

## 《优享家》编组

顾问委员会：倪建达 季岗 杨彪 陈安民 黄非 叶维琪  
钟涛 李滨 周燕 林应清 王一民

出品人：季岗  
刊头题词：陈安民  
总编辑：黄非  
执行总编辑：张亦青  
编辑：邱鸣 罗琪 傅蓉 陆瑜 袁佳  
策划编辑：M叁SHANGHAI

城开会总部地址 (ADD)：  
上海市虹桥路1号港汇中心一座43F  
43F, No.1, Hongqiao Road, Shanghai

邮编 (Zip)：200030  
电话 (Tel)：021-64472222  
网址 (Int)：http://www.siud.com  
微博 (Weibo)：http://weibo.com/siud  
电子邮箱 (Email)：club@siud.com

声明：本刊中所有内容仅代表作者本人观点，与本刊无关。本刊物为上实城开内部刊物，任何机构、个人如欲转载、编辑本刊文章、图片，请与本刊联系。

## 目录 CONTENTS

### 城市印象 URBAN IMPRESSION

- 01 皇城根儿，生活的味道很地道
- 07 何三坡：隐居在北京
- 11 悠游北京，别到人多的地方去
- 17 博采四方精华，细品京城小吃

### 专题策划 FEATURE

- 19 更满意的2013
- 21 城开商用物业：打造殊享生活体验
- 23 申大物业：扎实迎接新挑战
- 25 继往开来，不断成长
- 27 上实城开2012年度满意度调查结果
- 29 体现在目标上，落实在行动里
- 31 巩固优势，直面问题，提升服务

### 城开视角 PERSPECTIVE

- 33 市场挂拍两旺，土地市场暖冬迎春
- 35 万达：第四代产品蓄势商业地产黄金十年

### 城开动态 ACTIVITY

- 37 上海城开倾情奉献“网聚明日之星”上海城开迎新网球邀请赛
- 39 万源城·尚郡首批精装公寓圆满交付
- 43 城开中心，抢占未来市场先机
- 45 游站：国内首家专业数码互动娱乐平台诞生
- 47 西安：热烈祝贺欧亚经济论坛项目三期工程正式启动
- 49 城开会组织章程
- 52 优享家向您约稿



## FOREWORD 卷首语

老皇城北京，历经几朝变迁，仍不掩雄浑古朴的古都气象，一直位居各领域中心，令无数人向往此地。2008年北京奥运会，全国乃至全世界人民都将目光放在了北京。紫禁城、长城，古朴的北京城。鸟巢、水立方，现代的北京城。

千百年变迁，北京始终不变，也始终在变。

不变的是雄浑巍峨的古都气象，变的，是城市的更新；

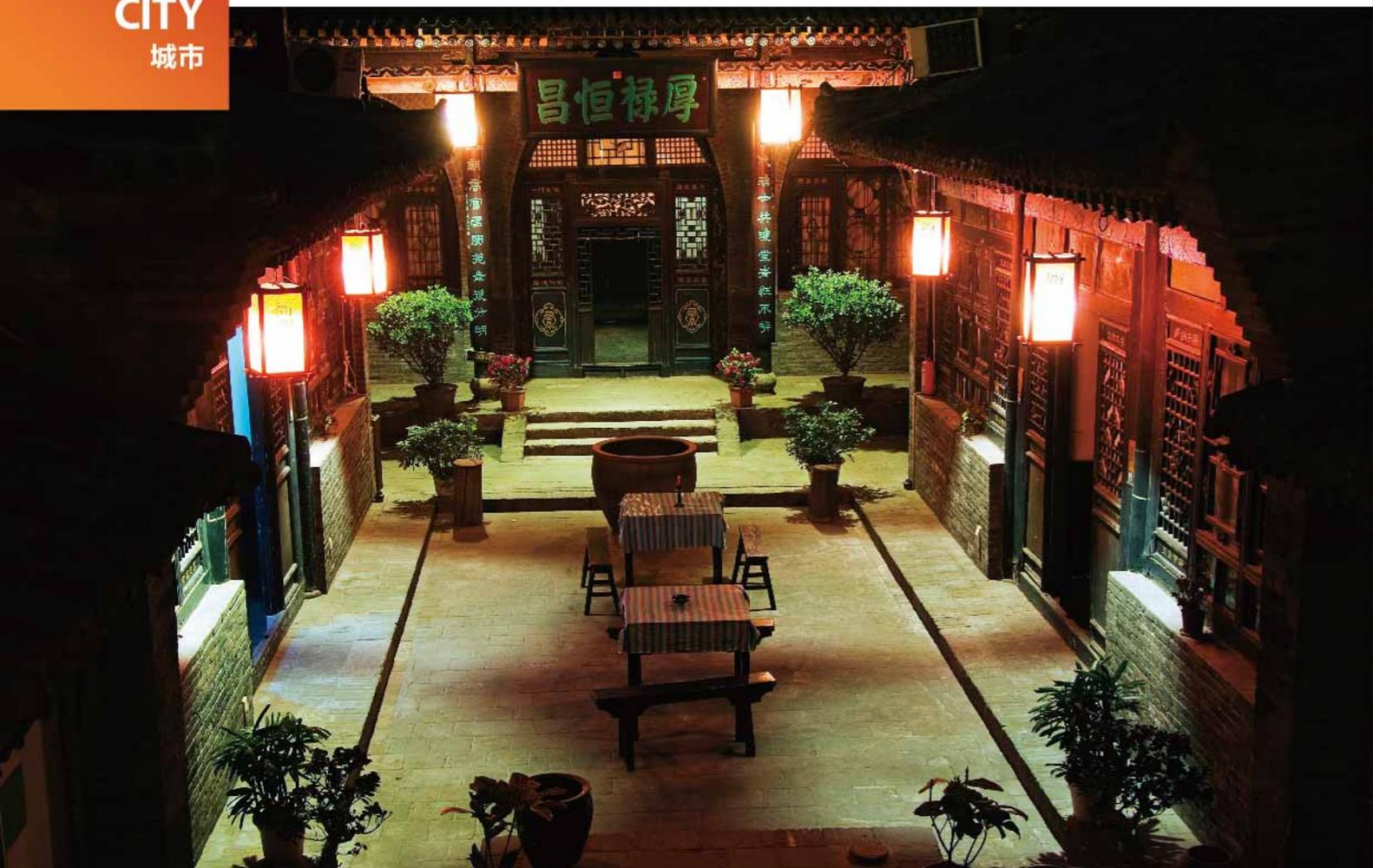
千百年来，北京一直位居政治、文化、经济等各领域的中心，至今依旧，令无数人向往。

今日，虽有“北上广”并驾齐驱，但帝都的王者风范，却是谁都无法取代。

上实城开以上海为中心，布局全国，落子北京——时尚前卫的后现代城、区位优势的青年汇、珍稀河景豪宅西钓鱼台·嘉园，创领京城优质人居风范。

本期《优享家》，让我们去北京走走。除了“红星闪闪天安门”、“太阳照，长城长”，我们也去逛逛那些家长里短的四合院，品品风华正浓的三山五园，常常酸甜可口的冰糖葫芦，还有一些你不曾注意到的生活万象。

得！别磨蹭。咱走着。逛京城咯！



# BEIJING, THE FLAVOR OF LIFE

## 皇城根儿，生活的味道很地道

微博上，有个段子：“有一种房子叫四合院儿；有一种背心叫垮篮儿；有一种拖鞋叫踏拉板；有一种不回家叫刷夜；有一种对视叫照眼儿；有一种口水叫哈啦子；有一种上厕所叫走肾；有一种椅子叫马扎；有一种摩托叫跨子；有一种走亲戚叫串门儿；有一种聊天叫侃大山；有一种休息叫闷德儿蜜；有一种美叫屁颠儿。”

一个段子，藏着一段北京情结。

今儿我们说说北京的生活，那个地道的北京。若您啥时候去北京了，想起这篇文章，定会会心一笑。

### 逛着逛着，就迷路了

“随便找个胡同口，钻进去，你肯定不能从原来的胡同口出来，但是逛着逛着，就醉了。”

这是北京的胡同。

北京的胡同，就是北京的血脉。

想看到真实的北京，就去逛逛胡同吧，看看藏在胡同里的四合院，看看那里的一砖一瓦，听听那里的家长里短。

逛胡同，说起来很简单，但需要你有一颗“糊涂的心”。

怎么说？

北京的胡同四通八达，你得瞎逛，才能品得其中真味。

瞎逛，就是蒙头撞大运。

蒙头撞大运，永远不知道有什么惊喜在等着自己，有时候是小孩子和你撞个满怀，有时候是收破烂的和你开起京腔玩笑，有时看见门垣上坐着老太太冲你乐呵晒假牙，有时候听见四合院里的两口子吵架邻居帮腔……但不管是什么，遇见的都是活生生的生活，真实而亲切。而这些，对一个久坐餐楼的人来说，无外乎都是天籁了。

