

逆势求进 顺势而为

专访新城地产上海公司总经理梁志诚

地产评论员 冯燕

作为常州及江苏“一哥”,新城地产在 2009 年将总部搬至上海,深耕上海之心溢于言表。很快,其凭借在嘉定的多个项目,迅速占领上海市场。2011 年,调控持续,地产行业“入冬”,但新城在上海的高端产品却于该年年底首发。高端产品的推出,无疑使新城产品线更加丰富,但逆势求进,新城胆识过人的同时,成败与否却也成为业界焦点。而一年后,作为新城地产上海公司总经理的梁志诚依然可以在上海滩上笑着风云。

收获高端

当时,成为市场关注焦点的是新城地产位于浦东森兰板块的项目新城碧翠。2011 年 12 月 29 日开盘至今,不断登上销售排行榜前列,新城碧翠用成绩低调地回答了市场对于新城地产进军上海高端市场的种种揣度。

回顾新城的发展史,从一个五十个人的团队到叱咤地产界的房企 20 强,一段突飞猛进的发展史,印刻着的是新城特有的目标明确和脚踏实地。于是,即使是在逆市中求进,新城的稳健之态、顺势而为依然有着决定性的力量。

“合适的区域做适合的产品”,森兰这样一片区域,在梁志诚看来,其必然与高端产品相联系。

“作为新城尊享系列的高端产品,新城碧翠不是在任何区域任何地块上都能被创造,其必然要求与之相匹配的土壤、氛围和气质,只有在外在与内在条件兼具之时,才能有这样的产品应运而生。”梁志诚将新城碧翠与森兰之间的关系理解为一种天生,一种必然。

梁志诚毫不讳言,森兰板块是上海这座城市下一个担负着国际化命题的重要区域。

作为升级版的国际社区,森兰国际社区不仅有适合人居的绿化水域,更避开了早期国际社区发展时的模式瓶颈,将空间规划提前,与产业经济同时发展。正如一位业内人士所言,森兰的基础是三个世界级的产业高地,是一个世界级的港口,是这个区域里的百家世界 500 强企业;是世界上最大的自由贸易园区之一。这样的国际社区必然需要一种更具视野的国际居住形式。

而另一方面,“作为森兰板块首个即将交付的项目,作为新城的高

端产品,新城碧翠毫无疑问地凝聚了新城上海公司最多的付出和努力。”

新城在获取森兰这块土地之时,就开始思考如何成就新国际社区的国际居住形态。从设计到施工,从技术到销售乃至服务,用梁志诚的话说,“新城碧翠的打造已经达到甚至超越了苛刻的地步”。

正是这样的相得益彰,随着森兰板块的日益成熟,体现新国际社区居住价值的高端居住氛围在森兰被认可、被塑造,即使面对持续深入的调控,森兰依然成为市场高端需求的热点释放区。

而当笔者就新城的下一个高端产品会首选哪里提问之时,梁志诚自信地表示,“首选浦东,首选外高桥。”

快销“机器”

新城碧翠的成功,向人们展示出新城打造高端产品的造诣。但对于未来的战略谋篇,梁志诚还是严谨地称,“目前,宏观调控政策尚未松动,新城的主流产品线中,四大产品线还将实现全覆盖”,“而作为市场主流的刚需产品会在一定阶段内占到整个公司的主导地位。”

新城的刚需产品自其踏足上海滩之时,便得到了受众的高度认可。自去年开始,新城在上海的几大项目陆续启动,新城金郡、新城尚上城、新城悠活城、新城忆华里……翻看成交记录,这些新城出品无不有着令市场侧目的表现。

新城·悠活城自 2010 年 3 月首次开盘以来,连续一年半持续受到市场青睐,一次又一次的销售冠军,使之成为嘉定地区的明星楼盘;

一年前,新城尚上城以黑马之姿于嘉定新城异军突起,而当其再次回归,依然成为市场焦点;



朋友眼中的梁总

@ 金地艺境项目总经理刘炎平:老梁专业、进取,审时度势、长袖善舞,是一个不可多得的同行,是一个能交心换心的朋友。

@ 新民晚报房地产业部程友进:同梁兄做朋友不累,和他做生意不觉得是乙方。与他打过交道的人会明白:新城地产,在上海一夜崛起,绝非偶然。

今年的国庆长假后,与其他楼盘销售态势逐渐放缓不同,新城金郡客流量不减反增,轨交小户型吸引了众多城市白领的目光;

