



画圈凌烟 一笔写英豪【名门篇】



段誉战战兢兢地打开绸包，里面是个卷成一卷的帛卷。展将开来，第一行写着北冥神功。字迹娟秀而有力，便与绸包外所书的笔致相同。其后写道：

《庄子》逍遥游有云：“穷发之北有冥海者，天池也。有鱼焉，其广数千里，未有知其修者，其名为鲲。又云：且夫水之积也不厚，则其负大舟也无力。覆杯水于坳堂之上，则芥为之舟；置杯焉则胶，水浅而舟大也。是故本派武功，以积蓄内力为第一要义。内力既厚，天下武功无不为我所用，犹之北冥，大舟小舟无不容，大鱼小鱼无不容。是故内力为本，招数为末。”

——《天龙八部》

乾坤挪移主沉浮

江湖夜雨十年灯！重庆地产已走过十余春秋。再不是直辖初年各路英雄横空出世；再不是十余年间，门派林立逐鹿群雄；弹指一挥间，十年已逝，黄沙淘尽，江湖中高手鹤立。

但江湖毕竟是江湖。树欲静而风不止。直辖十年与试验区的到来，必将打破原有格局。半年光景，全国媒体集体聚焦重庆房价，全国一线品牌开发商集体聚会，全国房企集体喊出“向重庆学习”……

人在江湖，所有的停滞，都意味着倒退；任何一个拐点，都预示着变化。当烽烟再起，乾坤挪移，渝州大地，谁主沉浮？

【人物】

王强：内力浑厚御剑行



江湖没有好坏，修行在各人。当渝州地产王国纷纷异域扩张，协信主帅王强镇定自若：“协信暂时不考虑外迁。”

是真没有打算还是另有图谋？从今年春的4盘亮相春交会，到整条协信生产线负责人飞赴深圳万科，再到城市别墅阿卡迪亚天价入市……

王强已不再像去年那么好见，他不在于公司，就在项目现场，如果两者都不是，就真的就在去公司或现场的路上。

近150万平方米的总体开发量，今年协信要集中所有内力扎根本土，扩大份额。“本地市场其实并不坏，修行高低在乎内因。”见到王强的时候，他正赶着翻阅文件，几本《最优户型3600类》摊放在一旁。

好一句“本地市场并不坏”。协信柠檬郡、协信云栖谷即将亮相，重庆设立试验区的捷报传来，柠檬郡开盘即售罄。原来，“暂不外迁”确是一种战略眼光，而近期，协信又将在土地方面有大大动作。

150万平方米，协信史上从未有过的开发体量，何以应对？内功，浑厚的内功。在王强的信念里，点石成金永远是对成功的妄想，内功更不是三五年就能练就的三脚猫功夫。所谓“太极三年不伤人”，内功必须修炼到一定程度，功力才会越来越强，之所以武当派弟子老而弥辣，原因就在于此。

14年协信产品之路，看似开发速度比很多楼盘慢，但每步都走得扎实稳健，它做过的每一件产品几乎也都成为一个时代的代表之作。主帅王强，一个在工作上追求完美的男人，他之所以属于这里，似乎也能从中悟出些共性。

梳理贯通，协信今年的产品线将更加清晰，其提出的“精品房产”品牌主张将具体到全程精品、全员精品、全面精品三方面，践行产品专家使命。

问协信信心何来？内力深厚，自然成竹在胸。

记者 高洁

【名门】

地产名门叱咤江湖

如果说，今年的地产江湖，有什么门派？本土的“中原大侠”与外来的“异域宗师”无疑是最大两派。

中原大侠 内外兼修

南慕容的成名绝技是“以彼之道，施之彼身”，主张各家武学兼容并用。直辖十年，重庆房企一直以学生自居，南下广深，北上京沪，将对手成名绝技融会贯通。深圳的户型、世界的景观、上海的建筑、北京的概念、香港的酒店式物管一一拆解后，最终以彼之道，施之彼身。

今年上半年，以龙湖、金科、华宇为代表的重庆房企，使出左右互搏之术。对重庆本土开发，以右手划方，进行稳固防守性策略，“蓝湖香颂”、“江与城”、“东方雅郡”、“金科十年城”、“秋水长天”等项目继续发力；左手划圆，对外主动出击，在成都、北京、长三角多个城市拿地开发，甚至着手跨出国门。重庆优秀的三家房企在立足重庆的战略支点上，纷纷转入外线作战。

老牌房企协信集团今年放量近150万平方米，迎来14年来的发力年，也将一鸣惊人，从城市别墅阿卡迪亚回头盘点协信做过的产品，几乎每件都代表一个时代的标准。而同样埋头做事的同创集团，在上半年推出全国史无前例的千亩城市洋房；金阳地产进军酒店业，开始住宅、商业、酒店三驾马车齐驱的多元化发展道路；以高品质百姓住房闻名的隆鑫地产跻身50强第4名。