于是，满怀着这样忐忑又欣喜的心情，走进胡同，走近生活。

都说最原汁原味的老北京就在胡同里，等真正进了胡同里，才发现为啥是原“汁”原味的北京。在胡同里，经常会偶遇一种神奇的饮料——大碗茶。通常贩售这种茶饮的老太们，总是会蛰伏在某根电线杆子后面，亦或是墙角。所以每当您路过具有以上地面儿特征的地方，敬请您放慢脚步。一来是因为免得您步子太快，闪躲不及，撞翻了茶摊。这二来嘛，便是那清新的茶香不容错过，用这么一大碗“鲜汁儿”沁肺，得嘞！

喝完碗儿茶，您要觉着累，就索性租辆自行车。在街头巷尾，随便找个胡同口，往里走。直着走，或者顺拐儿，走着走着，就会看见某个四合院外，挂了个牌子，写着“某某故居”，让你不得不驻足，遐想旧时岁月，思量某个历史名人，也曾经在这咛儿，尿过尿。

步子不紧不慢就这么蹬着，车子不徐不急就这么蹬着，等着日头落去了墙头，您再不妨把某水果手机拿出来，自个儿借着手机定位，找宾馆玩儿吧。

北京胡同，就这些……

北京胡同，不止这些……

回见了，您内。

## STROLL TO LOSE THE WAY

### 北京十大胡同：

- 南锣鼓巷
- 烟袋斜街
- 帽儿胡同
- 国子监街
- 琉璃厂
- 金鱼胡同
- 东交民巷
- 西郊民巷
- 菊儿胡同
- 八大胡同

\*注：老北京话将撒尿叫“尿尿(sui)”。



# CHAT IN BEIJING

## 侃着侃着，就熟了

侃大山，说的就是北京人，尤其是北京出租车的哥，你只要一进车里，天南海北、里短家长，热心的北京的哥都能给你说上几句，你还别说，跟北京的哥聊上一会，还真能长不少见识。

最能侃的，不是北京的哥，还得数街坊胡同的老大爷，他们只要一打开话匣子，一定是滔滔不绝，大部分街坊之间的感情都是从侃大山建立起来的。他们那一口京片子的味儿，哪怕是骂人都透着亲切，心里听着也觉得舒坦，仿佛越是跟你熟悉就越是要骂你，越骂就越觉得亲。

这还不算，北京人似乎对政治国事都非常的感兴趣，而且每个人都有自己独到的见解，似乎掌握着别人所不能知道的消息，聊起国家大事来定然是热血沸腾，大有一人撑起城郭天地之势，爷们风范不觉外露。都说在北京最不起眼的胡同里随便走出一个什么人，也能在中央做官的人里找出一个自家亲戚来，这话其实并非是说北京官员多，意在强调北京人血脉根基厚，每家人的家族史都跟这座城市的历史变迁息息相关。

老北京们说起话来个个都字正腔圆，掷地有声，那股子京腔京韵里无不透着大气开阔和百变不惊的气度，在北京呆上几年，听惯了北京话，哪天忽然离开，再听外省市的人说话，便感觉他们说话都吐字不清、底气不足，仿佛一个打鼓练武的人跑去弹棉花了。

久而久之，不听北京人说话，本以为自己忘记了这个声音，谁知道哪天身边有人冒出一句北京话来，忽然一激灵，仿佛一个闷雷炸开，对这座城市的思念瞬间疯狂蔓延！一时间心底五味杂陈，仿佛重逢了故人，叫人想哭的冲动都有，这或许就是北京和北京人留给我的东西，它们总是带着抹不去的感情。所谓相见不如怀念，怕是如此了吧！



## 京腔京韵，方言之趣：

- 鸡贼——小气，吝啬，暗藏私心
- 点卯——北京土话，到那儿报到或看一眼，打个照面儿的意思
- 炸了庙——北京土话，惊愕，急眼的意思
- 瞎了——北京土话，即倒霉了、完了的意思
- 半不咧咧——北京土话，半截儿，事情做到一半，尚未完成
- 颠儿了——撒腿跑了
- 概儿不论——京城新土语，一概不管的意思，论，读“吝”
- 猫着——北京土话，闲呆着的意思，也有躲藏的含义
- 张着神——北京土话，留心留意
- 逗牙签子——北京土话，开玩笑的意思，与“逗咳嗽”、“逗闷子”、“逗哈哈儿”等类似

方言

# DIALECT

AS TIME FLIES,  
I FELL IN LOVE WITH  
THIS PLACE

## 一年又一年，就离不开

曾经认识一个朋友。

游历五湖四海，唯独爱北京。

问及原因，他说，北京的好，不是面儿上的好。你一定要住在北京，住个两年、三年，从根儿上去看北京，你会爱上北京，离不开北京。

我想他的意思是，北京的好，不是恢弘大气的皇城，而是四季如画的风景；是柴米油盐，家长里短；是岁月如梭，静好如初。



北京秋天的天空。干净。高远。宁静。古式建筑在蓝天下，格外的巍峨。



南锣鼓巷的一个小店子。斑驳的旧墙面。时尚的小铺子。



故宫外。鲜艳的城墙。城墙内耸立的大树和城墙外老树的影子。打盹的人。好一幅悠远的生活画卷。



钓鱼台墙外。笔直的银杏道。一个不为人知的小道。绝好的赏秋之地。



四合院内。洒满阳光的秋。让人从心底里，爱上这座城。离不开。



北京。走到哪里都离不开自行车。一辆自行车，包含了多少往昔的风华。



# LIVE IN SECLUSION

何三坡：隐居在北京 文/M叁SHANGHAI

何三坡，诗人，编剧，评论家，文化界有“南朱北何”之称。土家族，祖籍贵州，毕业于解放军艺术学院文学系，历任武警总部文工团总撰稿、总编剧，《诗歌中国》总策划，崔永元“新锐导演计划”评审团总评委。著有诗集《灰喜鹊》，现居北京燕山。

得知何三坡老师，是在2008年读到他的诗集《灰喜鹊》，这本诗集一路畅销，引来媒体热议，这在今天诗歌日渐衰落的时代几乎是个奇迹。那时我还在北京念书，对这本书最大的印象是它好贵，98元，省了三天伙食才买下来。

后来这本诗集在我们女生宿舍里传阅，我很奇怪，她们从来都不读诗歌的，怎么如此热衷《灰喜鹊》呢？是因为作者长得像何家劲吗？哦，就是我们小时候看的电视剧《包青天》里的展昭。

临毕业那会，在一次学校联谊会上，见到何三坡真人，才知道他是我们老师的朋友。真人显然没有何家劲那么帅，但看上去温柔和善，清明沉静又平易近人，全不像媒体报道的那般犀利叛逆，四十多岁的年纪，像一位饱读诗书的绅士，听说还有一个雅号叫“何三爷”，一看就是女人缘极好，果然，女同学见到真人膜拜不已，徒增男生们各种羡慕嫉妒恨。

毕业后回到上海，常念起北京，以及同学和朋友们。那是一个留存着无数人眷恋和成长的地方，去过的人，有谁会忘呢？我们无数次通过书本和电影来表达这个城市，但一次次都有说不完的故事。

今天，我们就对何三坡老师做个专访，看一看文化人眼里的北京城。

## 1: 您在北京生活二十多年了，请说说您眼中的北京？

何三坡：一座正在消失的城市。等几年他们把故宫消灭，我们就可以到国外生活了。我想说的是，我不能适应这样的速度，它让每一个人都停不下来。

## 2: 是否可以这样理解：您迷恋北京的古代建筑，对崭新的建筑没有好感？

何三坡：任何时代都该有它自己的建筑，我对崭新的建筑不仅不反感，反而怀有期待，但是，你知道，一座城市与另外一座城市的区别在于它的历史，历史造就了城市的个性与魅力。你看欧洲的许多城市，它们甚至保持了各个时期的建筑。你会看到文化差异之美，而我们热爱的是摧毁，再摧毁，一味求新而不顾传承，这样的态度近乎革命。没有办法，我们就生活在一个醉心于革命的国家。当年项羽攻进咸阳，做的第一件事是火烧阿房宫。从这个方面看去，我们野蛮的传统得到了完美的继承。

