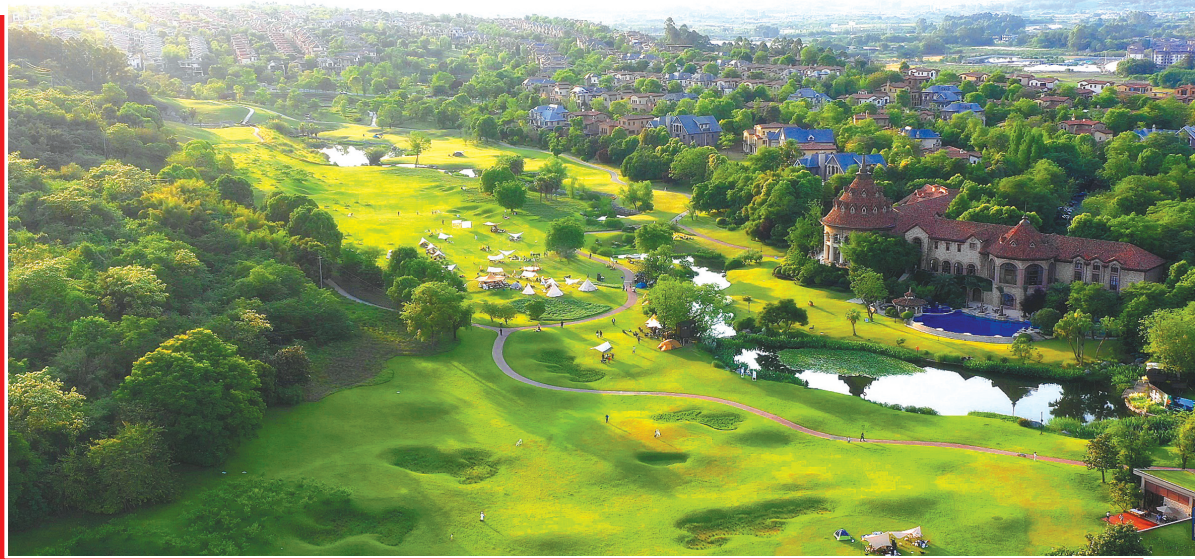


2000年，成都商品房的发端之际，优品道与成都的故事就开始编著了……

作为资格“成都牌”房企代表，从博瑞都市花园到优品尚东、优品道锦绣，从“成都四大国家级特色地标之一”城西优品道到城南、城北优品道广场，从黄龙溪谷到引爆近两年楼市的塔希提，二十余年来，这家企业始终坚守责任，与成都共进共融共成长，成就了无数蓉城市民的美好安居。

“成都牌”样本，优品道是老资格；“优品生活”缔造，成都是大本营。为此，笔者专访了优品道置地成都区域总裁胡强先生。



▲黄龙溪谷千亩生态大境已成。

引领：高端大盘专家

践行“一公里配套”
“开礼物般”产品思维

2021年，成都入选全国首批“一刻钟便民生活圈”试点，开启15分钟生活圈构建。

但实际早在2003年城西优品道开发时，“一公里配套”的“复合社区”理念就已被前瞻践行，这座近70万平方米的超级生活圈，汇集购物中心、精品华宅、甲级写字楼、星级酒店、商业街等丰富业态，带动了整个光华板块的兴起，对行业影响至深。

“早期规划居住区和办公商业是分开的，比如住在西门、购物在春熙路。”优品道的“复合社区”能有效解决商业与居住间半径过大的痛点。不仅在当时极具引领价值，放之现在、未来仍符合城市开发逻辑。

以成都为例，不断环状外拓的未来城市必然往多中心发展，区域中心不仅可缓解城市交通压力和人们生活压力，也有利于应对城市空心化困境。

作为高端大盘专家，优品道的第二个代表作品是名声在外的黄龙溪谷。20年城西优品道缔造了纵横成都的城西中心，而黄龙溪谷则通过难以超越的景观设计和高端社区理念，领跑成都别墅热销近10年。

在成都，千亩级超级生态盘的成功建构和良性运维，有两大看家项目，其一是麓湖生态城，其二是黄龙溪谷。两者共性相通，又有所区隔：前者讲求“显”，向外做社群成为市政丰沛配套的有效补充，后者追求“隐”，向内寻人与环境深度对话，成为寻求宁静、找回自我的城市桃花源。

但凡亲临过黄龙溪谷，没有人不会被其呈现的绝美实景所震撼。

这是成都大盘史上第一个拥有一公里景观引道入小区的项目。这一公里，曲径通幽，有假山有门有桥，一座桥后再接一座，缓缓打开的铁艺门后108棵双生银杏树夹道，翻过山岭一座彩虹古堡映入眼帘，穿过它是一片与天空连成线的开阔草地……

2013年，“从路边开一个大门进小区”到“以一公里超级引道逐层开启归家”，黄龙溪谷颠覆了过往大众对小区的认知，直逼眼球的景观视觉冲击力和全新的社区规划，让项目瞬间风靡全城。

“有像开贵重礼物一样层层打开的仪式感。”据胡强介绍，黄龙溪谷规划灵感来源于美国洛杉矶旁高端度假小镇棕榈泉的“bighorn”（大角羊社区），并聘请了这个众多名人所住的万亩小区的原班团队，“到达时就能慢下来，穿过桥像进入一个彼岸，弯曲道路使你行进的速度慢下来，同时通过最舒服的尺度、搭配等细节设计提升精致感，这样慢慢打开，一层层让你归于宁静。”

