





作为楼市的风向标,土拍聚焦了 所有关注房地产的目光。5月9日刚刚结束的那场土拍中,旭辉大放光彩, 强势进驻经开区和突的 区。一时间,"旭辉是谁?为何究和实有 样的底气?"成了人们纷纷探究的业业样 题。带着所有关切者的记者采访了 大切者的记者采访了城集团后 集团江苏区域集团副总裁兼苏南城市 公司总经理姚志强先生。

旭辉,以深耕致谢无锡厚爱

一访旭辉集团苏南城市公司总经理 姚志强

■ 旭辉早在2016年就进入了无锡,此次土拍又引发了无锡客户对旭辉的新一轮关注,您能介绍一下旭辉是一家怎样的房企? 在全国尤其是苏南有着怎样的发展历程?

姚志强:旭辉集团2000年成立于上海,20年来,旭辉始终坚持"用心构筑美好生活"为己任。对外,尊重土地、尊重客户,每当面世一个产品基本上都要做到这个板块、这个城市的精品;对内,秉承"爱拼才会赢"的企业精神,让员工在快乐健康的氛围中迸发才智,和企业一起成长。

旭辉一直以稳健的步伐,聚焦三大核心都市圈,逐步形成一二线及强三四线城市的全国化布局。目前,旭辉在全国已进入80多个城市。2019年,旭辉实现了2000亿元的目标。2017年至2019年,旭辉连续三年荣获怡安翰威特"中国最佳雇主",这在中国房地产行业里是绝无仅有的。

目前旭辉在江苏省内进驻了11座城市,开发了近70个项目,旭辉最高端的铂悦系产品也有7个在江苏。2015年至2017年,旭辉连续三年位居苏州楼市销冠。2019年,苏南旭辉城市公司成立,下辖无锡、常州、泰州三个城市,截至2019年底,整个苏南旭辉销售额突破100亿元。

$\langle\langle\langle\langle\langle\langle\langle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle$

■ 此次土拍旭辉为什么一下子就瞄准了无锡最热门的经开区和滨湖区?而且是连下两子,志在必得,请您说说对于这两个区域的认识? 旭辉在无锡又有怎样的发展策略?

姚志强:旭辉非常关注具有成长性的核心区域,自我们进入无锡以来就一直关注经开区和滨湖区,也多次参与这两个区域的地块竞拍。无锡是一座了不起的城市,在长三角一体化发展的背景下,无锡未来的发展会更加璀璨。经开区和滨湖区是



时代城社区头京图

无锡这座城市的"皇冠",是无锡真正意义上的核心,是无锡的政务中心、金融中心、科教中心、文化旅游中心、宜居中心。苏南旭辉进入无锡已是第5年,已经形成了一定的规模,需要向无锡的核心区域去发展。旭辉在无锡的发展策略就两个字——"深耕",包括布局深耕、产品深耕、服务深耕、品牌深耕。这样的城市,让我们开发商更有动力营造出更好的产品,提供更好的服务,不辜负这个城市。

$\langle\langle\langle\langle\langle\langle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle$

■ 旭辉无锡时代城项目无论是小区设计理念,还是户型设计、精装设施等等都非常具有品质感。不久前第六届"CRE-DAWARD地产设计大奖·中国"入围名单

公布,在十几个国家地区上千件作品竞争的情况下,旭辉共有26个项目入围评选并获得优秀奖。所以我们想请姚总谈谈旭辉在产品力方面的追求和耕耘。未来在无锡,旭辉的产品营造方向是怎样的?

姚志强:作为一名旭辉人,可以骄傲地说,旭辉在产品力方面十分值得称道。 2018年,旭辉集团斩获68项金盘奖,2019年,斩获57项金盘奖,在业内皆排名第一。

房子是居住的容器,更是生活方式的 舞台。旭辉将对理想人居生活的不断思考 凝聚成"品质精细、前沿时尚、全龄关怀、体 验感知、智慧科技"五大核心产品理念,以 创新和专业营造多维立体的美好居住空 间。旭辉的产品所关注的都不仅仅是业主 家门以内的一方天地,从公司到归家,从进 社区大门到业主小门,旭辉都有全方位的细致思量。旭辉为每一位家庭成员打造人性化、情景化的生活空间,不断提升社区的

未来在无锡,旭辉产品营造方向是极致产品、极致服务、品质社区、智慧科技。设计领域的最新产品系列,工程领域的"透明工厂",我们都会以适合无锡的方式,呈现给客户。未来,旭辉将在核心区项目上落实"全程无接触"的智能归家动线。品质加创新,旭辉将把高端的产品系带到无

$\langle\langle\langle\langle\langle\langle\langle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle\rangle$

■ 众所周知,社区的服务品质已经成为购房者关心的重中之重。在这里想请姚总谈一下,旭辉在服务方面有哪些特色?

姚志强: 旭辉始终秉承全生命周期服务。为了缩短业主与未来家之间的想象距离,消除业主入住家园前对未知的不安和焦虑, 旭辉在全行业率先推出一个"透明工厂", 落地后, 我们整个项目从开始到最后交付, 会组织工地开放活动, 把放心的家交到业主手中。

旭辉还有一个房屋保修中心,来保障房屋安全质量。房子只要有任何的质量问题,业主不需要通过物业,直接找房屋保修中心沟通解决。这个房屋保修中心隶属于开发商,能够更加及时地为客户解决问题。

旭辉的极致服务不仅仅是针对新项目,对已经交付的老社区也是如此。自2015年开始,江苏旭辉连续五年落地交付社区品质提升工程,用实际行动温暖江苏旭辉业主。

旭辉旗下的永升物业是全国知名物业企业,2019在物业服务企业上市公司中排名第7位。自2017年起,旭辉地产联合永升物业推出37℃社区,为业主提供营建新型睦邻社区、友好社区、活力社区的全新解决方案。

(戴琳)

THE CLOUD VILLA

四 得 鑿湖

圖。165-280㎡ 环蠡湖金线 纯低密墅居 营销中心盛大开放





备案名: 金丰观湖铂庭, 推广名: 云栖墅 预证号: 2020预销准字第027号 本广告资料仅作为要约邀请, 所示图片及文字仅供形象宣传之用, 不构成合同内容, 具体内容以会同内容及政府是终审批为准。本广告答料制作时间为2020年5月13日, 有效期至2020年7月2日, 本公司保留对广告答料修改的权利, 敬请留意是新答料