## 3: 除了它的建筑，您还喜欢北京是什么？如果有一天您所喜欢的一切古老的建筑都消失了，你是否还会在这里住下去？

何三坡：除了人气聚集的四合院，我还喜欢太庙、天坛，那里松柏长青，气息里都是香味，还有长满故事的老胡同，这些比任何皇帝都万寿无疆。如果有一天这些古老的建筑果真都消失了，我就安稳地待在北京周围的燕山，哪怕有一万个美女，也不能让我下山来。

## 4: 您喜欢北京人吗？觉得什么是北京范？会不会对京腔京韵的北京普通话感到亲切？

何三坡：哈哈。如果在我年轻时候，不让我交房租，我想我会非常喜欢北京人。但可惜这样的事一次也没有出现过。老实说，土著的北京人有北方农民的品质，我很喜欢。至于什么是北京范？是一个房东大爷的气魄？还是一个胡同小妞的朴素？我还真不知道。这里有忙乱的公交车、地铁，比刀子还快的北京话，大家奔忙的面孔，以及一个帝国的余韵与世事变迁。这些，谈不上喜欢，也不反感。

## 5: 您在北京的异性朋友多吗？

何三坡：我在北京生活近20多年了，异性朋友比哥们要少。开始很多，但你知道，女人一结婚，就不跟哥们来往了，她们得为一个叫老婆的职业去牺牲。所以，总体来说是愈来愈少，愈来愈珍贵。但少的好处是显而易见的，那就是逼迫着我跟更年轻的女性往来。

## 6: 您心目中城市的气质是什么样的?

何三坡: 我想象中的城市是古代的长安, 开阔明亮, 大气悠闲。满大街是美女与她们的宠物, 花草肆无忌惮地生长, 男人们坐在酒馆里谈天。把酒言欢。总有人喝多了找不着回家的路, 总有人在大诉衷肠。唯独没有人为工作痛苦。诗人们都在青楼里听丝竹。所有的妓女都有艺术学院的教育背景, 风情万种, 举止娴雅。她们的父母不在朝廷为官, 至少也是家资万贯的商人。可今天, 这样的城市就无迹可寻。我也就是痴人说梦徒增怀想而已。

## 7: 您是否写过与北京相关的作品?

何三坡: 记忆中, 我只写过一首与它有关的诗。是写给诗人们的。

诗歌很短:

一年中总有100个天才  
来到北京  
他们骑着白马来到北京

他们从广场上穿过  
看到城楼上挂着  
一个闯荡北京的伟人

一年中总有99个天才  
在小平房中喝闷酒  
他们的白马  
押给了房东

## 8: 您与北京哪些诗人有过交往? 喜欢他们吗?

何三坡: 你知道这是世界上最大的城市之一, 生活着成千上万的诗人, 20年来与我有过交往的诗人不计其数。我只跟你说起几个孩子气的家伙吧, 他们是: 周云蓬、芒克、黑大春、欧雪冰、魏尚河、贾謬、乌蒙、罗贤、李江华、苏非舒、麦客、杨黎、牧野、阿坚。不说了, 估计得浪费一本杂志的版面才能说完。跟他们交往的好处是轻松快乐, 而且还不用去读他们的诗歌, 当然, 我喜欢他们。

## 9: 北京对您的写作有没有影响?

何三坡: 我只在远离城市的燕山上写作。城市对我手足无措, 也一无所知。所以它无法对我构成影响, 同样, 我也丝毫不能影响它。我们都在不屑一顾地抵抗着。

# 北京生活 Beijing Life





# LOVE AT FIRST SIGHT

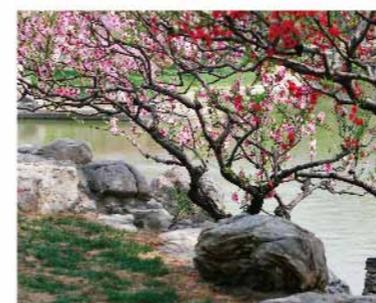
## 都市桃花源：一见倾心的京城四秀

1

### 玉渊潭樱花

若以为北京早春干冷，隔三差五的风沙天气令人无美景可寻，那您就太不了解北京了！紫竹桥附近著名的玉渊潭公园，水域广阔，竹林密植，一年四季花开不断，常有绘画，朗诵，唱京戏，练太极的人出现。

在玉渊潭，最美的就是开在春天的樱花，日本富士山的樱花，不知其美，但京城玉渊潭的樱花，一到春天便烂漫缤纷，漫天清幽如在外，让人的心情也跟着烂漫多情，很多人会在花林里看书、下棋、拍照，也有人三五成群聚餐吃烧烤，更多的是一对对情侣在潭里划船荡舟，隔着水，远远的看樱花，也别有趣味呢！



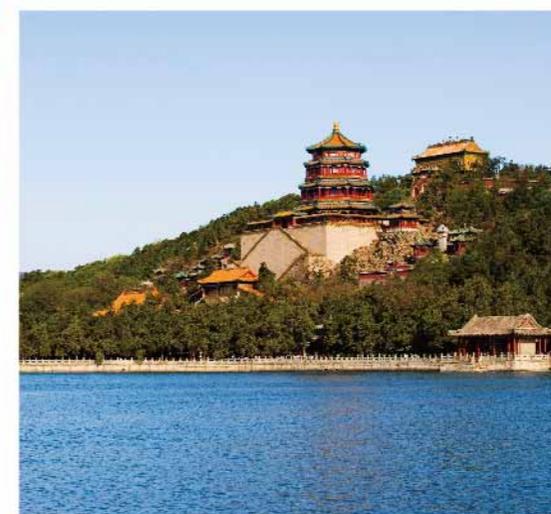
2

### 大觉寺白海棠

北京寺院众多，禅宗密宗各有，但最具文人气息的寺院就是大觉寺。

张爱玲曾有人生三件憾事：一恨鲥鱼多刺，二恨海棠无香，三恨红楼梦未完。一到盛春临夏，大觉寺里的几株白海棠便开的美轮美奂，香气跌宕迷人，清雅特别，自与别的花不同。上世纪大才女海棠无香的人生憾事，您春天去一趟大觉寺就偿了！

堂堂一个大觉寺，可不是只有海棠花的，其它植被花卉都有，只是这海棠算是寺内花魁。另有茶楼古肆、藏书问道之地，晨钟暮鼓，曲径通幽，鸟语经声，如古代大儒之家的雅苑，漫步寺内，兴许你身边的旅友就是高校里的翰林教授或深藏不露的文学家，艺术家。



3

### 圆明园荷塘

千万不要以为圆明园只是废墟，虽然皇家建筑已经消失，但却是个四季常青的地方。

园内湖波密布，荷塘三步一片，夏秋两季浩瀚如林，碧叶连天，比杭州西湖的荷花要胜却百倍，莲荷高洁芬芳之姿令人如在佛国，实在是清净之地。一到夏季，圆明园的荷花节闻名京城，吸引很多游人参观，常有附近清华、北大、人大的同学们来玩。

园内寺庙、博物馆、书斋，以及后来修复的部分皇家庭院，使得圆明园更具书香人文之气。



# DO NOT GO TO CROWDED PLACES

## 悠游北京，别到人多的地方去

2012年十一黄金周期间，八达岭长城接待游客量达到了6.92万人，让人感慨“望长城内外，人海茫茫”。若你到北京旅游，一定不会愿意去凑这个热闹，不过你也要知道，北京不止有长城、故宫，还有那么些地方，你不知道，却不应不知道。



4

天坛月季和松柏林

盛春时，北京城三环以内宽阔的大路上植被茂盛，处处月季花开，但我想告诉大家的是，天坛里的月季花是全城最美的。

天坛里有月季园，说来已有二十多年历史，虽比起园内那些千百年的松柏年幼太多，但这些年足已让月季花的各种美丽品种在天坛园里安家。月季被誉为花中皇后，每年的盛花期比花王牡丹还要晚一些，当真是尊贵之姿，高贵美丽、仪态万方如佛前舞者。

刚提到天坛园内的松柏林，很多人暗自认为那是全北京风水最好的地方，也难怪是皇帝祭祀天地的圣地。那里湿度大，鸟类栖居众多，尤其是冬天，落上一层薄雪，空气里都是清明的味道，天地间灵气尽收，神性充盈。

