“首秀”仅是铺垫 融信未来更精彩

——访融信集团董事、副总裁兼华东区域公司总经理林峻岭

□地产评论员 孟子谅

从福州到闽南，再到华东，融信深耕十余年，完成了从区域性公司到全国性公司的华丽转身。2014年，融信在上海的“首秀”作品融信·铂湾博得了满堂彩，初步实现了“立足海西、迈向全国”的发展战略。然而在融信集团董事、副总裁兼华东区域公司总经理林峻岭看来，去年的惊艳亮相，仅仅是融信在上海精彩未来的“铺垫”。

凶猛的“黑马” 谦虚的心

2013年4月，融信集团以14.12亿元竞得融信·铂湾项目地块，开启了集团上海战略的第一步。2014年，不论从开发量、开发速度以及现金流的回笼方面，融信无不显现出令对手战栗的“融信速度”，融信·铂湾也一时“风头无两”，赢得了业内的一致认可。

凭借着全国范围内的优异表现和在上海的惊艳亮相，融信集团“黑马”的形象可谓深入人心。然而在融信迅猛发展的外表之下，却跳动着一颗“谦虚”的心。

“我们还在适应，还在学习。”在采访中，融信集团董事、副总裁兼华东区域公司总经理林峻岭提到最多的一个词便是“学习”。他表示，融信目前在上海仍然处于适应期，融信给自己的定位也是一个“学习者”。

从具体项目的开发情况来看，林峻岭所言非虚。

目前，融信在上海布局的5个项目中，有3个是与其他房企合作开发的。其中，万科有山由万科操盘，而法兰西世家和预计于今年9月推出的华漕商办项目则是融信与绿地合作开发的产品。

“在开发过程中，合作伙伴不但为我们品牌的落地加分不少，也让我们学到了很多，”林峻岭说，“包括对产品的理解、对公司的管理等方面，绿地和万科都让我们受益匪浅。”

稳健开拓 牢记质量为本

正是这样谦虚的心态和扎实的脚步，让融信集团在近年来得到了飞跃的发展。林峻岭表示，融信集团进入上海，正是在做出了充分的准备之后的决定。

根据克而瑞数据显示，2014年福州楼市销售排行榜上，融信集团以68.02亿元的总销售额和33.56万平方米的总销售面积斩获年度福州“双冠王”。并且无论销售金额还是销售面积，融信均以超30%的优势领先于同城其他房企。

在2013年大举布局上海、2014年再夺5幅地块的同时，融信大踏步的开拓节奏并未掣肘企业的稳健发展。对此，林峻岭认为，稳健和扩张并不矛盾，基于融信目前的财务状况、销售状况以及资金回笼和投资的比例来判断，客观上融信的发展是“稳健的扩张”。

大体量的开发规模和极高的市场认可度，为融信的开拓步伐提供着有力的支撑。而事实上，从旺销到大步伐的扩张，融信一直只做了一件简单的事——坚持品质。

“融信的核心竞争力一直都是高品质，”林峻岭告诉笔者，“从普通的刚需公寓到高端的别墅，无论做什么产品，融信都坚持将品质做到极致。”

事实上，融信·铂湾就是这样一张融信展现给上海楼市的“名片”。从选址到岛居理念的打造，从园林设计到石材外立面的雕琢，融信·铂湾凭借着高昂的施工成本和复杂的技术工艺在2014年的上海楼市中独树一帜，也掀起了佘山置业的新篇章。

应对“新常态” 融信更精彩

除高品质外，高周转被认为是融信集团迅猛发展的另一大“利器”。

然而经过2014年的“深度调整”之后，全国房地产市场不可避免地进入了低利润的“新常态”之中。对此，林峻岭坚定地表示，融信将把“高周转”进行到底。

“在房地产开发的成本中，资金成本的占比非常高，”林峻岭说，“在市场快速发展的阶段，房企可以慢慢发展，因为利润可以覆盖资金成本。而在目前的低利润情况下，就更要求产品要快速地周转，资金要快速地回笼。”

“一个企业需要快速发展，现金流一定是第一位的。”林峻岭表示，今年融信华东区域公司的产品布局仍将以住宅等高周转产品为主，除位于上海的融信·铂湾、万科有山、法兰西世家将在今年持续推盘外，在杭州还将有总货值达120亿元的两个住宅项目面市。

回顾2014年，林峻岭表示，融信在上海的品牌落地比较顺利，但目前仍然处在适应阶段。“2014年总体来看是一个铺垫，为2015年以及后续的开发奠定了不错的基础。”

对于未来，林峻岭表示，今年开始融信集团在华东区域还会有更多的重要布局。“在战略层面，融信重点开发华东区域的整体方向没有疑问，”他说，“但是步伐的把控，还是要以‘稳健’为前提。”

