



2007地产上海评论

主语地产盛典专题报道之 名家

统筹:陈隽岭 严旭兵 刘扬 李孟珂

以人为本 创新产品——地产名家解读地产盛典主题

“价值，源于财富分享”

和谐、责任与价值 是一种美德

上海中房置业股份有限公司
总经理 桂国杰

上海中房置业股份有限公司经过艰苦创业、精心经营、不断开拓，逐步形成了自己的经营特色和整体优势，已发展成为具有国家建设部认定的一级房地产开发资质，在上海房地产行业中有着广泛联系和良好信誉的股份制公司。

八年来，我们深刻地认识到，企业要取得长足的发展，就必须使得和谐与责任、价值实现成为企业一种自然行为，成为企业的一种美德。或者，从评判的角度看，可以将之认定为一种综合指数。

近年来，上海中房置业将经济效益、社会效益、环境效益等综合指数的评估作为企业的立业标准，逐步形成了较为成熟的房地产综合效益评估体系，建立了一条项目选择、

市场定位、规划设计、工程建设、营销服务各环节紧密相扣的完整流程，提高综合指数也成为提高企业自身核心竞争力的需要。

在项目选址方面，上海中房置业在开发浦东三林、徐汇闵行、浦江沿岸、滨海区域等城市发展战略要地的同时，尊重土地、善待土地。在保持适度开发的基础上，积极引进大品牌开发商共同进行土地集约式开发，并进一步提升租赁业务所占比，努力转变经营模式，将依靠品牌优势进行生产开发为主的发展模式转化为资本运营为主。我们的核心是以生产运营为基础，逐步展开资本运营，拓宽企业盈利模式与发展渠道；重点在于充分发展公司品牌影响力与市场经营能力，关注社会和谐与发展。

科技提升建筑价值

上海三湘股份有限公司
总经理 许文智

众所周知，节能减排是房地产业

当前比较重要的任务，房地产业在促进节能减排方面肩负着重要的责任。《上海市建筑节能“十一五”规划》中明确表示，“十一五”期间，上海市新建公共建筑要全面实现50%的节能目标，新建居住建筑从节能50%加快过渡到节能65%的目标水平。这一目标的出现令建筑节能技术的开发、应用迅速升温，越来越多的买房人开始核算节能技术带来的支出降低、舒适性增强、使用寿命延长，以及减少环境的负荷等问题，而开发商们更是想方设法如何以小成本采用相关技术来获取更大节能回报。

自三湘世纪花城获“上海首批智能住宅示范项目”开始，公司始终保持着强烈的科技环保意识，在三湘四季花城的开发建设中又积极引入最新的墙体保温材料等环保节能技术，其中“太阳能与建筑一体化”引入是项目最大亮点。这一高科技术既给老百姓营造了健康舒适的居住环境，又使三湘房地产精品项目的科技成份越来越多，含金量越来越高，产品品质不断提升。

上海三湘股份有限公司倡导的是在房地产开发销售中引入全寿命周期成本核算的概念。节能建筑初期投入虽然高一些，但消费者得到的是入住后运行费用的降低。不应该从初始投资来衡量一个楼盘的经济价值，而应从50年、70年使用期看楼盘运行的价值。全寿命周期成本核算概念下开发的房子既有利于城市的可持续发展，又可为使用者节约资金。

做大企划塑大品牌

上海九城置业
董事长 李文壅

累计到今年11月底，九城湖滨的销售面积达到了近20多万平方米，更为难能可贵的是，这个成绩是在价格高出周边楼盘均价近800元/平方米的情况下取得的。九城为什么能取得这么好的销售业绩？成功的因素很多，但我们认为还是九城这个品牌起了举足轻重的作用。

产品销售，品牌先行。九城认为，

品牌的传播效应将使销售事半功倍。一个项目多赚一千万还是少赚一千万其实并不要紧，要紧的是要把九城湖滨打造成为九亭板块的一个品牌作品，而不是一个简单的产品和项目。品牌强不强，最终项目产品质量说了算。我们九城湖滨一直倡导“城市稀缺岛居生活”的先进理念。

在具体的品牌营销上，九城也跳出房产的行业局限，把房产和体育有效嫁接。我们搞足球、棋牌比赛、斗地主比赛、做电视节目都是围绕九城公司的品牌展开，所以在楼盘还没开盘的时候，全上海已经有很多人知道了九城置业这个品牌，这对我的楼盘销售起了至关重要的作用。

和谐的构建、责任的践行，都需要借助品牌这个介质进行其内涵扩展的最大化。我们这些年的努力，终于让九城置业这个品牌做出了影响，做出了美誉度，成为九亭板块中响当当的品牌楼盘。九城的认知是：只有以大企划的概念打造企业品牌，企业品牌的价值才会得到最大边界的开掘。



