

徐汇滨江，十年新玺 共见人居发展新进程

10月28日，“徐汇滨江，以玺见新·领潮贵雅时代尊享会暨沉浸式艺术之旅”举办。聚焦新时代高阶居住再定制，海上·清和玺从徐汇滨江出发，回归人的居住本质，迭代中国高阶人居生活。

招商蛇口布局全国，以“十年新玺”为契机，展新下一个时代的领先探索。从2014年深圳招商双玺到北京招商玺、上海外滩玺，招商蛇口始终致力中国高阶住宅的探索。2024年招商产品力迭代，招商十年积淀，“玺”“序”系作品，为中国展新。新一代玺系贵雅作品，海上·清和玺辉映上海，优雅启幕。



处处皆原创，细节皆高定

十年新玺，聚焦徐汇滨江潮头，以百年徐汇贵雅，复兴清和文脉为设计理念，汇聚国内各个领域最适合的设计大师团队，联手定制，将百年贵雅之美融入空间，探索新时代的审美内在。聚焦人居未来之路，招商十年新玺产品力构建再出发。回归用户生命周期，结合上海徐汇历史与徐汇滨江的艺术特性，以“产品定制”“服务更新”为两大创新支点，延伸出长远居所的深刻内涵，领潮中国新的“贵雅艺术居所”。

十年新玺以开创性设计，处处原创细节高定，跨越昨天与今天的产品分水岭。在归家落客空间定制中，每个细节都花大量时间讨论推敲，打破传统的设计思路，谋求新的产品迭代。对于归家而言，最重要的就是对生活仪式感的唤醒与再造，十年新玺定制了“面阔九间”的归家落客规格。整体的归家落客尺度设计复刻《周礼·考工记》中“面阔九间”的

设计，为归家落客空间，营造更深层次的文化寓意。在归家主入口，专程为业主定制“海派漩心”艺术装置。形象缘起于玺系图腾山茶花符号，并将其渗透在围墙、入口、铺地、执手等等各处，共同形成百年贵雅，绵延不绝的审美象征。

为上海定制，为生活再定义

为城市定制，洞察生活的微观面，是十年新玺奢定的本质与内核。面对多雨的海上，项目决定从“优化上海雨季时刻的用户生活体验”这一关键场景着手。希望能通过空间和建筑的纽带，让业主有机会真正享受雨景。海上·清和玺将风雨连廊扩容为一个完整的归

家体系，将整个社区以约500米全域连廊体系贯通，真正做到全楼栋无风雨归家，让用户能重温白居易笔下的“户外风雨连绵，廊下月华如水”。

对场景产品力的追求与迭代，也反映在归家大堂。作为回家的最后100米，归家大堂往往最容易忽视，且角色感很少的空间。而清和玺要打造的是“回家最后100米的怦然心动”，真正为人和生活沉淀下来，成就用户生活中，格外珍贵的优雅瞬间。

让公区与灵感链接，启迪新乐趣

一个社区如果仅仅只是日常的社区配套，定然无法满足人居条件的新诉求。海上·

清和玺阔绰定制功能型公区，从人的兴趣出发，让空间与灵感链接启迪乐趣。

海上·清和玺建造总规模达约2000平方米的超级会所和景观庭院，整个社区中834户家庭尊享2000平方米的会所空间，不对外开放，让公共空间仅成为业主们的生活延伸。在会所功能设计中，十年新玺就基于用户生活五个维度的生活需求，营造无边界的法式社区泳池；能满足家人团聚的私宴空间，几步下楼就可达的健身房、瑜伽区等。更结合时下AI科技智能，打造了室内3D高尔夫，这不仅仅代表着一种个性生活效率的提高，更是一种贵雅生活的持有，贵在拥有。

金玺服务，值得托付的家

十年新玺，不忽视客户真切的普通需求，也洞悉客户的隐性需求，一切基于客户，培养真正的服务意识。海上·清和玺选用招商积余8S金玺物管团队，延续十年玺系全国高阶用户服务经验，以更专业、更有温度的服务团队，为生活书写新的故事。这种对服务的细节把控，体现在生活的每个细节中。在单元楼栋配置有7x24小时楼宇管家，随时响应生活的需要；30分钟上门配送快递及外卖服务，将幸福的距离进一步拉近；未来，金玺管家还将定制社区业主洗车服务以及酒店式代泊等，时刻为贵雅生活创造新的可能。