北伦敦新地标公寓1月22日开盘

□地产评论员 陈孜孜

1月22日，仲量联行发售了位于英国北伦敦地块的Smithfield Square，该项目由英国St James集团打造，本次发售也是该项目首度进入中国市场。

Smithfield Square所在的伦敦霍恩西区可方便快捷地抵达老街、Moorgate和国王十字街，是伦敦最受青睐的居住区之一。区域内有一条绿树成荫的商业街，且社区氛围浓厚。

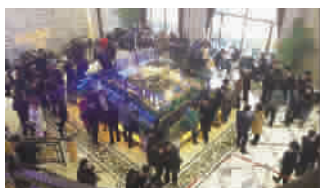
与此同时，项目还紧邻哈林盖中心区，该区域计划将新建大约1000套住宅，同时还将新建商业空间、饭店和咖啡馆等设施，这将构成哈林盖区的一个重要组成部分，并为周边区域提供大量就业机会，从而推动该地区的改造进程。

St James作为英国本土知名开发商，始终关注以豪华品质创造生活的精致，具有非凡的规格标准和质量。据了解，Smithfield Square共拥有270套公寓物业，于1月22日开盘，有套房、一居室和两居室等多种户型可供选择，总价约30万英镑起。

经纬·学府阳光家园开盘受热捧

近期，经纬·学府阳光家园低调开盘，却依然场面火爆。项目拥有双轨交、名校区和总价189万元起的高性价比等特点。

经纬·学府阳光家园是2015年经纬城市绿洲推出的新品，产品位于经纬城市绿洲河景住区。经纬置地结合多年成功开发产品的经验，研发出约88–127平方米的升级版户型，两房可以做到大尺度客厅配置融景阳台；而三房户型则预留了隐秘的储物空间，主卧可以独享转角飘窗。



此外，项目紧邻轨交7号线上大路站，周边还拥有十余条公交线路。项目内还设有上海师范大学附属经纬实验学校，项目周边上大附中、上海大学、邦德学院等院校林立，能够保证全年龄段、全方位的教育。 **（陈孜孜）**

新明·KID MALL一日认购超百套

1月18日，新明·KID MALL举办了客户答谢会暨首发认购仪式，本次活动推出400余套房源，项目营销中心人气爆棚，当天认购房源超过100套。

据了解，新明·KID MALL虽然还未落成封顶，但早已被业内所熟识。作为主题型、休闲型、一站式儿童主题商业中心，项目填补了上海儿童全业态消费市场的空白，因此认购的消息一出，项目便在开盘之前迎来了“开门红”。

据悉，当天活动仅开始一个小时，销控板上被锁定签约的房源就已经超过50套，最终全天的认购房源超过了100套。新明·KID MALL首发认购便炙手可热，也为正式开盘吹响了“集结号”。

活动现场，认购了两套房源的购房者夏小姐表示，“我从2014年中期准备投资商铺，到目前已经做了各种调查和对比。在实地考察新明·KID MALL之后，越发觉得这个项目实在难得，无论是地段、产品，还是价格和优惠政策，以及项目定位和后期运营，在目前的市场中都非常突出。” **（孟子谅）**

尚汇豪庭去年业绩“震撼”高端市场

2014年，尚汇豪庭仅开盘3个月便勇夺上海总价800万元以上高端住宅年度销售冠军，以楼市“黑马”的身份脱颖而出。

去年9月27日，尚汇豪庭首次开盘便热销15亿元，一举刷新上海新盘首开纪录；11月30日项目加推，更以9.2亿元蝉联上海销冠。尚汇豪庭连续三个月摘得月度销售桂冠，在2014年的上海高端公寓市场上，成为浓墨重彩的一笔。去年全年，尚汇豪庭总价800万元以上的房源共成交240套，在上海同类高端住宅排行榜上位居榜首，交出了一份完美的答卷。不仅如此，尚汇豪庭的网签销售金额达30.6亿元，仅凭借三个月的销量，便跻身上海5万元/平方米以上高端公寓2014年度销售额三甲。 **（蔡琦雯）**

万立城·汽车公馆惊艳西上海

1月18日，万立城·汽车公馆开盘并取得热销。开盘当天，项目前期近百组认筹客户都准时到场，现场人气爆棚、热闹非凡。据了解，开盘仅1小时，此次开盘推出的房源就几乎被抢购一空，万立城·汽车公馆巨大的人居价值赢得了购房者的认可与青睐。

据介绍，万立城·汽车公馆紧邻轨交11号线上海汽车城站，靠近上海汽车博览公园和约6万平方米的商业聚落。万立城·汽车公馆主推35–50平方米loft产品，总价48万元起，此外，万立城·汽车公馆还为业主全面配置了生活所需，包括厨房、卫生间、沙发、餐桌、床和写字台，真正做到了“拎包入住”。 **（蔡骏）**

万国置地牵手美国石油能源公司

1月17日，万国置地在上海举办了美国石油投资机会分析新闻发布会。活动上，美国美孚石油前总裁介绍了投资能源产权的优势及回报，万国置地相关高层也亮相会场。据了解，双方合作后，万国置地将为中国投资者提供相关的售后服务。 **（陈孜孜）**