而作为新城地产继新城逸境、新城盛景之后,在青浦区潜心规划的又一标杆之作,新城忆华里 2011 年推出后,也以区域内罕有的海派情景洋房社区赢得高成交。

“新城作为高周转企业,现金流是必然支撑”,梁志诚如是称,而正是凭借高性价比的产品,新城的发展始终保持着自己的速度和节奏。

有数据显示,截止目前,新城地产共进入城市 6 个,2011 年全销售金额 116.67 亿元,单城市产能 19.45 亿元,高于保利、恒大等知名房企。单城市产能高,也奠定了新城在上海城市中的品牌房企地位。

理性哲学

从其发展轨迹来看,自 2004 年,已经是江苏地产界领头羊的新城,为了谋求更大的发展,于 2009 年将总部搬迁到上海。2010 年新城以二次创业的雄心,以七星联动的声势登陆上海,同时,“以上海为中心、布局长三角、深入专业化”的战略规划也浮出水面。

新城的每一步都显示出其对于自身、对行业以及对未来的认真思考和务实探索。而作为新城地产上海公司当家人的梁志诚,作为一名新城人,其与新城的精神品质如出一辙。

无论是在森兰社区推出高端之作,还是针对市场状况,保持刚需产品的主导地位,梁志诚对于新城的思考,始终理性而客观。

目前市场所面临的调控,在梁志诚看来,正可以“静下心来,深入研究产品本质,深入挖掘产品的居住功能和内涵”。而在调控中,房企更应该学会的是“反思、提高,学会珍惜每一寸土地,学会对市场做出快速判断。”

同时,他也相信,“第一,国内城市化进程不可逆转,城市化进程的产物就是建筑物;第二,随着经济的趋好,老百姓收入的增加,消费产品升级的首选仍是住宅”。在这两点明确后,“房地产市场依然是充满希望的”。

森兰步入收获季 “尊享”居住全城“首映”——新城碧翠交付倒计时

纵观 2012 年的上海高端住宅市场,森兰板块一直是高端客群关注的焦点,也是高端产品成交的热点。作为新一代国际社区的领军板块,森兰板块以其“先天”优势备受市场青睐。而随着板块内新城碧翠成为首个交付的豪宅产品,森兰也开始步入收获的季节。

新国际社区进入收获季

随着上海建设“国际中心城市”脚步的加快,大量国际精英的聚集,催生了新的国际居住需求。

而在第一代、第二代国际社区已近饱和的态势下,森兰国际社区以其得天独厚的地理与经济优势脱颖而出。

近年来,森兰已汇集了近 200 家世界 500 强企业以及数万名国际精英人士。而森兰国际社区的建设速度也大大领先于同期其他号称建设国际社区的板块。从两大五星级生态酒店的规划到综合性购物中心的迁入,再到周边购物、餐饮、学校、医院等生活配套资源的日渐完善,上海新一代国际社区领军板块的名号对于森兰而言已经是实至名归。

森兰开启“尊享”风

随着森兰板块的日益成熟、新一代国际社区的深入打造,最能体现国际社区居住价值的高端居住氛围也在森兰被认可、被塑造。更值得称道的是,即使面对持续深入的调控,森兰依然成为市场高端需求的热点释放区,而新城碧翠更是成为其中的佼佼者。

新城碧翠作为新城地产在上海推出的首个“尊享”级产品,其奢华风尚、高品质格调,都传达着至臻至

美的“尊享”生活方式。

新城碧翠以优越的生态环境为邻,建筑与园林灵感来自 16 世纪的法式风格,创新精装电梯平层官邸,1-3 层带地下室,国际品牌深度精装……众多尊享元素,构成了新城碧翠森兰首席豪宅的地位。

2012 年 12 月 30 日,新城碧翠即将交付。新城地产凭借“尊享”这一高端人居理念,携新城碧翠在森兰首现,揭开了森兰作为上海新一代国际社区领军板块的尊享风尚。

□最新消息

景观楼王面市 新城巨献森兰

在新城碧翠即将交付之时,位居核心景观位的 39 号楼也将开启。39 号楼位居新城碧翠核心景观位,直面中央广场,俯视碧翠特有的三重景观轴全景。在保留新城碧翠奢华尊享品质的基础上,又添上如此王座景观,碧翠将以此楼王级作品为新城碧翠的奢华尊享生活,画上最浓墨重彩的一笔。

2012 新城巨献

※新城碧翠

※新城公馆

※新城金郡

※新城忆华里

※新城尚上城

※新城悠活城