

# 点睛招商蛇口全新风貌之作 书法大师落章桐安里

10月16日，一场备受瞩目的杨浦文化盛宴——“时间之外的历史回响”文化先锋对话暨大师书法作品落章盛典，在充满艺术气息的弘安美学生活馆隆重举行。本次活动由新闻晨报主办，招商蛇口上海公司荣誉协办，旨在通过书法艺术的独特魅力，展现杨浦滨江深厚的文化底蕴，同时为招商蛇口打造的全新风貌别墅项目——桐安里的案名落章题字。

## 回溯招商历史 展望上海城市更新未来

活动当天，众多文化名人与业界精英齐聚一堂，共同见证了这一历史性的时刻。招商蛇口上海公司第一事业部副总经理李刚先生、杨浦区政协学文委副主任、知名书法家吴良安先生、《周末画报》出版人及超媒体集团商业发展总监令狐磊先生、复旦大学档案馆特聘研究员、著名文史作家张国伟先生以及知名小说家程小莹先生等嘉宾悉数出席，为本次盛典增添了浓厚的艺术文化气息。

在致辞环节，招商蛇口上海公司第一事业部副总经理李刚先生回顾了招商与上海的深厚渊源。他指出，成立于1872年的招商局，早在第二年就租用了位于虹口兆丰路东侧的耶松旧码头，定名为招商局北栈，这一具有历史意义的地点，正是如今上海公平路轮渡站的前身，也是中国近代码头货栈业的兴起之地。在致辞中，李刚总表达了招商蛇口作为时代先锋者，择址杨浦滨江的初心与决心，他强调：“桐安里项目，是招商蛇口紧跟国家战略步伐，与上海这座伟大城市共生长的又一里程碑式作品。从弘安里的问世，到择址杨浦内环滨江打造桐安里，形成‘江河三里’作品，不仅承载着招商蛇口对城市更新的深刻理解和实践经验，更是以新复古主义精致风貌别墅的姿态，实现海派居住文化与杨浦滨江在地工业文明的完美融合与复兴。”

## 名家主题分享 重温杨浦滨江时代传奇

随后，复旦大学档案馆特聘研究员、著名文史作家张国伟先生为与会者带来了一场关于杨浦滨江辉煌历程的精彩分享。他重点提到，杨浦滨江不仅是近代工业文明的起源地，更是文艺潮流的发祥地。从聂家花园的鼎盛到邵洵美时代印刷厂的潮流引领，海派居住文化与时尚先锋精神在此交汇碰撞，共同铸就了杨浦滨江独特的文化魅力。



撞，共同铸就了杨浦滨江独特的文化魅力。

## 先锋人物对话 畅谈在地文化复兴创新

在文化先锋对话环节，程小莹、令狐磊以及李刚三位特邀嘉宾，分别从不同角度畅聊了对杨浦滨江与新复古主义精致风貌别墅的理解。程小莹先生作为从小生活在杨树浦地区的土生土长的上海人，以自身的成长与工作经验，强调了杨浦滨江这片土地海派文化中的重要地位。令狐磊先生则认为，新复古主义，是用当代的眼光来看建筑，从而演绎出新的故事。因此桐安里项目不仅起到了保留海派文化的作用，更是以再创新的方式传承在地文化。李刚则从人文内涵与科技创新互相融合相互融合的角度，阐述了桐安里产品的独特魅力，他认为这个时代的产品，更加注重对人的体验感的关注。桐安里正是通过打造新复古主义精致风貌墅，让居者拾起曾经的记忆，并构建对于未来生活的想象。

## 大师授字落章 以经典赋新风貌别墅

本次盛典的高潮部分，是书法大师吴良安先生

的现场授字落章仪式。在现场众多嘉宾的见证下，吴良安大师亲笔为“桐安里”授字落章，将传统书法的精髓与桐安里的文化内核完美融合。这一刻，不仅赋予了桐安里项目深厚的人文寓意，更是对杨浦滨江文化精神的深刻致敬。在未来，家族门匾、个人印鉴等，都可邀约大师定制题字，通过书法之美，传承经典文脉。

## 先锋画作巡展 共赏艺术大家风采

此外，当代画家陈丹青的作品展也在弘安美学生活馆同步启幕。陈丹青的作品以极强的创新性和先锋性在当代艺术领域独树一帜，与桐安里所传达的新复古主义精神不谋而合。本次展出的三幅画作以新颖的创作手法连接传统与新潮，为与会者带来了一场视觉与精神的双重美学盛宴。本次大师落章盛典不仅是一次文化的交流与碰撞，更是一次对杨浦滨江文化精神的深刻挖掘与传承。桐安里作为招商蛇口打造的全新风貌产品，不仅承载着对历史的尊重与致敬，更以新复古主义精致风貌别墅的姿态，为上海的城市更新注入了新的活力与可能。未来，桐安里将继续秉持创新精神，探索在地文化，为上海的城市发展贡献更多力量。