FOUR SEASONS  
四季



BEIJING ART STYLE

京城文艺范儿：  
后海、798

“先有什刹海，后有北京城”老北京都知道这个典故，这什刹海说的就是后海。

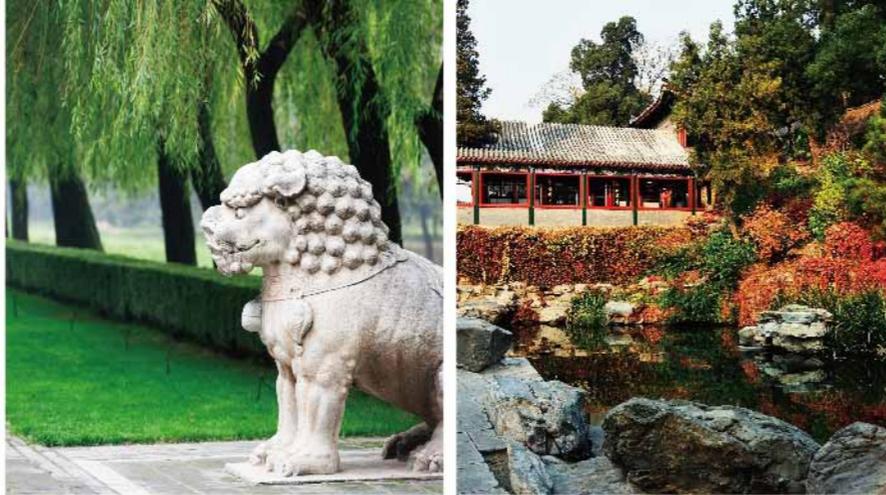
后海本是一片有水而能观山，垂柳拂岸的闲散之地，周边的王府和名人故居更为它铺陈着京味和历史的无穷韵味。这里依然能够听到秋日里清脆的虫鸣，依然能看见老北京四合院建筑群的缩影，远去的皇家遗韵仍隐约可见。

如今的后海，更明显的，它已成为一条以文艺酒吧街为中心的休闲娱乐场，一到晚上便是灯火阑珊，倒影如虹，歌舞升平。后海波上常有艺术大学的学生弹琴献艺，游船者不计其数。更值得一看的是，各家酒吧的陈设各有千秋特色，无不体现古典与现代结合的艺术风格，很多电影和电视剧的经典场景，都是取自这里。

再说798，它在北京的名气绝对大过后海。如果后海是文艺青年打发时光的闲散地，那798一定是文艺青年和艺术家的归属地。

这个集文化、艺术、音乐、生活为一体的艺术界自留地吸引着全国乃至全世界的人来到这里，整个社区的方方面面从建筑外观到内部户型，都有着别出心裁的设计灵感，不同形式的文化艺术的入驻，一些文艺作品的展示，令798显示出一种集艺术、资讯、灵感为一体的大家风气，这种气质远高于北京城的古老，它更像是巴黎和香港的宠儿。





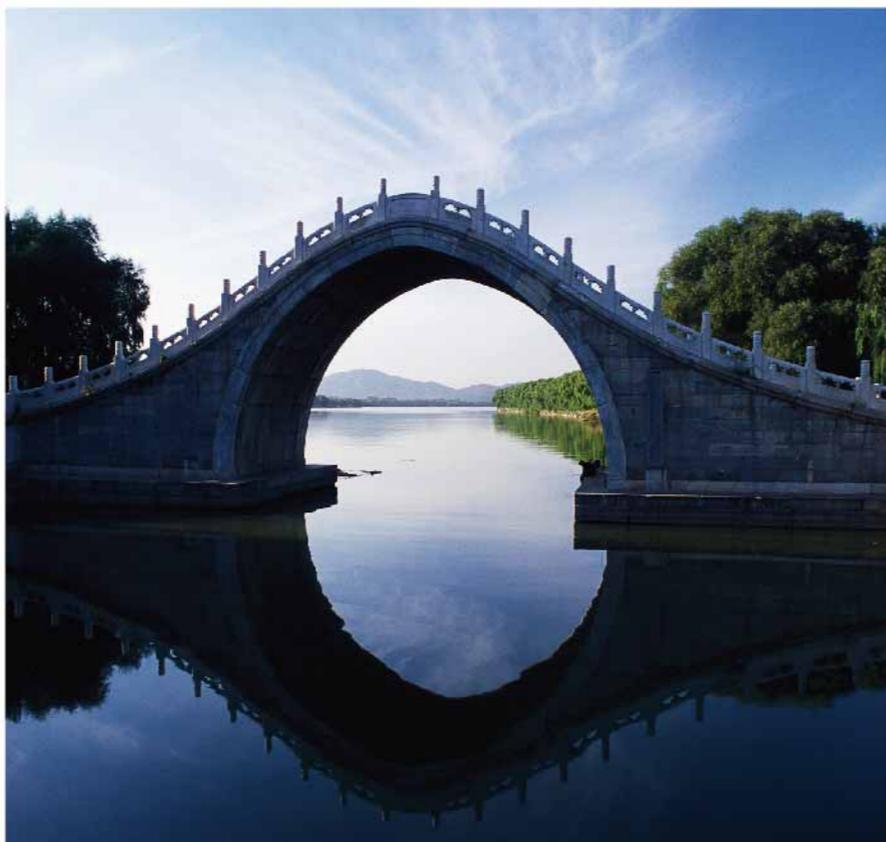
北京人没有不知道琉璃厂的，至今已有百年历史，它简直是从古至今琴、棋、书、画、诗、酒、茶，以及各类古玩，乃至花鸟鱼虫的集中地，闻名中外。

那里的老店铺，总让全国各地的文人慕名而来。

清末民初时，荣宝斋、大千画廊等琉璃厂老店纷纷争悬名家书画于窗前。引来人们驻足观赏，成为琉璃厂的一道风景。当时，也是数荣宝斋名画最多而最为热闹。荣宝斋最著名的又要数木版水印和复制品。荣宝斋的木版水印技术融刻版、印刷、折裁等技术为一体，使水印品的艺术更臻完善，曾得到鲁迅先生的赞许。

最后说说京城里的古园林吧！

除了以上提到过的天坛，京城最值得一看的宫廷和园林，就是它们：故宫，颐和园，香山公园，北海公园，恭王府花园，孔庙国子监等，这里是皇族风韵的留存处，经得起时间磨砺的地方，走进园子，你能感受到的不仅仅是古代风貌和美景，还有繁华都城不曾有的安宁和豁达之气。



## 古典情结的穿越地： 琉璃厂、古园林 CLASSIC COMPLEX



## 吃货集中营： 王府井小吃街、簋街

不要被王府井大商场的高消费表象所迷惑，每到中国传统节日，王府井步行街小吃便热闹非常，很多年轻人聚集此地，这是真正的老北京消费，吃得起麻辣烫的人，都来了这里的小吃街。冰糖葫芦，棉花糖，北方各色糕点，煎、烤、蒸、煮类各地美食，一应俱全，路过此地的人，不管饿不饿，一般都忍不住打包带回家一点。

簋街，我第一次去那儿的感受是自己穿越到古代了，它的惊艳场景每到夜晚便绽放的淋漓尽致，这条街上每一家饭馆门前都挂满一串串的大红灯笼，在夜间璀璨夺目，一片惊异美妙之气在空中升腾，我想那些因为思慕凡间繁华而偷偷下界的神仙，大概是见了类似这般景象才动心的吧！

簋街的饭馆古香古色，高中低档具有，是艺人学者喜欢出没的地方，你常会在簋街的晚上见到哪个明星的身影，这很正常。

国人爱吃，走到哪个城市，也离不开美食；每个城市，总有那么些特产，供人垂涎。

若去问问老北京，他们大约会跟说相声一般，给你报报菜名，例如：

“蒸羊羔，蒸熊掌，蒸鹿尾儿，

烧花鸭，烧雏鸡儿，

……

清蒸哈什蚂，烩鸭腰儿，烩鸭条儿，

……

清蒸鸡，黄焖鸡，大炒鸡，

……

拌鸡丝儿，拌肚丝儿，

……”

打住。咱说说常见的北京美食，哪怕是烤鸭、涮羊肉、爆肚、驴打滚、炸酱面、豆腐脑、糖卷果等等，也足够好好吃上好几顿的。

# ECLECTIC SNACK

## 博采四方精华，细品京城小吃

北京小吃俗称“碰头食”或“菜茶”，融合了汉、回、蒙、满等多民族风味小吃以及明、清宫廷小吃而形成，品种多，风味独特。北京小吃大约二、三百种。让我们走进北京街头，去品尝那些诱人的小吃！



### 1、驴打滚

“驴打滚”是用黄米夹馅卷成的长卷，因卷下铺黄豆面，吃时将长卷滚上豆面，样子颇似驴儿打滚，因此得名。做好的“驴打滚”外层粘满豆面，呈金黄色，豆香馅甜，入口绵软，别具风味，是老少皆宜的传统风味小吃。

