

“做生活方式服务商正是对集团实现可持续发展的路径探索。我们希望世茂的客户得到的不仅是一套钢筋水泥建成的房子，而是独特鲜活的一种生活方式。

——世茂集团副总裁 蔡雪梅

>>2013 行业启示

固有的盈利模式不会一直有效，世茂一直在思考如何能在第二次竞跑中领先，如何能在未来的商业模式当中找到最好的方式。



人文样本 | 世茂·佘山里

做生活方式服务商

万科入股银行、恒大卖矿泉水、世茂办生活艺术展。当房企“跨界”逐渐成为一种常态，各方对其原因的解读，也从简单给这些房企贴上“多元化”或“转型”的标签，深入到对当前房地产行业发展模式的反思。

对于这一点，世茂集团副总裁蔡雪梅感受颇深。在她看来，房地产的诸多企业纷纷跨过 20 年的发展历程后，行业的变革是必然之势，一些嗅觉敏感的企业在关于未来竞争战略的思考方面已经十分深入。而世茂思考的结果，则是以互联网的思维和技术整合全球资源，未来成为生活方式的集成商、设计商和提供商。

自 2013 年 6 月开始，世茂便开始以大数据应用为基础打造云服务平台。目前已形成了教育云、健康云、商旅云、消费云、定制云五大模块，并在上海、南京、成都、南昌、武汉、青岛等

多个城市的世茂项目持续落地。在引入 IT 界的云概念，构建服务平台的基础上，整合各行业的顶尖资源。从现在的情况看，世茂的这一战略得到了很多战略合作伙伴的认可。

比如，世茂集团旗下的世茂熙康，专注于为世茂业主提供全面健康医疗服务。世茂联手新东方集团，关注倡导终身学习，打造社区学习单元，为世茂业主全面引入优质教育资源等等。

“我们认为，未来最大的生意不是卖一次房子赚多少钱，而是每一个业主的生活，包括健康、教育、文化、艺术、旅游、商务，而且世茂希望提供给业主的都是最好的资源、最低的成本，能够让业主最方便便捷地获取到最好的生活服务品质，我相信这才是真正最大的优势，这正是现在所提出的做生活方式的设计商、集成商和服务商。”蔡雪梅说。

[重点动作]

世茂佘山里位于佘山板块中心区域，兼备佘山原生自然景观与成熟配套等资源。作为世茂重点打造的创新型纯别墅项目，世茂佘山里规划所有物业均为联排、双拼别墅。

除精雕细琢的产品打造和佘山无与伦比的自然资源之外，项目最大的亮点便是世茂的“云服务”了。

作为集大成之地，世茂“云服务”战略的价值在世茂佘山里体现的淋漓尽致。“云服务”所涵盖的教育、医疗、商务、消费、定制五大模块资源都将在项目上落地。

市场和客户则对世茂“云服务”创造的客户价值报以积极反响。2013 年前 10 个月，世茂提前完成了 2013 年全年的销售目标，前 11 月累计销售金额更是突破 600 亿元，达到 606 亿元，整体销售金额同比涨幅高达 56%。

人文样本 | 绿城玫瑰园

造给懂豪宅的人

“高端产品的界定已由单一的品质之争逐渐演变为综合实力的较量。对豪宅来说，地段、环境、装修等‘硬件’要素缺一不可。”上海绿城玫瑰园项目总经理翁卫对于高端产品有着极高的要求。

翁卫认为，顶级豪宅一直涵盖着投资和居住的双重属性，区域稀缺性和产品形态定位，决定了豪宅项目的投资价值，而真正能够带着豪宅客户群去体验优质生活方式的豪宅，更容易获得市场的认可。

绿城作为一家深耕人文理想主义的高端物业营造商，一直向市场输出高品质产品。

2013 年，上海绿城玫瑰园完美的诠释了顶级豪宅的双重属性，“玫瑰园项目在产品力和创新力上别具一格，无论是从园区规划还是室内设计、圈层服务都实现更大突破，领航国内豪宅人居

价值标杆，全面而深入的实践‘中国梦’。”翁卫介绍道。

正是绿城对于完美品质和理想的坚守，造就了玫瑰园顶级豪宅价值，并拿下了 2013 年全国别墅销售冠军的荣誉。“一个前瞻而优秀的项目，需要一群真正懂得它的人来传播。因为顶级的豪宅项目业绩，更多的是依赖先天的稀缺资产价值评定。”翁卫如是说。

然而，能够购买这类豪宅的市场是相对窄的，面对的客群也是更加挑剔和更富个性。

从上海绿城玫瑰园的业主来看，很多都是来自房地产和相关领域，他们作为意见领袖像对待自己的作品一样又将更多朋友带到玫瑰园。翁卫感激道：“上海绿城玫瑰园能够取得今天全国别墅销冠的佳绩，离不开这些真正懂得玫瑰园的人。”

[重点动作]

优质的自然资源是顶级别墅最大的王牌，也是成就其世界级别墅品质的最关键因素。上海绿城玫瑰园位于上海西南腹地闵行区，坐落于占地 9.6 平方公里的上海旗忠森林体育城内，作为上海地区容积率最低的豪宅区，上海城区容积率 0.2 以下的 18 个地块，旗忠板块独占 17 块。

另外，优良的品质是豪宅的根基，更是住宅品味的表现。主打高端住宅产品的绿城，对品质的坚守已闻名业界。作为凝聚心血的传奇力作，上海绿城玫瑰园以上海老洋房为蓝本，融合法式、意式、英式等多种经典建筑风格，形成具有自然感、时间感、人文精神的社区氛围。

“‘人能弘道，而非道以弘人’。一个前瞻而优秀的项目，需要一群真正懂得它的人来传播，我希望这样的人能越来越多。

——上海绿城玫瑰园董事总经理 翁卫



>>2013 行业启示

2013 年在相对宽松的宏观环境下，市场全面复苏，整体表现良好，上海绿城玫瑰园也斩获了 2013 年度全国别墅销冠，整个行业的热度持续不减。