海上·清和玺，以“新玺”为契机，由此展开下一个时代的领先探索。在徐汇滨江多元化、全球化的生活样本里，回归人本居住场域，以百年徐汇贵雅为设计理念，将文化之美融入空间，探索新时代的审美内在，引领中国贵雅生活新模式。

万科经营服务业务营收稳健增长 多赛道 REITs 突破打通资产证券化路径

随着房地产行业深入到下半场，REITs作为一种新型的投资工具，对于房企的重要作用正在受到越来越多的关注。万科作为行业代表性企业，积极探路房地产下半场，目前已成为业内少数实现多赛道REITs突破的企业，逐步建立了行业新阶段的资产证券化之路。

前三季度多赛道业务营收稳健

根据最新数据显示，前三季度，万科实现营收2200亿元，继续坚守财务安全底线，已完成今年全部公开债的兑付，第三季度经营性现金流保持为正，回款率超100%，新增融资、再融资超770亿元。同时，万科高质量交付超11万套，销售超1800亿，产品力与精准投资能力持续提升，年内新投资项目首开兑现度100%，2023年至今盘活存量产能超470亿。在守住安全的基础上，万科经营服务业务实现营收超430亿元，同比增长6.3%，并在长租、商业、物流等多赛道实现了REITs、Pre-REITs的突破，助力打通资产、资金的良性循环。

今年前三季度，万科长租公寓业务运营规模和效率保持行业第一，营业收入突破26亿元，共运营管理约25万间长租公寓，出租率突破95%，并积极响应国家纳保政策，所管理的租赁住房中，有约12万间已纳入保障性租赁住房，在集中式长租公寓中纳保数量排名第一。与此同时，万科长租公寓业务放量运营效率，降低经营成本，1-9月前台GOP利润率为89%，继续保持行业领先。更重要的是，万科长租公寓业务在业内率先实现了发展模式的突破，打通“由售改租”模式，盘活内外部存量房源超8000间。

是，万科长租公寓业务在业内率先实现了发展模式的突破，打通“由售改租”模式，盘活内外部存量房源超8000间。

物业业务夯实基础服务品质，前三季度存量项目年化饱和和收入同比增长12%。8月，万科物业联合美团推出业内首个“骑手通行解决方案”，在全国3000多个小区率先破解“配送最后一百米”难题，为客户提供更良好的居住体验。同时，万物云持续提升员工的应急救援能力，超48000名员工通过CPR心肺复苏术认证，并已挽救22条生命。

此外，万科多个经营性业务也保持了行业领先优势。1-9月，万科商业业务实现营业收入近70亿元，整体出租率94%。同时，万科商业整体客流同比增长10%，销售额同比增长4%，合作品牌数量突破12600家；万科物流仓储业务实现营业收入30亿元，开业规模行业领先，出租率保持在较高水平，累计可租赁建筑面积超过1000万平方米，高标库稳定期出租率88%，冷链稳定期使用率76%。

积极打造资产证券化通路

更重要的是，万科已成为业内少数实现多业态、多层次不动产基金突破的企业，开始建立符合行业未来发展模式的资产证券化通路。根据公开信息显示，国内REITs市场历经三年发展，截至目前已合计融资规模超千亿元，盘活存量资产的效果凸显。但相较于全国百亿亿级的存量资产体量，当下REITs市场发展仍有巨大空间，多层次REITs市场建设有待推进。而今年以来，万科4月印力REIT



上市，保障性租赁住房REIT和物流仓储REIT也已进入申报进程，同时还成立了旗下首个商业Pre-REIT基金。不仅如此，万科的REITs和Pre-REITs基金，已获得包括中信、建信、平安、招商、泰康等众多专业投资者的支持，体现了市场对万科资产质量和运营能力的高度认可。

房地产进入新发展阶段，对房企提出了全新的能力挑战，谁能抢先做好能力准备，谁就能更好地抢占身位，在新时期获得更好的发展。万科在REITs方面的积极表现，并获得众多知名投资机构的认可，说明万科已在REITs领域建立自身优势，可以说，探路行业下半场，万科已手握一张重要的入场券。

渝水堂 高价收购

红木家具.老家具.字画.扇子.印章.像章.老服装.小人书.紫砂壶.玉器.瓷器.地址:多伦路文化名人街182号(近四川北路) 热线电话:65407260 13601926417 高经理 免费上门服务

遗失声明

上海天原(集团)有限公司进出口贸易部注册号3100000000521 12 遗失营业执照正副本,声明作废。