



夏伟量：“我和常熟血脉相连”



夏伟量 常熟仕德伟集团董事长

“四科文学仰前贤，遗泽流风遍海隅。敢是弦歌分两地，至今犹复活琴川。”

这是清初徐松、张大纯编撰的《百城烟水》所引用张元桢的《琴川杂咏》，诗中以《论语》言偃“弦歌”古事暗托出了常熟别称“琴川”的由来。拥有先贤如此美誉的礼乐之城，在经济蓬勃发展的今天，其独特的文化底蕴将熏陶出怎样的企业文化和企业家？接触了江苏常熟仕德伟集团董事长夏伟量，一位典型“琴川”企业家的独特魅力儒雅展现。

找准定位就能赢

自1988年创业，近20年的艰苦奋斗，仕德伟发展成为一家集工业、网络、地产为一体的多元化

集团企业。而董事长夏伟量也从当年的维修缝纫机的技术工，成为了中国缝纫机协会商贸委员会副主任、常熟市最年轻的政协常委、苏州市青年私营企业家协会副会长、常熟工商业联合会副会长、常熟市个体私营经济协会副会长。

“如何才能做到在严酷的竞争环境中不断地提高收益、不断地实现收入增长，我认为最重要的就是找准定位，要在决策时保持足够的清醒。无论是企业定位或是市场定位，一旦偏离正确的方向将会使企业居于劣势地位。”

从最初的脚踏缝纫机开始，保证售前、售后服务的同时，他引进新技术、不断改良缝纫机功能，为客户的专业需求量身定做最适用

的缝纫机，积极做好每一个细节。仕德伟也因此得以做大做强，成为了行业的领头羊。

与琴川血脉相连

仕德伟先后跨入了网络、地产行业，果断的变革紧跟上了市场的脉动，夏伟量用市场回报的丰厚利润一再地证明了他极富前瞻性的战略眼光。

在推出牛仔服饰广场的同时，夏伟量已在筹备招商城五金市场的招商了，这个耗资一亿多购买的建筑面积达到2.8万平方米的商城，将成为他的又一个骄傲。当被问及今后是否会乘势向周边城市拓展房地产业务的时候，他的回答让我们意外又感动，“我不大可能

会离开常熟，正如我说过的，我和它，已经血脉相连！”这就是琴川企业家的魅力所在。

弦歌旧里是琴川

夏伟量董事长宽大的办公室，装修营造出的严肃而厚重的氛围，被钢琴、吉他和萨克斯的出现降低了许多，那个乐谱架更令一切显得轻松而灵动。

夏伟量的成功不是偶然的，他爱好广泛，他与下属的关系轻松而严谨。很显然，他在享受一场关于商业竞争的游戏，并想方设法地胜出，因此他会不断地推出他的创新。

因为“家族荣誉”，更因为社会责任，他将敦促自己时刻保持清醒以立于不败之地。

(彭曼菱)

开发商观点

黄山1990年被联合国教科文组织列入“世界文化与自然遗产”名录，蜚声中外。黄山生态环境优越，森林覆盖率极高，空气清新，水质优良，很多河流的水质可达到直接饮用的一级指标。

“无徽不成市”，在长三角地区，没有哪一个市镇中会没有徽商。这是黄山市发展旅游的根本所在，也是黄山再次振兴的社会基础。而大量浙商与沪商的涌入，为黄山市的旅游、城市建设和商业注入了新鲜而充满活力的血液。

据了解，2000年，黄山市区房价约在800-900元/平米，而至

异地置业带动黄山房产热

2003年时，房价已跃至1300元/平米，截至2006年，黄山市房价已挺进2500元/平米的范围。黄山房价以约20%的年递增幅度快速增长，高品质与高房价相伴相生。

随着徽杭、合铜黄、景黄等六条高速公路的渐次修筑通车，和“名城·名湖·名山”战略的实施，黄山的年旅游人次由2002年的200多万，迭至2006年的1200万人次，预计2007年内将突破1500万人次。大量的人流、物流的蜂拥

而至，为黄山市带来的大量的商机，而以围绕人的基本问题的衣食住行，将率先得以解决。

黄山出现房地产热，有其必然的原因。在黄山购房自住，已经不再是一些书画艺术家的专属，越来越多的度假者和企业家选择黄山，还有一些海外企业的度假休闲会所也把黄山当作不二选择，作为上海、杭州的“后花园”，黄山自然更得沪杭等地的青睐和喜爱。在杭州、上海等大城市高房价的联动效应带动下，走向房价

快车道。

黄山的各级政府对开发旅游、发展经济抱着急切和务实的态度，对自身发展的优劣势有一个客观的认识，亦对改进和加快本区域的发展有着很多独到的见解，表现出强烈的忧患意识。黄山市民的城市归属感很强，对城市建设参与热情高。