“好房子”破局

“优品生活”缔造还看成都

寄语：

封面映盛世，优品筑繁兴
三十年风雨兼程，见证时代的沧海桑田

十五载携手共进，共睹城市的日新月异

愿未来友情依旧，深厚如初，前程似海，星光灿烂

——优品道集团

“就阶段来说，相对于长三角和珠三角，成渝城市群还有发展空间。其他城市群城市间极差小且几乎已连片，我们还处在成都和重庆两个点连接的过程中，潜力无限。”

“第二是后疫情时代购买偏好趋向核心地段、核心资产配置，这是一个居住逻辑+时点价值的组合。”他强调房地产进入成熟阶段平均利润率平衡后产品力的重要性，“基于人们对改善居住和资产增值的要求，可以预见改善性住宅会在一定阶段内占据核心位置。”

在胡强看来，未来更多的刚需会被二手房所承接，对改善人群来说传承会变得很重要。基于此，他提到了未来房地产开发的两个主要方向：其一政府层面，通过保障房、安居房、廉租房等以及二手房市场满足基本面的刚性住房需求；其二商品房开发层面，未来应该更多聚焦在城市改善大平层和有天有地可传承的别墅产品方向上发力。

“随着时间的推移，当下的居住逻辑+时点价值就会变成更加注重传承逻辑+生活价值，更多回归到生活本身。”正如大众喜闻乐见欧美影片中的传世庄园，别墅往往被传承百年还历久弥新。“别墅的特殊性质让它能更灵活应对房屋设施老化立面脱落等问题，利于缓解当下我国房地产发展30年后普遍面临的房龄老化现实之需。”

围绕“回归到生活本身”，胡强给了第二个论据：生活节奏。他从客群角度分析了购买市区大平层豪宅的改善人群会再买一套别墅的底层逻辑。“别墅居住跟市区豪宅是两种生活节奏，对这部分人来说这是两个刚需，两种需求不矛盾，通过不同生活方式回归自身，都是为了过自己想要的生活。”

动向：“好房子”破局

产品力驱动历久弥新
塔希提2.0将重磅面世

当前，中国房地产行业正面临前所未有的之大变局，发展新质生产力，做“好房子”回应人民美好生活需要，成为企业破局的关键。“新质生产力”引导行业变化，在成都市场具体有哪些表现？房企在成都楼市保持竞争力，未来需要在哪些领域重点布局？

“房企都在往产品力方向发展，新质生产力是我们不缺房子，缺好房子。”胡

强表示，让民众住得更好更舒适是一个永无止境的探索过程，房地产未来必定有很多提升空间，而当下的产品升级主要有两大方向。

其一是更多关注业主关心的问题。包括颜值即产品形象，要求更美更高端更有品质。此外围绕“住得更好”深度探索业主行为模式，提供更丰富的生活方式与场景。

另一方面，胡强认为高科技智能住宅与建筑的结合也是趋势。例如，在智能化门窗电器系统中加入传感器，实现随环境自动开闭窗户和通风等，这样的房子未来应该很快能实现。

“不迭代就会死！新品迭代周期越来越短，像芯片般呈几何级数加速，产品也一样。不只房产，未来任何一个公司要生存，都必须在这方面下功夫，必须让消费者享受到更好的产品、更多的服务才能撬动成交。”他说。

从城西优品道到黄龙溪谷，优品道作为老资格“成都牌”美好生活运营商，始终坚守产品力创新，且历久弥新。2023年，黄龙溪谷战略级组团塔希提“登岛”，以不受定义、独树一帜的前卫风格和生活方式掀起“塔希提风”，在全国引发强效风暴，吸引多地从业者前来参观，也培养了一批“追随粉”，目前在武汉、广州等城市能看到一些“塔希提风”建筑。

围绕产品创新，黄龙溪谷接下来将有何新动作？

据悉，在塔希提基础上，黄龙溪谷2025新年将重磅推出塔希提2.0，或于近期面世。据胡强透露，2.0新品同样站位塔希提组团，设计风格及用材与塔希提一致，产品力一脉相承。而更大的想象力在于，产品形态让人惊喜：“我们希望在当前行情下做所有中产阶层都能拥有的低密度住宅。面积段会更轻盈一些，比如150㎡别墅有天有地有花园。”

值得注意的是，塔希提2.0地面三层每层均带大花园，包括一楼地面大花园、二楼大露台和三楼主卧外的超大平台。同时得益于三级台地地形，后排第三层可以从前排屋顶望出去很远，享有无敌视野。“户型不仅好用，更能根据业主需求按需调整，从颜值到内部功能、布局都非常完善，层高、挑高、开间等尺度感也完全足够。”

火出圈的塔希提“桃源”，历久弥新的“谷主”理想，高端丰富的“优品”生活，这次或将有难得的上车机会了。

(文/毛茂沙 图/优品道集团)



独树一帜的“塔希提风”建筑。

市场：两个刚需 改善需求注重传承逻辑 别墅产品或成重点

从2024年年初各项新政陆续出台，到2024年12月中央政治局会议时隔14年后再提“适度宽松”，政策“连环锁”下房地产迎来哪些变化与机遇？行业深度调整下，成都楼市表现如何？

胡强首先肯定了成都市场的超强韧性。基于欧美日发达国家及我国城市发展历史，大城市往去中心化方向发展、城市向城市群发展是必然，而目前中国西部只有一个城市群，成渝未来吸附力和发展效能将持续很长一段时间。

他指出，对比已见规模的长三角、珠三角、环渤海，成渝城市群发展起点更低，发展空间和增长速度会更快；加之近来提出的概念，全国均衡性发展也要求提振西部。此外他认为，从大城市的向心吸附力来说，西部人口也会向成渝城市群汇集。