

66 我的梦想和追求，就是以创新整合营销的理念，打造符合市场需求的产品，树立区域标志性的楼盘形象，实现开发商和置业者双赢的目标。

——易居中国易居资本执行总裁 孙华良

>>2013 行业启示

区域标杆楼盘，确实能起到拉升区域价值的作用。但我认为，销售价格不可能是盲目创造的，它其实是区域和产品价值的挖掘和塑造。上海的房地产市场已经相当成熟，无论是开发商还是置业者，对好产品都会有自己的正确判断，对于房价也会有自己的合理判断。因此，任何脱离市场需求的盲目炒作，都是无法得到市场认可的。



发展样本 | 艺泰一品花园

惠南楼市“引擎社区”

从事房地产行业二十多年，孙华良是一位资深的地产营销专家，被业内尊称为“孙老师”。在他眼里，房地产市场不仅深奥莫测，同时也千变万化。

“地产行业需要用激情与专业来驾驭，作为一名职业的操盘手，更需要彰显个性，推动行业健康、稳妥地发展。”说到操盘之道，孙华良感慨万分。

2013 年，受自贸区建立利好影响，浦东区域呈现了新一轮的迅速上涨。孙华良认为，在此背景下，市场特别关注一种新趋势，那就是外贸企业的涌入将催生人才新需求，大量人才的涌入对自贸区住房将产生新的需求。而这种购房需求，同样包含着对高品质住房的需求。

他举例，作为国际人居社区的惠南宣桥板块肯定会导入大量的购买需求，而今年该板块的艺泰一品花园首先开启了区域“2 万元”单价的先河。在他看来，艺泰一品花园确实是一个能成为区域标杆项目的产品，但其综合价值有待市场的进一步认识。

[重点动作]

目前，惠南宣桥板块的普通住宅面积大约在 90-150 平方米，总价约 150-250 万。未来国际化人居板块急需满足高品质人群的差异化市场细分，从满足生理、安全需求的当地刚需客户，向满足社交、尊重需求和实现自我价值的改善、再改型置业过渡。深耕浦东 14 年的刚泰集团，为迎合市场发展需求，倾力打造板块标杆豪宅作品——艺泰一品花园。引入星河湾原班人马，将艺泰一品花园从建筑到园林、从户型到物业，全覆盖星河湾奢华品质理念，引导业主进入高端地产文化生活体验。艺泰一品花园高品质生活的塑造，将推进该板块项目升级的进程，吸纳多元化周边客群，满足层峰人士对居住功能空间的崭新追求，必将成为东上海轴心居住区的标杆楼盘之作。

艺泰一品花园将成为推动区域房地产发展的“引擎社区”，不仅从建筑品质上引导全新的生活理念，更将对区域价格提升至“2”字头起到推波助澜的作用。

而如何让购房者认识其综合价值，在孙华良看来，这正是地产营销人的市场实践，同时，也是一种创新营销的体验。

孙华良指出，在营销实践中，应该将认识区域价值、分享区域发展红利作为产品目标的导向，将塑造一流产品品质、打造国际艺术社区作为产品定位的基础，将认知产品价值、拓展市场需求作为产品销售的主线。目前，艺泰一品花园只是处于产品销售的导入期，2014 年将会进入产品的成熟销售期。由于艺泰一品花园拥有区域发展的良好势头，以及产品的独特优势，孙华良相信将会在上海楼市中赢得优异的地位。

“我一直坚持不盲目唱多，也不悲观唱空，而是根据市场的变化和需求来判断市场，一直是唱实派。”谈到明年市场的情况，孙华良认为，2014 年上海楼市依然会呈现良好的供求格局，在旺盛的购买需求支撑下，房价将保持一种健康的上涨幅度，约 10% 左右，而市场交易量也可能会在 1000 万平方米以上。

发展样本 | 绿城玉兰花园·臻园

热销标杆也是品质标杆

谈到上海的豪宅标杆，李公杰表示，首先便是绿城，再有仁恒，还有滨江的一些比较棒的项目，比如汤臣。

在他看来，做好房子的开发商很多，但是每个开发商做出来的风格和关注的重点有所不同。

“地段非常重要，即便是绿城也不是在任何地段都能建豪宅。”李公杰认为，在市场好的时候，一些区域里会出现个别价格高的项目，但是能不能称为豪宅，还是需要市场长时间的验证。

作为 2012 年融创、绿城合作后首块获取的土地，绿城玉兰花园·臻园一直备受各界关注。绿城玉兰花园一期御园推出以来，其过硬的质量得到了业内的一致好评，而作为二期的臻园在 10 月首次开盘当天便去化 9 成，实现 11.2 亿元的总销金额。

相较一期产品，李公杰更偏爱二期臻园，他坦言，二期的户型控制的更好，总价面临的客户基数会更广泛一些。据悉，二期第一批房源户型在 200 平米左右，总价应该在 1000 万上下，但是一期目前的平层总价都在 1700-2700 万之间，相对而言，二期的客户基数更大。

“绿城的产品一直都在提升、优化。”李公杰表示，臻园的每一户都拥有双会所，除了拥有游泳池、健身房、瑜伽房、儿童游乐室等的集中的大会所外，每套房源还会有私家会所，这就是创新所在。

对于品质的追求，绿城已经到了一种近乎偏执的状态。李公杰表示，在产品的研究、施工等方面，绿城的工作可以说是做得极致了。

李公杰相信，在精雕细琢下，绿城未来将带来更多的标杆产品。

[重点动作]

绿城玉兰花园·臻园地处唐镇，毗邻东郊宾馆，坐拥上海高端别墅区；周边规划 20 万商业综合体。周边环伺张江高科技园区、金桥出口加工区、金融信息服务产业基地等多个国家级重点开发园区。交通便利，距轨道交通 2 号线唐镇站 300 米。

10 月 22 日，绿城玉兰花园二期的臻园迎来了首次开盘，共推出 211 套房源并于当天去化 203 套，实现 11.2 亿元的总销金额。该项目开盘的均价折后为 3.8-3.9 万元/㎡，总价在 330-650 万元之间。当天，有超过 400 组的客户前来抢房。

为了锻造出典雅恢弘的法式宫殿群，绿城甚至不远万里到新疆的沙漠里采出素有“石材皇后”美誉的卡拉麦里金。另外，在绿城的所有小区里，物业的投诉均直接由总经理亲自负责处理，而且，绿城掌门人宋卫平也将手机号码公布给每位业主，他是业内唯一一个这样做的人。

66 为融创绿城在上海奠定坚实基础，并打造一支敢于、善于突破自我的团队。

——绿城玉兰花园销售副总经理 李公杰



>>2013 行业启示

目前，房地产行业已经进入了汰弱留强的阶段，正逐渐地回归这个行业之所以存在的核心——产品和需求的集合能力。最后存活下来的一定是能提供与市场需求相对应产品的企业，或许和房企规模并无直接关联。