### 2、豌豆黄

“豌豆黄”是北京传统小吃。按北京习俗，农历三月初三要吃豌豆黄，因此每当春季豌豆黄就上市，一直供应到春末。

北京的豌豆黄儿有两种，一种是北海公园仿膳制作的所谓宫廷小吃，另一种则是走街串巷的小贩出售的制作较粗糙的豌豆黄儿。这两种小吃都叫豌豆黄儿，但用料、工艺、价格有天壤之别。豌豆黄儿是回族民间小吃，后传入宫廷。

### 3、糖火烧

“糖火烧”是北京人常吃的早点小吃之一，已有 300 多年历史，以大顺斋的糖火烧最出名。北京糖火烧饼色泽浅黄，外皮酥脆，内瓤层次分明，筋道利口。

### 4、冰糖葫芦

“冰糖葫芦”的历史可谓源远流长，相传起源于大约八百年前的南宋绍熙年间。一到冬季，老北京的街巷胡同里就会传来“冰糖葫芦，冰糖葫芦……”的叫卖声。春节更是冰糖葫芦大卖的时候。

### 5、芸豆卷

“芸豆卷”是北京民间小吃，后流入清宫。具有色泽雪白，质地柔软细腻，馅料香甜爽口的特色。



### 6、爆肚

“爆肚”是北京风味小吃中的名吃，多为回族同胞经营。爆肚早在清乾隆年代就有记载。

爆肚是把鲜牛肚或鲜羊肚洗净整理后，切成条块状，用沸水爆熟，蘸油、芝麻酱、醋等拌制的调料吃，质地鲜嫩，口味香脆。

### 7、炸酱面

“炸酱面”无疑是北京人的当家饭了，直到现在。

现在在北京胡同里的大杂院，仍可以见到这样的情景：街坊四邻在吃饭时聚在一堆儿，端着碗炸酱面，碗里搁一根脆黄瓜，在当院或门洞里一蹲，吃两口炸酱面，咬一口黄瓜，不耽误聊天，不耽误下棋。

### 8、卤煮火烧

“卤煮火烧”是老北京土生土长的东西，比京剧还要纯粹。最初的卤煮出自于宫廷的“苏造肉。”

据说光绪年间因为用五花肉煮制的苏造肉价格昂贵，所以人们就用猪头肉和猪下水代替，经过民间烹饪高手的传播，久而久之，造就了卤煮火烧。

### 9、炒肝

“炒肝”是北京特色风味小吃。具有汤汁油亮酱红，肝香肠肥，味浓不腻，稀而不澥的特色。

炒肝儿是由宋代民间食品“熬肝”和“炒肺”发展而来的北京小吃，以猪的肝脏，大肠等为主料，以蒜等为辅料，以淀粉勾芡做成的北京小吃。





# BETTER 2013

## 更满意的2013

转眼间, 2012成为曾经, 2013已崭新到来。

对于全新的2013, 我们有多少美好的希冀、又有多少热烈的期盼? 对于过去的2012, 您是否满意? 对于2013, 您是否期待我们更加满意的服务? 上实城开将为了给您一个更加满意的2013, 为了努力提供专业化、精细化、标准化的物业服务, 而进步、而改变。

更满意的2013, 敬请期待……

## 各位朋友：

“一元复始山河美，万象更新锦绣春”。在时间迈入2013年之际，我谨代表上海城开商用物业公司，向全体员工的努力进取和勤奋工作、广大业主租户的真诚信赖和积极配合致以深深的谢意！祝大家在新的一年里和气致祥、身体健康、家庭康泰，万事如意！对节假日仍然坚守工作岗位，为公司事业而奋斗的员工，表示最崇高的敬意！

2012年，是上海城开商用物业围绕“以人为本、质量优先、持续创新、业户满意”的质量目标奋斗的关键之年，也是公司全面提升物业服务质量、塑造高端物业服务品牌的一年。在2012年，我带领上海城开商用物业的全体同仁始终在思考探索，我们的物业服务如何为“上海城开”房地产品牌提升附加值，如何为业主租户安居乐业带来便利，如何为我们的员工实现价值提供平台，为了实现这三个目标，我们在物业服务和市场开拓中，始终强调专业化、标准化、精细化发展的重要性，始终保持强烈和持续的发展意识，完成了从观念意识到管理手段的进一步调整；以质量管理为基础，公司实现了ISO质量管理体系与安全生产标准化体系建设的对接，成功创建了城开集团范围内第一家安全生产三级达标企业；以立足集团为根本，公司努力把城开国际大厦和万源城御溪、乐斯生活会馆作为办公楼、高级住宅、商场三种物业管理类型的基石，努力为城开项目的业主客户打造工作、居住、休闲三位一体的殊享生活体验；以走向市场为导向，为飞洲国际广场和飞洲时代大厦的开发商和业主管理物业资产，扩大城开商用物业服务品牌的影响力。

每一份成绩、每一点进步都浸润着所有城开商用物业员工辛勤的劳动和汗水，广大员工在工作岗位上兢兢业业、任劳任怨的工作，开拓进取，勇挑重担，你们上海城开商用物业的骄傲！每一次沟通，每一点变化都离不开所有业主和客户对我们的认可和支持，你们的每一个要求，化为了我们前进的动力，你们的每一点鼓励，更为我们鼓起了信心和希望的风帆！

展望2013年蛇年，是充满挑战和希冀的一年，我们将坚持企业发展战略，把持续发展、科学发展转化为企业的内生性要求，通过管理来不断提升服务水平，提升企业运行效率；我们将升华质量管理体系，追求卓越绩效模式，帮助我们进一步识别自身的优势领域和薄弱环节，从而引导我们不断地追求更好、最好。我们将深化内部管理，为我们的员工创造公正公平公开的职业发展平台，让他们伴随公司共同成长！

过去的一年我们风雨同舟，众志成城；新的一年我们携手并肩，共创辉煌！我们深信在全体员工的努力下，在广大业主和朋友们的支持下，上海城开商用物业一定会收获精彩的2013！

上海城开商用物业发展有限公司

总经理

李遥

# CREATE COMFORTABLE LIFE EXPERIENCE

城开商用物业：  
打造殊享生活体验



## DOWN TO EARTH AND MEET NEW CHALLENGES

### 申大物业： 扎实迎接新挑战



### 各位朋友： 新年好!

时间飞逝，我们告别了2012年，迎来2013年。新春将至，在此，我谨代表上海申大物业有限公司员工，祝广大业主新年快乐！阖家幸福！如意吉祥！

回首2012年，申大物业进行了内部整顿与优化，包括对各个项目的整合和变动，陆续退出一些常年亏损的楼盘，同时开拓出一些新的物业市场。新市场就是新挑战，这不仅挑战着我们对物业的服务能力和水准，也将申大的发展带上新台阶。

2012年公司顺利接管了上海市民办万源城协和双语学校、青年城9号公馆、来伊份大厦和新华都大卖场，这对申大来说是一种全新的管理模式，打开了申大物业的一片新天地，同时，对申大的服务和管理也提出了更高层次的要求，我们申大人有信心在新的管理服务工作中扎扎实实、认认真真，取得更佳的成绩。

2012年底，我们即将迎来全装修的万源城·尚郡接管进户工作，怎样才能将全装修房型管理得更好、服务更贴近业主的生活，也是我们需要探讨和思索的。

物业服务工作不能流于平淡，虽说每天都进行着周而复始的工作，但希望每位员工都能把工作做的更好更扎实，在变化中求发展，在发展中求突破，这是每位员工在工作时所思考的。

在2013年里，申大物业将在把现有物业服务做到全方位提升的基础上，不断探索和开拓物业管理新型服务模式，提升业主满意度，把服务做得更细更好，这些都需要每个申大人的不断努力和进取。

所有的物业工作都离不开每位业主和各位同仁们的支持，至此新年来临之际，我们怀着感恩的心情，感谢各位业主，感谢各界政府、上实集团、城开集团对我们工作的大力支持和帮助，我们也有信心在新的一年里把我们未来的路走的更好，申大也将围绕着“服务改变生活”的理念，服务我们周围的每一位业主，相信申大将会拥有更美好的明天。

上海申大物业有限公司  
总经理  
丁云风



# KEEP PROGRESSING

## 继往开来，不断成长

上实城开、上海城开2012年度客户满意度调查工作圆满结束。申大物业总体满意率85.17%，城开商用物业提供物业服务的城开国际大厦满意率95.3%，御溪满意率96.77%，经纪公司总体满意率89.45%。与往年相比申大物业、城开商用物业、经纪公司的调查结果不同程度上有了一定的提升。下面借《优享家》平台和所有客户分享2012年度客户满意度调查成果。