## 营销创新+产品迭代，招商蛇口“晒”出黄金周成绩单

央行降准降息、北上广深接连落实松绑楼市调控……政策“组合拳”的集中落地，不仅提振了市场信心，也为今年国庆假期多地楼市出现火爆景象注入强劲的动力。

据专业机构监测，22个重点城市十一期间认购面积环比上升12%，同比上升26%。而以招商蛇口为代表的资金实力雄厚且拥有优质项目布局的龙头房企，领先本轮复苏势头。数据显示，招商蛇口7天全国累计4.34万组客户到访，获得125亿元的销售业绩。

### 线上线下组合出击 强劲表现提振信心

国庆假期，在积极响应政策导向的同时，招商蛇口深挖客户需求，创新营销策略，线上线下齐发力。招商蛇口在全国多地的项目来访量和成交量全面上涨。据了解，国庆期间招商蛇口在全国39城、129个销售项目开展了首届「金秋好家节」主题活动，吸引了近10万人参与。而在线上，招商蛇口在全国开展了1012+场直播，近38W+网友进入直播间热聊国庆趣事、线上选房。

业内人士认为，国庆举办的「金秋好家节」主题活动，正是招商蛇口一直以来始终坚持“以客户为中心，为客户提供全维度、全周期的服务”的体现。在住宅产品热销的同时，招商蛇口旗下的多元业务也同样点燃了市场

的热度。

国庆期间，招商蛇口旗下海上世界、招商花园城、花园里等购物中心，除了「花海礼遇」的氛围包装，还精心策划举办了国潮盛典、街舞赛、篮球赛、马戏团巡游、知名Coser空降、奇趣乐园、假日音乐会、IP快闪等一系列丰富精彩的假期活动，为其全国33家商场带来了日均销售额同比提升17.6%，日均客流同比提升13.7%的亮眼成绩。

### 扎根好房子赛道 持续迭代产品力

国庆假期的表现只是招商蛇口备受市场认可的一个缩影。类似这样的“剧情”已经在今年多次上演。比如，招商蛇口今年在全国新推出的产品均有较好的市场口碑。5月，长沙天青府项目首开当日认购148套，当月销售166套，成为长沙全月单盘销售套数第一的项目；同月，上海臻境项目首开，以约7万/㎡的均价，首开销售16亿，引爆上海楼市；6月，武汉武昌序作为武汉内环首个准四代住宅正式亮相，首开当日实现权益认购金额5亿元，首开地价覆盖率56%；8月，合肥招商玺首开7天卖了8个亿，24号新加推当天成交超6亿，创下合肥多个第一；8月末在郑州，林屿境作为招商蛇口在郑州的首个四代住宅获得市场认可，收获187套的首开业绩，三季度荣登全市红盘TOP1。

有业内人士指出，近年来各大房企疯狂

卷产品力，招商蛇口持续升级迭代产品力，打造好房子标杆，除了调整投资战略、资源更加集中之外，企业在提升产品力方面也花费了不少努力。据了解，招商蛇口形成了一种持续迭代的长效机制，从需求收集到深度研究，再到打造试点标杆项目形成标准，最后发布焕新风格产品力成果，能够多方面适配客户的需求。同时，针对产品保障也进行了组织体系上的调整，提出首席设计产品经理的制度，以此保证产品体系可稳定输出。具体到产品体系方面，招商蛇口围绕客户需求及审美的变化，提出了新的3+1产品体系，包括天青、启序、揽阅3大产品线，分别对应现代东方、人文美学、自在乐活的产品风格，以及以“玺”为名的高定豪宅风格顶级产品系列。

值得关注的是，招商蛇口凭借匠心产品力获评“2024年全国房地产行业十大卓越品质企业（开发）”TOP5，旗下招商积余跻身“2024年全国房地产行业十大卓越品质企业（物业）”TOP2。在克而瑞2024年上半年产品测评中，招商蛇口佛山华玺、长沙天青府、上海臻境、杭州璀璨映澜等项目分别入围高端、轻奢、品质十大作品榜单。

### 以招商式交付新解答 预见城市更美好未来

在保证高品质的同时，招商蛇口在项目交付方面也毫不懈怠，今年上半年实

现累计交付74批次合计3.7万套，并收获了良好的市场和业主口碑，其中不乏提前交付的项目。

西安公司将平均交付周期锁定在15.6个月，招商臻境、招商玺均在两年内交付，招商云澜则是提前了整整半年。上海公司打造的招商虹玺，是上海今年首例“交房即交证”试点，更是联袂上海虹口区不动产登记中心，首次将所有权登记行为与交付工作并联开展。合肥公司的臻境项目，也凭借在合肥市场深耕7年积累的产品实力收获了业主的广泛赞誉。

据悉，在提升交付力方面，招商蛇口公司内部也采取了一系列举措，并从总部端口筛选重点项目提前半年，甚至是提前一年进行跟进、关注，保证交付呈现同实景展示一样地惊艳。下半年，招商蛇口预计有上百批次的项目交付，届时将上演一场以品质为底色的招商式交付。

过去的45年间，招商蛇口持续专注于为不同家庭打造理想的居所，并坚持不懈进行创新与迭代升级，才有了市场看得见产品力和实力满满的交付力。作为美好生活承载者，未来，招商蛇口将继续坚持长期主义，打造出更多令人满意的产品，交付美好生活，与城市共成长。