

希望建发在上海做更多高品质的项目，对业主以及股东负责。同时，希望能够将冰冷的建筑赋予情感，成为一个个温暖的家。

——建发房地产集团上海有限公司副总经理 田美坦

>>2013 行业启示

建发·璟墅受到市场认可，主要是对客群的定位比较准确。在高端住宅市场，大部分客群的年龄在 30 岁到 40 多岁，这种阶层有一定的社会地位，需要一个类似别墅的建筑，另外要满足一些私密性。而我们的项目恰恰能够满足这种需求。



人文样本 | 建发·璟墅

用品质完成梦想

新江湾城板块唯一使用地源热泵的别墅项目，国际一线品牌的精装修配置。建发集团以一种“不计成本”的方式打造出了湿地公园边的全成品纯别墅社区。

2013 年上海楼市高端楼盘竞争激烈，但在大平层的冲击之下，别墅却成交萎靡。在此情况下，建发·璟墅今年两次开盘都取得了不俗的业绩。

“在新江湾城，买总价 1000 万左右住宅的选择不少于 10 个，而且都是大开发商所开发，竞争相当激烈。”田美坦说。对此，建发璟墅在产品的研发上下了很多功夫。如把精装修的高标准做到极致，以避免入住后装修的噪音污染等等。

实际上，今年别墅成交不足，也源于产品的稀缺、土地批复受限、别墅呈现边缘化趋势的影响。距离城市越近的别墅价格越贵且供应稀缺，而价格较为便宜的别墅，却远离城市中心。所以，建发璟墅的热销绝非偶然，在一定程度上，体现了当下市场

“板块价值+产品价值=热销”的典型模式。

中国梦、上海梦、别墅梦，田美坦以小见大的阐述他的地产梦想，“对于置业者而言，中国梦就是一个关于‘家’的梦想。”之所以如此重视项目的品质，也正是源于这份对于置业者的责任感，圆置业者一个全成品别墅梦。

关于上海中高端市场的未来，田美坦说：“上海的发展空间还很大，但对开发商的开发能力要求也很高。”这主要是因为上海的置业者非常理性、务实，特别是今年以来，只有高品质的产品才能真正的打动客户，田美坦表示。

今年，以建发璟墅为代表的中高端项目不断求新求变，为上海的中高端市场带来了众多“久违”的标杆楼盘。在调控逐步收紧，市场趋于理性的背景之下，明年的中高端市场，仍将是“品质”说话。

竞争，永远也不会平淡，建发璟墅已经走在了前面。

[重点动作]

建发璟墅位于江湾湿地圈，毗邻五角场。从选址来看，项目兼得自然环境与城市繁华的双重价值。

在产品打造方面，建发璟墅将配套、建筑、景观、花园、空间五大标准合一，入户花园结合前庭后院，湿地资源与滨河景观相呼应，无论是约 2000 平方米大师会所，还是园林景观、空间户型的内外全奢装，都不惜成本最大程度地满足居者需求。

责任样本 | 爱久家园

探索新式租赁模式

“我觉得中国梦就是置业梦，每个人都有对家的渴望。”上海爱久建设发展有限公司总经理周结亭说。

“在同样的地段买一套 300 万的房子，还是花 30 万找一个麻雀虽小五脏俱全的住所，把剩下的钱用来投资和享受生活？”周结亭的开场白非常现实，他表示，希望通过爱久家园这个项目，来探索上海未来的置业观念。

2013 年，上海房价“一涨到底”。目前杨浦区在售的新房均价普遍在 4 万元/平方米左右。而新江湾城那些千尺豪宅、别墅产品更是早已将普通的置业者拒之门外。“即便在这个区域内租一套像样的房子，月租金都在 2800 元/月以上。还不得不承担物价上涨、租金上涨、经常搬家的风险和压力。”

“赚钱不是我们开发这个项目的目的，如果谈到初衷的话，我想更多的应该是一种‘责任’。”周结亭补充道。96 年创业到现在，周结亭看到了无数毕业生、创业者

无奈地离开了上海这个他们曾经深爱的城市，上海高企的房价成为了横亘在他们“置业梦”前面的一道坎。

他表示，爱久家园就是为了这类想要圆梦上海的青年和经济困难想要老有所居的人群所打造，18 年的租赁期，全装全配的户型，能够使他们无后顾之忧的开创自己的事业，把更多的资金留给机会、留给梦想，使老年人能安享晚年。

虽然今年的上海楼市逐渐趋于理性，房产逐渐回归到“居住”的本质，但是，依然有相当数量的置业者把房产当做一件使财富保值甚至增值的“投资品”。爱久家园的理念，则有可能引发新一轮的置业潮流。

“我们感觉到，当下市场的环境已经到了改变的拐点，推广这个全新置业居住理念的时机已经成熟。我们坚信，我们的产品一定能助力政府保障房政策，为创业者圆梦，真正做到节约、环保、可持续发展的现代理念。”

[重点动作]

12 月 8 日，主打精装修小户型和新式租赁模式的爱久家园在杨浦宣布正式开盘。

新式租赁模式是爱久家园的特色之一，项目拥有 18 年租赁权和转租权。价格在 20 到 35 万元之间。考虑到单身人士、已婚人士以及带小孩家庭的不同需求，项目提供了多种不同选择，并且所有户型都做到了全装全配。

此外，内部成熟的小区配套设施也是爱久家园的一大竞争力。小区建有约 3000 平方米的健身会所和 2000 平方米的商业配套。爱久建设发展有限公司总经理周结亭这样描述项目的定位：“希望爱久家园能够成为青年人群实现中国梦的一大助力。”

希望通过爱久家园引领一种全新的置业和居住理念，颠覆传统“买房传后代”的观念。人生最美好的只有短短十几年，在这十几年里做房奴，太不值得了。

——上海爱久建设发展有限公司总经理 周结亭



>>2013 行业启示

2013 年，我们的理念还没有能够引起市场的足够关注，但房地产行业在新形势下对未来置业观的探索，是挡不住的潮流。