2012年度客户满意度调查工作是全权委托第三方专业机构（之乎管理）进行完成，着重从物业服务满意度、销售服务满意度和品牌认知满意度三方面开展。能够更加客观、全面了解并真实反映客户对物业服务、销售服务以及上实城开品牌的综合评价，寻找推动客户满意的关键因素，建立稳定性的、可长期追踪的评价指标体系。为各项目服务改进提供参考依据，通过对第三方专业机构提出的建议措施的执行，更好地提升各项服务，提升城开品牌美誉度和忠诚度。

我们通过前期对于标杆企业（万科集团、复地集团）客户满意度方式方法的了解，并结合城开实际情况，对2012年度满意度调查（除御溪项目外）全部采用电话访问。打分体系由去年的“5分”制，改为对大部分问题普遍使用100分制，100分为最高分，0分为最低分；部分问题采用“是/否”进行回答，给予客户自主打分评价的权利，更加客观、真实地反映调查结果的真实性。

从调查结果中显示，反映最集中的问题主要是客服服务细项中“客服人员主动了解业主需求的满意程度”，通过了解，大部分业主均反映“没有主动了解过服务需求”，从这点上能够直接反映客服人员缺乏与业主的沟通了解，社区文化活动普遍较少；希望通过社区宣传和文化活动建立与业主有效沟通了解的一种渠道，能很好的调节与业主间的关系。其次，反映问题较多的是对于投诉处理评价，大部分业主反映“投诉渠道不畅通、投诉处理不及时，没有效果”；同样，这些评价直接反映了没有完善的投诉处理制度和流程，客服人员的专业能力不强以及处理客户投诉的技巧尚待提高；希望通过完善投诉处理机制，建立权威的投诉处理接待窗口，由专人跟进，处理完成后，及时将处理结果反馈回复业主；加强各专业条线的技能、技巧培训，让每件投诉都能及时正常关闭，并在投诉中成长自己的团队。

最后，感谢配合此次客户满意度圆满完成的部门和兄弟公司，感谢所有城开会业主对于客户服务工作的支持和配合。2013年我们将继续努力，为业主创造符合物业价值的高品质服务。



## 上实城开 2012年度满意度调查结果

城开商用物业满意率

项 目	满意率
万源城御溪	96.77%
城开国际大厦	95.30%

申大物业公司总体满意率 ( 85.17% )

项 目	满意率
汇民商厦	96.46%
福源汇居	91.02%
宜仕怡家	86.97%
西雅图	91.24%
康健星辰	80.73%
逸 郡	84.98%
朗 郡	75.99%

经纪公司总体满意率 ( 89.45% )

项 目	满意率
上海中心	92.31%
尚 郡	89.68%
帝景园	88.97%

# 2012 SURVEY OF CUSTOMERS' SATISFACTION RATES

体现在目标上，落实在行动里

2012年客户满意度调查结果汇报会纪实



上实城开、上海城开2012年度客户满意度调查结果汇报会于1月17日上午在集团4306会议室顺利召开。出席会议的集团领导有副总裁黄非女士；与会成员有集团营销企划中心总经理、申大物业、城开商用物业、经纪公司经营班子等以及各个相关条线的同事。

会议由集团营销主持，向与会人员介绍了2012年度集团客户满意度调查总体情况。由本次客户满意度调查第三方专业机构之平管理项目经理就各公司满意度调查结果做逐一分析和讲解。对本次满意度调查过程中客户普遍反映社区文化建设较少，投诉处理不及时、不规范，客服人员流动性太大等问题进行了着重分析，并给出了专业的解决建议和整改措施。会间，各公司代表就满意度调查结果和所呈现出的问题以及13年计划做了交流发言。

最后，集团副总裁黄非做总结发言，谈到2012年度满意度调查真实、客观的反映了物业服务和销售服务的真实水平，有比较好的参考价值。同时，对2013年城开的客服工作提出了若干要求，包括：加强乐斯生活会馆、F街坊商业的物业管理，服务上作出改善；加强物业服务技能、技巧上的培训，增加员工培训投入，作为今年客服工作的突破口；加强投诉处理的及时性，给予业主及时的反馈回复；加强案场销售服务人员专业水平，细化销售服务流程；加强对销售服务人员服务意识、服务技能的培养，在销售服务工作中发挥主动性。黄总强调，针对本次满意度调查结果要进行专题内训解读，让“更满意的2013”的客服目标不仅是一句口号，更要落实到实际行动中去。

# 2012 SURVEY OF CUSTOMERS' SATISFACTION RATES

## 巩固优势，直面问题，提升服务

2012年度城开集团客户满意度调查申大物业内训纪实



针对2012年度城开集团客户满意度调查所呈现的客服满意度状况以及反映的重点突出问题，集团营销企划中心客服职能条线于1月29日在申大物业集团总部开展客户满意度调查专题内训。集团营销企划中心总经理张亦青、申大物业总经理丁云凤出席会议，与会成员有集团营销以及本次满意度调查覆盖的六家社区福源汇居、西雅图、宜仕怡家、康健星辰、万源城·逸郡、万源城·朗郡小区经理以及汇民商厦项目经理，并邀请委任本次满意度调查第三方之平管理项目经理王平逐一做个案分析，以期巩固既有客服服务优势，直面并解决存在问题，切实提升客户服务。

会议由集团营销罗琪主持，向参加内训的工作人员陈述了本次申大物业客户服务满意度的整体情况，以及满意度调查呈现的共性问题。在整体认可申大物业总体满意度微幅增长的前提下，从总体满意度、综合管理、客户服务、安全管理、环境管理、工程维修、投诉处理七个方面进行解读，特别针对客户反映的“久拖未决”的老大难问题做了强调，要求2013年重点解决“投诉管理”、“服务主动性”、“社区活动”三个短板项目。之平管理项目经理王平随后针对七家单位逐一做个案分析，重点提及了西雅图客服人员稳定性问题、福源汇居投诉处理问题、宜仕怡家投诉处理及安全管理问题、逸郡安全管理及投诉处理问题、康健星辰安全管理及投诉处理问题、朗郡群租问题，结合其自身在万科物业服务的实际操作经验，给出了专业的解决建议和具体整改措施。申大物业丁云凤总经理及与会小区经理认真听取了汇报并针对提及的问题展开热烈的讨论，表示将由申大物业品质管理部针对每个小区发现的问题，具体落实整改到社区、到楼栋、到门户，并辅之长效监督管理。她特别表示，在福源汇居等小区硬件改造到位的情况下，要发挥物业服务软实力，以更加主动、更有人性化的服务擦亮申大物业客户服务品牌。

集团营销企划中心总经理张亦青做总结发言，2013年集团将持续提升物业服务满意度的考核标准，并针对调查中反映的社区文化建设欠缺的问题，统筹城开会、地产方、物业方三方联合推进2013年社区文化建设，并计划落实社区文化宣传设施更新，把“解决实际问题”，“丰富社区文化”作为2013年客服工作重点，落实“更满意的2013”的客服目标。

# WARMER LAND MARKET

## 市场挂拍两旺，土地市场暖冬迎春 文/方添瑞



如果说股市是经济的晴雨表，那么土地市场可能是反映房地产行业趋势的晴雨表。“土地市场迎来供地高峰期，年末火爆难改全年低迷”，“土地市场上演《王的盛宴》，年底各地多地王诞生”，“年底土地市场再掀成交高潮，京沪同日再现地王”最近此类醒目的标题一直充斥着各大房地产行业网站的首页。在此我们是不是可以认为土地市场的“寒冬”即将过去，房地产行业将迎来新一轮发展？答案可能是乐观的。

经济大环境决定了行业发展的长期趋势，从国内经济环境看，中国经济目前已经筑底回升，有利于房地产行业的长期发展。自2010年以后，我国经济面临政策主动调控和外部负面冲击的双重影响。为了抵制通胀和房地产市场过热，政府不断加息以及加大房地产市场调控，同时受欧债危机影响、国际需求下降导致出口放缓，使得国内经济增长持续回落。但是，今年上半年央行分别两次降准、两次降息后，货币政策已经开始松动。从近期经济数据看，11月CPI同比增长回升至2%，在基建投资增加、房地产投资企稳的帮助下，内需已经开始反弹。根据瑞银证券的预测，2012年四季度GDP同比增速将回升到7.5%。总体来说，我国经济已渡过最艰难的时期，正处于缓慢复苏中。经济大环境的转好，一定程度上增强了各大房地产商对明年房地产市场的信心，土地市场也开始由冷转暖。

