

66

随着城市的扩容和人口的激增，城市环境污染几乎是不可避免的，希望我们的产品在打造好配套、高品质人居环境的同时，能够给购房者提供绿色的宜居生活。

——昆山中金花桥置业有限公司董事总经理 何剑峰

>>2013 行业启示

冬天快过了，春天自然不远了。目前，市场已趋向基本稳定，建议房企一定要把握好城市化进程的春风，稳步前进，坚持创新。



绿色样本 | 佛奥中金棕榈湾

精工细作 终成不凡

“两年前开售的一期景观高层应于2013年9月底交房，为确保按时交房，让一期业主顺利入住，公司各部门严格按计划节点执行，加班加点，各个环节严格把控，终于按时保质地达到交付条件，迎接了首批业主的顺利入住。”回忆起今年佛奥集团的心路历程，何剑峰不无骄傲地表示。

佛奥中金棕榈湾的产品定位，是将项目打造成为花桥国际商务城区域内最高品质的首席居住区。为此，项目特聘请了星河湾的设计团队——WY国际设计机构统一规划，而最终，项目呈现出的生态健康的社区氛围，人性化的高端配置也赢得了市场的认可。

然而，打造这样高品质产品的过程，却不像外界看起来那么容易。

为了让项目的水“活起来”，项目花

费大量的人力物力将中心湖与外部水系连通，并将自然的河道引入护城河，使棕榈湾最终能够“水声潺潺，处处亲水。”

“东南亚园林风情的营造看起来简单，但实际上对细节的要求非常高。”谈到打造“首席居住区”过程中遇到的困难，何剑峰感慨颇多，“植被的养护是我们日常工作中很花心思的一件事。上海属于亚热带湿润季风气候，冬天气温能够达到零下。在这样的温度下，要让社区数百棵成年棕榈树和数十种东南亚植物健康生长，就必须做到精养。”

在棕榈湾项目，笔者看到一株株本应在热带生长的植物此刻已经换上了“冬装”。也许，正是由于这种对细节孜孜不倦的追求，才能使得棕榈湾克服重重困难，最终成功地打造出了昆山区域内首屈一指的标杆楼盘。

[重点动作]

佛奥中金棕榈湾一期现房充分体现了棕榈湾的产品力特色，高贵大气的外立面和公共大堂，巴厘岛风情的园林景观，初具规模的护城河和中央湖景，展示了“花桥第一品质楼盘”的风采。

借一期景观高层现房的示范效应，集团顺势推出了二期景观高层，除延续了一期在产品力方面的特色外，更在户型设计上有了进一步的创新，房型布局大气方正，动线合理，附加值高，户户送一房，再度获得市场的极大关注，2013年10月开盘当日3个小时完成销售2亿元，去化达80%。

绿色样本 | 新城地产

“地产之梦”贵在坚持

“我从事地产行业十几年，经历过这个行业辉煌和低谷。这一路走来，我对这个行业是充满感情的，有过意气奋发，有过深入思考，在我的内心深处，一直希望房地产能够回归本源，保持最初的一种纯真。”江苏新城地产股份有限公司助理总经理陈雷表示。

“我们需要善待每一块土地，从产品、规划、使用功能等多方面来进行研究，希望通过我们的这些努力，可以让每一块土地都能发挥最大的价值，希望几十年之后我们还能津津乐道那些我们曾近开发过的项目。”

新城地产正是凭借着这样准确的

市场定位和严谨的战略决策，在历经20年的创业成长与稳步扩张后，将公司业务成功扩展到涵盖常州、上海、南京、苏州、昆山、无锡、杭州等城市的长三角核心区域。也正是凭借着对于房地产之梦的坚持，新城地产上海公司历经十年发展，先后开发了十几个知名楼盘，积累了众多区域开发经验。

“每一个开发的项目，都承载了新城地产的中国梦，这个梦是‘让幸福变得简单’，这个梦是‘专业创造价值’，这个梦关系着每一个购房者的梦想。我们希望这个梦可以不断地实践，不断的成长，最后变成一个中国梦。”陈雷总结道。

[重点动作]

2013年新城地产以高昂进取的姿态，在深耕原有区域的同时，不断开拓新的区域。2013年新城碧翠荣膺上海金额前十楼盘；新城香溢澜庭9月开盘热销4亿，占据了嘉定高端改善市场的一席之地；新城昱翠湾成为宝山第一个“日光盘”项目，创造了楼市神话；馥华里11月开盘热销，获得了嘉定最具价值洋房称号。

66

我的地产梦想就是让房子回归客户，让房子真正还原其居住空间与功能，脱去投资产品的外衣，用不断更新的好的产品去满足人们的居住需求，去给所有人的梦想安一个‘家’。

——江苏新城地产股份有限公司助理总经理 陈雷

>>2013 行业启示



土地市场每天都在上演着“速度与激情”。但是静下心来，纵观这十年的上海房地产市场，我们往往发现，其实我们对于我们脚下的土地还不够善待。项目很多，但是精品很少。除却那些好地段，好品质的项目，上海十年房地产开发的高歌猛进，换来了一个城市的繁荣和发展，但是却没留下太多值得骄傲的作品。