桂国杰



许文智



李文壅



徐学青



陈平



胡桂友



周曙光

为城市化助力 实现企业价值

上海佳铭房产有限公司
董事长 徐学青

不同的人，不同的企业对企业价值有不同的理解。对我们佳铭来说，我们觉得，能够参与到上海市区西扩的城市化进程中去，并为这个进程助力，就是体现企业价值的重要体现。我们知道，九亭板块是典型的轨道交通拉动的房产板块。所以，这一地区的传统项目绝大多数都是住宅开发。但是，随着上海市区西扩的不断推进，九亭地区的城市化进程不断加速，对商务办公项目的需求是巨大的。

我们看到了这一城市化进程的趋势，主动融入到城市化建设的进程中去，嘉和阳光大厦就是在这样的大背景下应运而生的。

嘉和阳光大厦所处之地被称为南九亭，区域内高尚居住项目林立，众多城市人口导入，无形中汇聚了一个庞大的商圈。作为品质专业化写字楼，嘉和阳光大厦缓解了九亭商圈格局上写字楼的稀缺的现实情况，为很多发展较快的企业提供了低成本办公的事业平台。

随着上海办公物业的需求量大幅上升，高品质、优质服务、低总价而又贴近地铁的嘉和阳光大厦成为上海办公楼的明星楼盘。2007年4月30日，项目大厦一开盘，当天就销售了过半房源，供销两旺，业主对

项目的品质、规划和设计也很满意。

之所以取得如此高的市场认可度，除了我们项目自身的品质、服务和较高的性价比外，最重要的是我们的项目顺应了九亭这个地区城市化进程的大趋势。作为一个填补市场的空白的项目，商务聚集效应，肯定有利于促进本地区经济的繁荣和城市化进程的加速。

企业不可能脱离社会而存在，佳铭作为一家房地产开发企业，植根于九亭，服务于上海这个城市。我认为，为城市发展助力，最大程度实现了我们地产企业的社会价值。

居住与建筑 和谐共生

聚丰景都·祁连房产开发总公司
总经理 陈平

这么多年来，我们祁连房产一直在探索“居住与建筑”的关系，这就是我们理解的“和谐共生”。我们认为这是房地产开发的发展正途，更是我们祁连房产一直坚持的宗旨。

祁连房产对于上大宝山小区的建设做出了自己的贡献。当年，为了“成全教育”，祁连房产开发总公司将手中的1000亩地，以跌破市场眼镜的价格卖予上海大学，并将大学周围的商业配套建设工作承担下来。恰因如此，才有了今天的上大宝山校区，以及周边弘基休闲广场、好又多大型超市等生活基建。上大板块也因此，成为宝山外环难得的成熟居住区。

作为房地产开发商，忽略自身利益，积极参与区域、城市建设的成果，让市场看到一个深具责任感的企业，是我们努力的方向。而人居生活配套的不遗余力，以及生活社区的规模化开发，令如今的聚丰景都深得人心，为宝山由工业区向宜居区域跨进做出重大贡献。

祁连房产的造房根本就是坚持从百姓角度出发，站在民计民生的角度上锻造精品。从祁连新村到聚丰景都，16年如一日的坚持。目前，虽然拥有上海大学宝山校区、弘基生活广场等强劲配套，更有M7号线的助力，但是聚丰景都仍旧是上大板块住宅的价格低谷。

站在百姓的角度上为民谋利，这既是国家政策的指向，更应是我们房地产开发商的无可推卸的责任。

产品创新 体现责任

上海车市置业发展有限公司
董事长 总裁 胡桂友

企业发展到一定规模，必须把社会责任摆在第一位，我认为，能做到这一点，是企业能否突破发展瓶颈、创造更大价值的关键。自上海车市在上海这片土地上打下第一根桩开始，我们就把企业的社会责任感实实在在地放在企业发展的第一位，几年来，我们上海车市良好的发展也正印证了这一点。

产品创新 体现责任

上海车市置业发展有限公司
董事长 总裁 胡桂友

2007年，是上海车市发展至关重要的一年，随着我们国际汽车博览中心的正式开业，整个上海车市已经进入整体经营状态。作为上海最大的汽销航母，上海车市吸引了来自汽车行业协会、媒体、汽车厂家、汽配厂家和本地汽车消费者的青睐。同时也引来上海、浙江等长三角地区的商铺投资者、汽车(配件)生产和销售企业的踊跃追捧，成为上海汽车商铺的明星。

我们认为，打造优质产品是企业社会责任的首要体现。上海车市在整个规划设计中充分体现了“以人为本”的理念，在车流、人流、物流方面，全方位展现汽车服务文化品质，现已正式开业的面积达4万平方米国际汽车博览中心，容纳了100多家品牌汽车经销商入驻。我们的产品优势，在项目招商过程中得到了很好的认同，这也坚定了我们继续把提供有竞争力的产品作为给客户的最有力的回报。同时，我们认为，为客户提供更多的增值服务，也是产品创新的重要体现。上海车市要卖的不仅仅是价廉物美的车，更要卖的是服务和文化。其目的是不仅仅让上海车市的顾客可以买到称心如意的车，更应该让他们享受买车的过程、体会买车的乐趣。

有爱就有路

建发房产集团上海有限公司

总经理 周曙光

胡桂友

周曙光

胡桂友