政策是左右房地产市场的重要因素。从行业政策来看，2003年以来，房地产行业一直在调控中螺旋式上升发展。2011年以来，中央政府继续加强房地产调控，行政、经济手段并用。2011年初，“国八条”、房产税试点先后落地，“限购”、“限贷”、“限价”等政策全面升级，房地产行业正式进入“寒冬”。但是，经历2011年“史上最严厉调控年”后，今年以来行业政策保持平稳。虽然房产税政策扩大化试点的呼声越来越高，但在当前形势以及房产税征收固有的限制条件下，短期内房产税将难以真正颁布实施。总体上看，2013年的调控政策不可能更加严厉，房地产行业已经渡过最为艰难的时期，土地市场近期火热的成交也就是情理之中的事了。

从土地市场成交情况来看，2012年1至11月全国306个城市土地市场共成交26212宗，土地出让金16026亿元，与去年全年相比减少28.1%，即便是12月全国土地市场创今年月度最高交易额，也很难达。

达到去年的水平。就上海市而言，截止2012年11月，上海市今年共成交土地179幅（其中住宅用地89幅，商业用地81幅），相比于去年同期的283幅（其中住宅用地154幅，商业用地129幅）下降了约36%。总体上看，今年土地市场成交总量明显不如去年。一方面是因为在调控政策压力下，众多购房者纷纷持观望态度，各大房地产商都面临产品销售去化缓慢的问题，库存去化压力较大，导致拿地的积极性下降。另一方面，受之前的经济大环境影响，整体环境的不景气，增加了各大房地产商的融资难度。

同时我们也应该看到的是，上海今年共成交的179幅土地，有129幅集中在今年下半年。今年下半年，整个房地产市场呈现出火热的交易现状。随着房地产销售的回暖，从2012年9月份开始，标杆房企的拿地行动又逐渐活跃起来：中海地产12月4日以总价29.35亿在杭州、南宁、武汉各拿了一宗地；保利地产公司披露11月销售简报前共获取了8宗地块，合计花费54.43亿元，其中部分项目拟引入合作方，包括12月3日以17.37亿元取得的珠海地王项目；2012年万科拿地金额总计已达378.21亿；仅11月万科、绿城、招商、保利、富力和金地5家企业合计拿地权益支付价达到110.45亿元，权益建筑面积达327.95万平方米……一系列的拿地行动都说明了各大房企都看好未来房地产市场形势，积极拿地进行土地储备。

同时，由于下半年销售情况的好转，各大房企都早早完成了全年销售计划。截至2012年11月底，保利地产实现签约金额920.32亿元，同比增长36.10%，距离突破千亿销售大关仅一步之遥；富力地产总销售收入共约291.99亿元，销售面积约占2,625,40平方米，同比分别上升11%及30%；世茂地产累计合约销售额为422.86亿元，同比增加49%，已经超全年销售目标307亿元的38%……受益于超额完成的销售计划，房地产企业手头资金充裕，2013年必将在在布局土地市场时也颇为“慷慨”，2012年年末土地市场的火热也将持续到2013年很长的一段时间。



商业地产标杆企业研究之

# WANDA PLAZA

## 万达：第四代产品蓄势商业地产黄金十年 文/郑瀛

2012年金九银十以来，各地商品房成交量不断攀升，不少标杆房地产企业已提前完成全年销售目标，11月北京上海土地市场地王再现，但业内普遍认为政策导向在一定时间内不会发生根本性变化，诸如万科这样专注住宅的开发商也在今年明确提出将30%的业务量集中于商业地产，并确立了综合体“万科广场”、社区配套商业“万科红”、写字楼“万科中心”组成的商业地产产品线。在商品房市场宏观调控大背景之下，对商业地产的关注逐渐升温，坊间甚至流传着一种说法，即住宅时代俱往矣，当下已进入商业地产的黄金十年。

相比于香港、新加坡等地，国内商业地产起步晚，区域差异大，发展层次不一，但随着城市居住格局和消费能力的提升，住宅底商、街铺等单一的商业形式已不能满足民众对于消费的复合性需求。项目开发必需把建筑功能和商业功能融入整个城市的发展规划中，引导和主导一个城市或城区的功能定位，而城市综合体正是这种商业地产发展的必然趋势，它的出现将使区域商业向一座活的城市生命体转变。不少品牌地产开发商找准时机，纷纷将城市综合体开发作为其商业地产业务的发展策略和主要方向，并逐步从商业地产销售向持有经营过渡。其中较具代表性的有万达、华润、中粮、恒隆，上述开发商不仅有成熟运营的标杆性项目，而且基本也已确立自己的商业地产开发经营模式。

# Commercial Real Estate

首先来谈谈万达。

作为国内商业地产界的“一哥”，万达在商业地产开发、运营与管理领域已经深耕20余年。最为成熟的万达广场第三代综合体产品的物业组合已相当丰富，主要包括有五星级酒店、写字楼、大型商业和特色商业街、公寓、高尚住宅、大型广场等，这种多功能特性使万达广场的影响力及项目所在区域的城市商业中心地位得到显著加强。核心商业购物中心“只租不售”，销售部分的住宅、写字楼和社区商业占项目整体比例 40%-60%。以万达为参照系的宝龙等开发商基本也延续了这一租售比。

市场空白、交通便利、人口基础是万达商业地产独有的选址三要素。例如当初选择上海五角场就是看到了那里是上海市总体规划的四个城市副中心之一，人口聚集、交通枢纽，且五公里范围内存在大型商业的空白。同理，开业当天30万客流的宝山万达广场也正是在选址之时便抓住了区域商业供应的空白点。

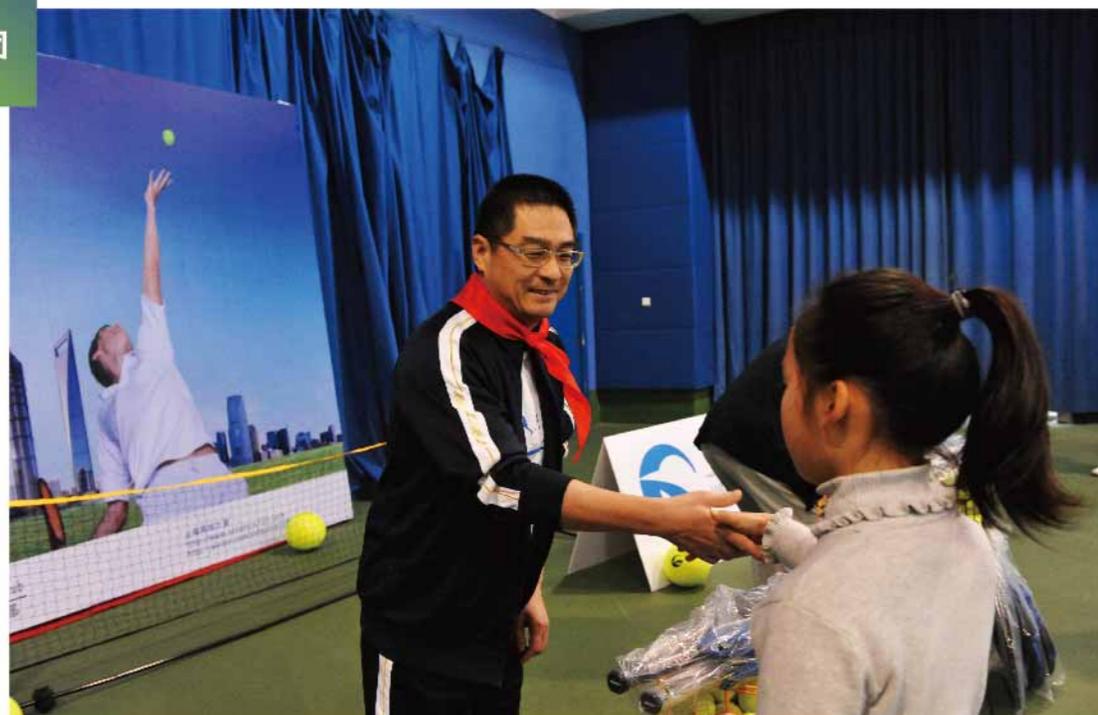
此外，万达商业地产的城市综合体定位非常明确——做区域地标，超大型城市综合体，一站式、全业态生活购物广场，抓住最广泛的中档消费群体，所谓“每一个万达广场就是一个城市中心”，形成住在万达、购在万达、吃在万达、工作在万达的多重消费场景。

