逆势而上,大获成功的主要原因是在其产品的多元化组合,包含滨江奢华大宅、沿街高端商铺、精装服务式公寓三种业态,满足不同客户的不同需求。

其滨江大宅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。

而徐家汇的双地铁沿街餐饮店让投资者放心,65万方的城市综合体规划让商铺的人气有所保证。

即将推出的新产品更是让所有到访的客户都怦然心动,首付180万元起就能拥有一套徐家汇的精装服务式公寓,这个服务式公寓更是引进了国际一流的酒店运营商悦信集团来为业主服务。

【媒体主笔解读】 海珀现象纯属个案

龚喜

楼市寒冷,热点稀缺,所以,海珀现象的出现,特别容易令人兴奋。兴奋过头,误读就在所难免。有研究机构在分析中称,“海珀热销预示高端市场回暖,豪宅进入小阳春”,对类似观点,个人难以认同。

海珀现象,在当下楼市,应属个案。

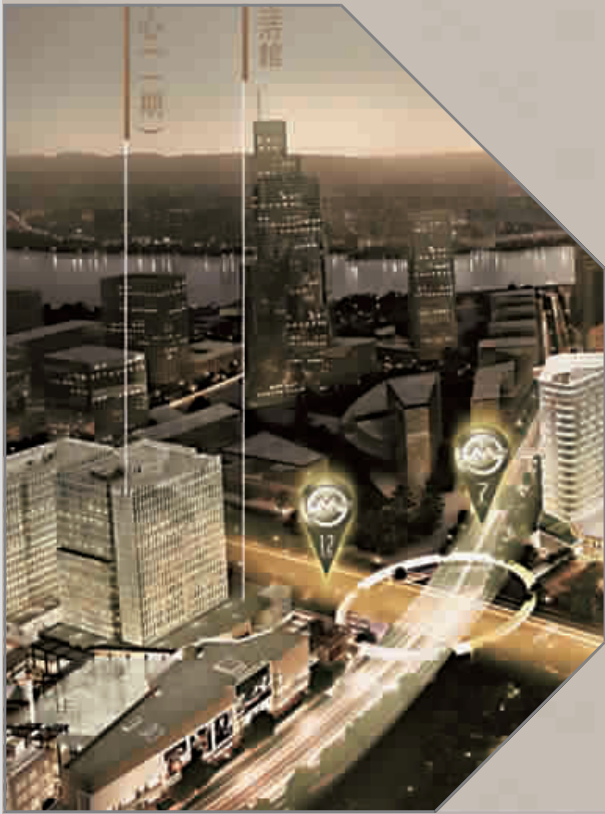
从近期的成交数据来看,市场有回暖倾向,确非空穴来风。仅看最新一周数据,3月12日至3月18日,上海市商品住宅成交面积为16.06万平方米,环比前周上涨7.50%;成交套数1379套,环比上涨4.55%。楼市成交量从2月底开始破冰,虽偶有起伏,基本趋势还是向好的。

但这一波行情的主力支撑,仍旧是首次置业、婚房等为主的刚性需求,普通住宅标准调整、首套住宅利率下调加上开发商“以价换量”的集体行动,促使刚需得以释放。而即使是在放下身段纷纷打折的前提下,豪宅市场整体表现却仍无大的起色。

还是来看这一周的数据,成交排行榜前5名的楼盘中,有4个的成交均价基本在万元级别,而另1个便是均价6万元以上的海珀·旭晖。反差巨大,但也侧面体现出海珀的成功,“独家”意味十足,并不代表豪宅集体。

实际上,海珀现象的出现,恰恰因为它在高端住宅市场中的“不合群”,该项目显著的差异化特征,决定了其能在有限的市场上获取了最大程度的认可。超级城市综合体规划是其一、绝版地段是其二、创新产品是其三,此外,绿地品牌也是另一难以复制的隐藏要素。

据悉,海珀·旭晖正在酝酿4月推出其精心打造的服务式公寓,这个新产品还未推出,就已经赢得超高的关注度,不能不说是海珀的魅力所在。



品鉴
热线

6457 6666

接待中心:徐汇区东安路 800 号

开发商:上海绿地恒滨置业有限公司

