

绿地集团：强者恒强

作为世界 500 强企业的绿地集团,在成立 20 周年之际,积极营造品牌影响力。对项目品质把控更加精益求精,力图使每一个项目都做成传世品牌。

年度竞争力指数 ★★★★★

作为中国综合性地产领军企业,绿地集团在成立 20 周年之际成功跻身世界 500 强企业行列。

点评:调控持续的情况下,绿地重点关注市场空间大的区域及刚需支撑力强的区位和项目,开发品质建筑,使品牌影响力成功提升到另一个台阶。

年度影响力指数 ★★★★★

继徐汇滨江连续诞生两块地王之后,绿地集团在徐汇滨江的第三大力作绿地汇中心市场反应强烈,小面积商铺短时间内基本售罄,目前总定销额已远超 10 亿元。

点评:汇中心的成功,印证了绿地在战略方面走在正确的路上。契合市场需求的商业和刚需项目,每次开盘都引来市场疯狂追捧,为未来企业发展打下坚实基础。

年度产品力指数 ★★★★★

绿地汇中心首发以 50-150 平方米的小面积商铺和主力面积在 40-70 平方米的 mini office 为主,直接面向未来滨江业主和旅游人群提供服务。

点评:徐汇滨江区域发展已经进入快车道,作为区域内首个可售商业综合体项目,绿地汇中心搭上城市发展的顺风车,又具备首发优势,投资性良好。

制胜语录



张玉良
绿地控股集团
有限公司
董事长、总裁

致力于创新驱动、转型升级,全面提升效益以及竞争能力,2012 年绿地重点关注刚需支撑力强的区位和项目,也正因如此,今年的业务结构调整极大地推进了我们的发展。

年度瞬间



绿地汇中心热销,定销额轻松破 10 亿。

金地：引领人本生活

2012 年是金地集团重塑再造的一年,有产品为王的品牌力,有令人惊叹的销售力,有谋定而动的战斗力。

年度竞争力指数 ★★★★★☆

1、深耕一二线,稳步进入三线:金地集团华东公司深耕上海、南京等核心城市,进入江苏和安徽三线城市;
2、发挥优势,合作开发:继与星狮集团合作以外,与绿地、保利也开展了项目合作;
3、拓展融资平台:金地集团海外发债,创 A 股地产公司首次海外发债成功案例;
4、一体两翼,提升经营能力:加大对商业地产的研究,寻找更多发展机会。

年度影响力指数 ★★★★★☆

2012 年,金地艺华年爆红上海,开盘 2 个月销售额超 6 亿元,再次证明购房者对金地品牌的信任以及对“褐石系”产品的喜爱。

点评:艺华年乃至早期的金地艺境美誉度都很高,主要来自金地品牌对旗下产品研发的不断钻研与推陈出新。

年度产品力指数 ★★★★★

“天字系”是金地高端项目的符号,佘山金地天境更是品牌在上海最具“范儿”作品之一。豪宅的价值在于鼎级的生活享受和尊贵的宾至服务,用 10 个亿打造服务团队,在这个逐利的地产圈,听起来似乎是“疯了”,但金地的这帮人正在这么干。

点评:金地人相信,唯有价值突破,才有豪宅突围。2013,天境准备好了。

制胜语录



陈必安
金地集团华东区
董事长、总经理

秉承“科学筑家”理念,金地集团华东公司将 25 年筑家经验带到了格林世界、未来城、湾流域、天御、天境、艺华年……公司始终秉承“引领人本生活”的开发理念,实践“用心做事、诚信为人”的企业文化,努力打造更人本的居住体验。

年度瞬间



9 月 15 日,金地集团收购香港星狮地产,由星狮地产控股的上海松江山语原著项目也正式改由金地集团开发。该项目剩余用地计容积率面积约 74.5 万平米,是上海稀缺的山水大盘,预计明年 6 月底开盘,以 90-150 平方米的精装公寓入市。

