

以人为本，打造国际人居

——专访国浩地产(中国)副总经理(销售市场)朱晔

□地产评论员 蔡琦雯



▶ 选址精准 看好长风前景

“地段、地段，还是地段，对于高端项目，尤为重要。”朱晔指出，对于外资房企而言，拿地选择更多的是考虑城市核心地段的优质地块。从上海黄金商业中心淮海中路上的“淮海晶华”到天津城市核心老城厢的“阳光晶典”，国浩拿地更倾向于“黄金地段”。

在朱晔看来，作为内中环一个价值新秀区域，长风板块受大虹桥的辐射，板块“含金量”高。从交通来看，不管是13号线地铁、规划中的15号线地铁，还是内环高架，这里具有完善的交通体系。从环境来讲，靠近苏州河、长风公园，周边是大量全新的低密度生态规划。此外，上海市儿童医院、上海市妇幼保健中心、普陀区妇婴保健院等环伺周边；华师大附幼、附小，曹杨小学、怒江中学等近10所学校优质教育配套完备；板块的宜居性非常明显，这也是近几年来该区域地王频现的原因。

“在开发之初，长风汇都的优势就已渐露锋芒，与长风公园一路之隔的距离决定了其在长风高端住宅板块中的CBD核心地位。”朱晔认为选址是否精准将决定一个项目的成败。

目前，长风板块已经吸引了中海、雅戈尔、国浩、绿城等品牌房企入驻，同时，受到“大虹桥”区域发展影响，长风生态商务区也成为了业内热捧的创新企业聚集地。“近年来，长风板块地王频现，市场热度较高。随着长风CBD的日益成熟，国盛生活广场、国丰酒店、万豪酒店等，将为业

长期以来，长风板块充满着神秘色彩，先天性的生态资源赋予其更为“稀缺”的价值。然而，今年以来该板块鲜有新增供应，这也使得长风今年的住宅成交表现并不抢眼。国浩·长风汇都即将入市的消息为长风板块注入了一剂强心针，该项目地处长风生态商务区核心地段，由国浩房地产(中国)有限公司打造，还未入市便备受业内关注。

在接受笔者采访时，国浩地产(中国)副总经理(销售市场)朱晔直言对项目销售有信心。朱晔表示，长风汇都项目是国浩中国在国际住居理念下最尖端的具化产物，目前项目认筹情况较佳，相信定能成为长风板块的新标杆。

主带来国际时尚、精致休闲、人文商务、健康养生等高端享受，未来生活将会上升到一个新高度。”朱晔进一步补充。

▶ 低调深耕 递给上海“新”名片

对于上海，“国浩”略显低调。但是，作为国浩中国进入中国的首个商业地产项目，国企大厦的成功足以证明国浩中国在商业地产项目上的运作能力。朱晔表示：“我们希望递给上海‘新’名片，借长风汇都项目来提升推广国浩中国的品牌知名度，从而更快更好地在上海长期发展。”

朱晔分析道，上海是房企的必争之

地，作为全国乃至全球性的金融中心，一线城市的代表，上海的住宅需求依然是比较旺盛的，尤其是改善类住宅。

“国浩进驻长风板块，在尊重长风板块人文风貌和绿色生态的规划大思路前提下，也引进了国际化的人居理念和建筑理念。”朱晔说，这是国际人居的趋势，也是国浩集团一贯的运营理念。

1998年，国浩地产将脚步跨入中国，开启国际化、城市化进程。朱晔介绍，凭借多年国际化筑城经验，国浩地产坚持实践了以“水、绿、建筑”结合的全新概念，将“城市中央区位、河流、海滨”作为第一标准，同时深入洞悉中国城市个性与未来趋势，在深刻把握高品质生活的前提下，融会国际文化的建筑方式和环保建筑理念，

以精益求精的品质要求创建高品质项目，而长风汇都项目正是国浩中国在国际住居理念下最尖端的具化产物。

“相信长风汇都的面世将造就该片区的又一集国际化住居理念于一身的新的地标。”朱晔表示。

▶ 需求为主 反复打磨造精品

今年以来豪宅市场持续火热，面对激烈的竞争，朱晔直言：“我们这个项目最大的竞争优势，是我们倾注的心血，对产品的反复打磨。2010年拿地至今，我们用了5年时间研究产品。从规划、景观、户型，以及大量建筑的细节，都是经过反复论证的。”

朱晔认为，开发产品，一定要从客户的需求出发。“在开发前期，我们便反复地去做客户调查，听他们最真实的需求。”朱晔介绍，对于长风板块而言，150平方米-225平方米的大层户型非常稀缺。值得注意的是，项目大部分精装品牌都甄选了代表家装行业高品质的德系产品。此外，还将全套房高端设计理念、智能化家居方案以及软水净化系统、甚至PM2.5除雾霾系统等各方面生活居家的细节融入项目中，并严格、严谨、细致地把控品质。

“这也是我们跟其他项目不一样的地方，在我们集团有句理念，叫‘追求品质，低调做事’，这种理念，在长风汇都这个项目上就充分地体现了出来。”朱晔介绍：“其实，在拿地之初，我们就希望能将项目打造成区域的新标杆。在严苛的要求和反复打磨下，长风汇都项目，户型方正集中，整体品质、客群定位和产品定位都能与长风板块的自身发展现状保持相对一致，有望进一步提升区域内的豪宅标准。”朱晔自豪地说。

采访
手记

长风板块内，豪宅项目云集，曾经的热销项目长风雅戈尔八号和中海紫御豪庭使得客户对区域内豪宅有了一定的理解。在这里，怎样的豪宅项目才能打破原有的认知，创造热销？对此，朱晔颇有自信，作为地产界的“法师级”人物，他深知客户的需求。“长风汇都的户型是项目一大法宝，看了样板房就自然明白其中的奥秘。”采访时，每谈到项目，朱晔便流露出自豪的神情。短短一个小时的采访中，笔者对该项目也充满了期待，这个倾注了心血，耗费5年时间打造的项目究竟是怎样的？据了解，国浩·长风汇都样板间在10月即将开放，相信届时定能从中找出答案。