异域宗师 纷至沓来

当“直辖十年”、“试验区”不绝于耳之时，地产界的“乔峰”闻讯而来。与龙湖、金科、华宇等本土地产集团在重庆已无意或少量储备土地，向外走形成巨大的反差。以保利、国美、融创、万达、首钢、融科等为代表的北派地产集团和以融侨、和记黄埔、万科、中海、富力、珠江、恒大、招商、广州奥园等为代表的南派地产集团高调进入重庆，并以雷霆万均之势，使出降龙十八掌之飞龙在天，令对手思之不寒而栗。特别是鲁能新城、奥林匹克花园、阳光100、富力海洋广场的成功开发，为区域的成熟和发展作出了重要贡献。

除了掘金，来学点金术的也不少。今年春交会，重庆房地产的高品质低价格让前来报道“重庆经验”的全国三十家主流媒体叹为观止；上海、广州等多位地产大佬分批组团来渝考察。

重庆，中国最年轻的直辖市、长江上游的经济中心、城乡统筹试验区，云集了全国一线的品牌开发商……一场地产名门大战已经打响。

【博文】

牛市行情无英雄

2007年的上半年，对于重庆所有地产商来说，无疑是一次丰盛的宴席。席上无短手，当然也就无英雄，因此我们再也看不到往年的一枝独秀，或者几家做庄的局面。

传统三强，华宇、金科、龙湖也许没有料到今年这个市场来得这么凶猛，而显得有些准备不足，面对今年大好行情，却没能及时调整自己产品供应节奏，因此在牛市的时候，赚多的是价格，而没有赚到数量。

而对于项目较少，资源较好的开发商，则充分把握住了机遇，阳光100与富力海洋广场的天价也只有在这波牛市行情中才有可能。而鲁能、融侨、保利则更多因为开发周期的调整问题，在这波牛市行情中，放量不充分，显得有些可惜。

而对于北部新区的开发商们，今年是一个集体解套年，原来销售郁闷的项目，今年大家都多收了三五斗；北滨路的开发商们集体收到大蛋糕，彩云湖片区也不错。只是沙区与九龙坡的开发商可能有些郁闷。因为受制于土地放量以及城市拆迁的问题，基本没有多余的产品推出，因此也就只有陪着干笑登宴席了。

都说再好的牛市也有倒霉的开发商，不过今年看来好像例外了，陪干笑的，还是脸都笑烂了的开发商，几乎都多收了三五斗。不过依据老子的祸福相倚的说法，这牛市到底是成全了开发商还是会让开发商也多吃些苦头，恐怕下半年就能见分晓。

文/香城故事

【调查】

三类企业最关注

一、本土企业，如龙湖、华宇、金科、协信、隆鑫、庆隆、常青藤、东原、东海、金阳、长安等企业。关注理由包括品牌具有影响力、产品具有创新力、物管具有高满意度等方面，资金实力和公司规模等也成为人们关注的重要方面。

二、入渝并已扎根的外来企业，如和黄、保利、棕榈泉、鲁能、融侨、珠江、绿地、复地、融汇、天江、奥林匹克花园等，这些企业已经显示了强大的生存能力，并开始在重庆市场上大放异彩。

三、新近入渝的外来巨鳄，如恒基兆业、中海、招商、恒大、鹏润，他们个个资金实力雄厚，并具有丰富的跨区域运作经验，必将在重庆市场上掀起新的巨浪。

本版稿件除署名外由记者 高洁采写

360度全方位亲子教育配套 共享50万㎡佳华十大社区成熟配套 五黄大社区核心都市圈



两代一家

Private & Harmonic Life Under Same Roof

两代人，共享生活，一家人，同门同宗

决非传统两房 5套创意样板间不可不看 首创重庆亲子社区

Private & 升级新“童居时代”

当爱选择了彼此相许，诞生宝贝计划，两代人就是一个幸福小家……
不论哪个年代，注定两代一家。

- 亲子社区，幸福体验。专业、全面的亲子配套，贴心亲子景观，360度全方位教育氛围。
- 时尚品质房，宽景户型。34㎡~85㎡户型，77㎡~100㎡，85㎡~111㎡，绝对得偿所愿。
- 创意空间，随物赋形。创意空间最大达22平方米嵌入式可变阳台，原为2房变3房。
- 创新视窗，尺寸领先。900mm教育尺度窗应用新系列，细节体现非凡品质。
- 优质园一校，十年无光。特色幼儿园+品牌幼儿园+品牌小学，真正一站式教育服务体系。
- 五黄核心区，坐享其成。五黄核心区，重庆最成熟的生活区之一，城市生活便捷休闲首选。
- 优伴华社区，大品品质。8年成熟，品质约50万㎡佳华十大社区核心生活地，品质之选。



亲子热线：6750 7718 67728 67738
项目地址：渝北区黄泥磅 601终点站 开发商：佳华地产