正因为有这样一群高素质的黄山人，我相信，未来的黄山定会成为一个真正的国际一流的旅游城市。



兰洪海 安徽黄山永佳·香山翠谷项目执行长

推出的120套别墅成功销售102套，销售率高达85%，半数以上客户为上海自住者和投资者

倚林佳园受上海置业者青睐

截止到9月25日，倚林佳园现行推出的120套别墅成功销售102套，销售总面积为24172平方米，销售率高达85%，销售可谓火爆。经过统计分析，在倚林佳园102户置业者中，半数以上客户为上海自住者和投资者。

据专业人士分析，倚林佳园深受上海置业者青睐，有以下几大重要因素：

倚林佳园纳入上海后花园

倚林佳园距离上海青浦仅两公里，沪宁高速、苏沪高速、沪青平高速、机场高速等四通八达。这对于沪上置业者来说，独具的天然路网优势极大方便了业主出行；另外，倚林佳园拥有独特的自然、民俗风光，提高了居住的舒适度。得天独厚的地理位置和便利的交通，共同构成了倚林佳园备受沪上置业者追捧的一大因素。

大面积水域吸引消费者

倚林佳园的最大特色——大面积的水域整体规划，是其销售走俏的另一缘由所在。倚林佳园总占地面积35万平米，大手笔规划低密度、高绿化率的稀世蓝本。其中业主能够拥有约20万平米人工内湖，此外，还有大约15.4万平米陆地风光踱步自然，总体规划中强调建筑与自然生态和人文环境的和谐相生。以上构建，一方面，与其他



倚林佳园既可独享古镇天然风貌，又具备完善生活配套。

楼盘相比在市场上实属稀缺；另一方面，360度全方位的大面积水资源，支撑起倚林佳园的潜在价值，成为销售高潮不断的重要因素。

全方位构建依水别墅生活

据悉，该项目四周生活设施配套完善：古镇上医院、学校、银行等一应俱全，四大高尔夫球场环绕，社区内有2000平米水上休闲文化中心、陶瓷艺术馆、星级标准酒店、垂钓岛、中西美食坊，为小区业主

构建了全方位依水别墅式生活。就目前市场来看，既可独享古镇天然风貌，又具备完善生活配套的别墅，比较稀缺。

低总价带来投资热点

较高的性价比，也是倚林佳园销售水涨船高的一大要素。进入传统销售旺季的“金九银十”，上海的楼市风生水起。倚林佳园的价格，在上海连一个较好的公寓都可能难以买到，而在倚林佳园，却可以马上坐

看楼公告

倚林佳园99万元/套起火爆销售中，此次将联合本报上海地产部举行“免费体验活动”，凡是参与本次活动者，都将成为倚林佳园的准VIP客户。限报名额17人，欢迎市民前来交流探访体验。

集合地点：北京西路477号
集合时间：9月30日(周日)9:00

预约登记专线：52920575、52921605—8191（杨小姐、王小姐）

注：自驾市民均按集合地点和时间统一前往

更正说明：9月9日刊登的“倚林佳园看楼公告”一文中，“90万/套起火爆销售中”应为“99万/套起火爆销售中”。特此更正。

拥“漂在水上的房子”。倚林佳园适宜的物业形态、优越的自然水域资源及较高的性价比，对于投资者而言，能够带来价值的潜力增长。因此，倚林佳园更是投资的热点区域。

此外，在10月3日至10月6日期间（早上9点开始），倚林佳园将参加“2007假日楼市上海房地产秋季展示会”，展会地点为上海展览中心延安中路1000号，倚林佳园的展位是西一馆1015-1。届时，消费者可以去现场感受一下“漂在水上的房子”。

地产速递

上海星港二期 全景观单元即将公开

上海星港二期此处武宁路955号（中宁路后，江苏饭店对面），以其绝佳的地理位置、多条轨道交通、成熟的社区配套、超前的房型规划、合理的面积配比在商场中受到高度追捧。今年4月底，7号楼126套房源一经推出，短短三周便已抢购一空。

目前，上海星港二期最后两栋单元正在紧张施工中，房型方面秉承了大开间、室室明、户户朝景、南北通透的规划特质。预计最后153套精品房源将于今年年底前后推出。该部分房源全部位于小区中央景观位置，两房面积约110平方米，三房面积约130平方米。这也是上海星港二期最后的收官之作！

(刘健)

滨江45 诠释小户型“纵伸相”

近日，滨江45的“4.5米层高”特色在不少购房者中引起强烈反响，前往售楼处咨询楼盘相关信息的购房者人数已经超过350人次。不少客户表示：能在相对成熟的住宅区内买到60、70万元一套的房子真是不容易。再加上4.5米的层高“白白多出了一层空间”，让消费者享受到真正的实惠。

滨江45的案场负责人认为：滨江45之所以赢得市场的广泛认可，主要是抓住了老百姓的消费心态，作足了“空间”文章，让消费者享受到切实高性价比的小户型产品。另外，居其透露，规划中的中环线，加上地块不远处在建的规划中的轨道交通6号线年底的通车，将使得滨江45周边的交通更为便利。碧云国际社区的国际化设施、未来浦东第二大商业中心埃蒙顿购物广场的进驻将直接提升滨江45的各项价值指标。

(郑嫻 张海丽)

(王海霞)