复地：以人为蓝图

2012 恰逢复地集团成立 20 周年,作为复地集团的创始城市,复地上海以“深耕区域,精品立市”为发展原则,逐步形成住宅、商业、产业地产等多业态综合开发的发展模式。

年度竞争力指数 ★★★★★

为了实现“十年百亿”的战略目标,复地形成了“开发 + 投资”双轮驱动的战略发展模式。

点评:凯德置地、铁狮门等都是国际上采用双轨运营模式的成熟外资房企。而在中国本土开发企业中,复地可谓最早尝试这种模式的房企“先驱者”。

年度影响力指数 ★★★★★☆

2012 年,复地上海公司携御西郊、中环天地、申公馆、帕缇欧香、金石湾、钢领、地杰国际城、新都国际等众多住宅、商业、办公、产业地产项目拓展上海市场。

点评:多业态综合开发格局持续提升复地上海市场的影响力。

年度产品力指数 ★★★★★

复地·御西郊成为今年上海楼市最成功的大平层豪宅项目代表。浦西楼王的成功签订与销售额成功突破 10 亿的新闻成为低迷房地产市场下高端产品的一贴兴奋剂。

点评:复地集团坚持“以人为蓝图”的品牌理念,继续致力于以人性化的视角,为客户提供最佳的人居空间和投资增值的解决方案。尤其今年在上海市场推出的两项高端产品,虽然项目性质分住宅与办公,但精准定位和优异品质赢得市场认可,为复地未来在高端市场的发展奠定了基础。

制胜语录



蒋建军
复地集团上海总部
总经理

建筑必须融合地域的文化、居住者的文化,才能成就自己的气质。当我们专心于以人性化的视角为客户提供最佳的人居空间,以精心的设计、精致的建造和精心的服务,为客户打造建筑的精品,必能赢得客户,收获市场!

年度瞬间



8 月 31 日,由复地集团和 SMG 纪实频道合作拍摄的大型专题纪录片《西郊传奇》正式启幕。

九龙仓：百年实力

百年港企九龙仓,在高端物业领域拥有深厚的功底,新华路一号和玺园是其在上海成功运营的作品,虽然行事风格相对低调,但市场业绩表现优异。

年度竞争力指数 ★★★★★

近年来九龙仓一直看好内地市场,仅华东区域已在上海、无锡、杭州等 6 个城市拥有逾 630 万平方米储备量。

点评:九龙仓拥有丰富专业的地产开发经验,海港城、时代广场、种植道一号、擎天半岛等都早已具有广泛的影响力,而在内地市场的标杆作品不断面世,充分展现了九龙仓实力和对未来的信心。

年度影响力指数 ★★★★★☆

2012 年,新江湾城的九龙仓玺园前 11 个月的销售业绩高居全市 4 万以上高端公寓成交金额排名前列,成为新江湾湾高端豪宅的品质标杆。而位于淮海西路绝版地段的新华路一号项目同样受到许多境内外顶尖人士的关注与追捧。

点评:新江湾城和淮海路新华路的地段优势以及产品自身品质优势,成就了九龙仓在上海的标杆之作。

年度产品力指数 ★★★★★

至 9 月份,玺园项目已处于全现房销售状态,成为 2012 年新江湾城最先交房项目。而压轴 303 平方米大宅“宝玺”的登场更是再度夺人眼球,以真实可鉴的品质再御江湾。

点评:每一次加推,玺园都以业绩御领沪上高端楼市,每一次面世,玺园都以自身品质领誉新江湾城。

制胜语录



胡秉
九龙仓华东区
域副总经理

港资房企往往会在慎重选择一块土地之后,通过“精雕细琢”而实现土地价值最大化,这样一种做法正是一种负责任的态度。这是一种尊重土地、尊重历史、尊重时代的理念,不盲目追求利润,而是寻求产品本身的时代性与延续性。

年度瞬间



7 月,玺园推出压轴大宅“宝玺”。