支撑万达在短短18个月从拿地到开业的“神速”记录的是其严苛的标准、精干的团队和高效的模式。万达集团在中国首创的“订单”模式，使万达广场每个项目在设计之初就确定了大部分主力店，加之固有的众多合作品牌为万达广场日后的良好经营提供了坚实的保证。在某些三线城市，万达商业地产为了解决招商的困难，自主经营了万达百货以缓解其主力店招商的问题。再加上自有的万达国际影城和大歌星KTV，大体量的主力店从而完成。

但速度和效益如鱼与熊掌，不可兼得。在王健林2012年中的工作总结报告中，可以清晰地发现，截至到6月30日，万达持有物业总体量为938万平米，租金收入同比增长47%达到25.7亿，上半年总收入562.1亿，商业地产销售收入494.6亿，也就是说，和销售收入相比，万达持有物业租金收入占总收入比4.57%，占销售收入比5%左右，而且假设下半年租金收入与上半年一致，万达持有物业平均租金仅为1.50元/建面/天。截至到今年上半年，万达集团已开业50个万达广场、28家五星级酒店，其未来发展的核心诉求必定在于提高现有商业项目持有经营部分的投资回报率。

万达经历了第一代单店式模式、第二代纯商业组合店模式、第三代城市综合体模式后，已于去年开始着手第四代产品“万达城”的研究，据说产品体量更大，并将融入文化、旅游、观光等内涵，具有更强的“不可复制性”。首个万达城项目基本落户在武汉，据悉将会由15万平米左右的单体万达购物中心、10万平米的创意休闲街区、10万平米体验型娱乐中心(大剧院+会展中心+2个电影院+大型单体娱乐项目+影视主题公园)、10万平米1000间以上客房的酒店集群(2家星级酒店和3家以上经济型酒店)、20万平米以上写字楼所组成。

2012年5月万达26亿美元收购美国AMC院线、万千百货更名万达百货等一系列举措的背后是为一个新商业模式确立所做的铺垫。万达对任何一个商业产品开发模式的确立，都与国家、地方政治、经济、文化导向密切相关，可以说，其第四代产品正是瞄准了地方政府提升第三产业、转变经济增长方式等大前提，进而在“后有追兵”的状况下净占发展先机，继续保有“前无古人”的形势。以财务安全为基础，万达将继续在商业地产开发领域独霸江湖。



## 上海城开倾情奉献 “网聚明日之星”上海城开迎新网球邀请赛

2013年1月20日，由上海城开集团、上海市网球协会、上海网球123推广计划、《网球大师》杂志共同主办的“网聚明日之星”上海城开迎新网球邀请赛在上海乾元网球俱乐部拉开帷幕。本次邀请赛不但作为2012年度上海城开集团网球系列活动的完美收官，同时也将为2013年上海城开集团的公益网球事业拉开帷幕。

本次活动以公益网球为切入点，以“网聚明日之星”的名义，捐助网球器材给沪上三所著名的网球特色学校。长久以来，上海城开集团热情参与广泛的公益慈善活动，而“公益网球”作为上海城开集团重要公益事业的一部分，通过11载不懈努力，取得了令人欣慰的成绩！截至目前，已经有来自36个行业的网球协会俱乐部、28所高校的校长及广大师生、17个区县，以及20余所中小学校的众多师生，共计达数十万人次，共同参与见证了上海城开集团为推广“网球公益”所做出的努力！

众所周知，网球已是上海这座城市的重要名片之一。11年来，上海城开携手网球123推广计划全力支持上海网球运动的普及推广。“精彩纷呈”的社会网球，“青春飞扬”的高校网球，“充满希望”的青少年网球，使成千上万的人分享网球运动带来的快乐，使得积极健康时尚的网球运动和上海城开倡导的“优享品质生活”的品牌形象完美结合。

展望2013年，上海城开集团将和上海网球123、《网球大师》杂志一起，以“网动 星尚 希望”为主题，继续携手全市36个区行业网球协会俱乐部、28所高校师生、17个区县、及20余所中小学师生大力开展公益网球项目。上海城开集团将通过捐助网球器材、结对学校校队的形式增强与小学师生互动，使越来越多的青少年了解网球、热爱网球。同时，上海城开集团还将联动全市网球爱好者，在2013年里举行俱乐部团队赛和单项个人赛，为上海业余网球运动的发展起到了积极有效的推动作用，这一切都汇聚着上海城开支持网球运动带来的影响和快乐，充分展现上海城开“公益、责任”的企业形象；

上海城开集团成立十六年来，始终秉持“真诚回报社会，热心公益事业”的企业精神，努力实现更多企业价值，将丰富的社会资源通过企业的科学转化，从而最大程度的与市民分享。在城开人的眼中，公益，是每个企业必尽的责任；公益，是每个企业应有的良知！



# 万源城·尚郡 首批精装公寓圆满交付

2012年是万源地产成立十周年。这些年，随着“逸郡”、“御溪”、“朗郡”的陆续推出与入住，万源城也越发展现出其130万平米城邦恢弘的气势与浓浓的生活氛围。时至年底，万源城又迎来她发展历程中的一件大事——项目首个精装修社区“尚郡”首批公寓圆满交付业主手中，让众多翘首企盼的忠实业主在2013农历新年前实现了他们的新居梦。



**72-91m<sup>2</sup>精品房源限量加推 优惠价享产权车位!**

万源地产十年品牌力作；古北南国际街区，首席精装小户型  
万源城社区将规划10万m<sup>2</sup>绿地公园，上海协和双语学校入驻  
内外兼修的商业生活配置，现房交付，国际精装生活全新开启

**温馨两房** 2房2厅1卫 | 建筑面积约72m<sup>2</sup>



**时尚三房** 3房2厅1卫 | 建筑面积约91m<sup>2</sup>



**VIP/021-3422 5888** / 现场接待中心：**万源路932号** (近古龙路)

○ 万源地产十年品牌    ○ 地铁12号线(在建)    ○ 72-91m<sup>2</sup>精品单元    ○ 精装小户轻松新婚    www.wanyuancheng.com  
 ○ 私家产权超值车位    ○ 一级幼教/双语学校    ○ 现房交付/即买即住    ○ 10万平方米公园为邻    预售证号：闵行房地(2012)预字0076号  
 投资方：上海城开(集团)有限公司    开发商：上海万源房地产开发有限公司    销售代理：上海城开 上海城开房地产经纪有限公司    广告企划：兰博广告





## 十年品牌精装交付 口碑实至名归

尚郡作为万源城首个，乃至城开集团旗下首个精装修项目，早在项目规划之初，从集团到万源公司上下都高度重视尚郡精装修工作的进展情况。早在2011年初甚至更早之前，就开始针对尚郡精装修风格、建材、内部设施配置、品牌等丰富论证商讨，数次推敲、执着细节、几易其稿。在后期施工过程中更是严格标准化流程管理，将精装修过程中每一个步骤都纳入监控，不放过任何细微之处。力求将最好的产品呈现给每一位信任万源的业主，再一次提升万源品牌的含金量。可以说，2012年底尚郡首批精装修房源的交房，是对项目前期规划、施工工艺、质量把控以及客户服务工作的一次综合性检验。

基于尚郡首批交付的房源数量较多（共有10栋楼700多套公寓），而精装修房的交房工作比之以往毛坯房要复杂繁琐的多，为了交房工作平稳有序的推进，万源公司特将本次交房共分为10天进行。在此之前，万源营销部、行政部、项目部、财务部的同事们还特别会同售楼处和物业公司，按照既定的交房流程做了数次演练，每个工作步骤定岗定员，针对可能出现的问题还特别拟定了预案，力求万无一失。

12月11日起，万源城·尚郡首批公寓交付工作正式开始，一直到12月20日，公司全员放弃休息日，全部现场办公，和售楼处、物业一道，全程陪同业主看房验房。对于业主在交房过程中存在的疑问，公司还特别成立了由项目部、营销部、物业公司负责人组成的VIP接待小组，认真倾听业主诉求，记录他们每一个细节调整的个性化要求，第一时间为业主答疑解惑、解决问题，用热情与敬业回报客户对万源城的认可与厚爱。

在2013新年将至，尚郡首批业主终于接过了新家的钥匙，开始起了他们的全新生活。在打开家门的那一刻，他们陶醉于新家时尚典雅的室内装修，构思着新家每一处空间的家具与装饰布置，憧憬着幸福新家的种种美好，喜悦和欣慰溢于言表，禁不住对尚郡的品质交口称赞。

## 交房后续稳步推进 客服工作永无终点

尚郡的产品定位决定了它客户的刚需自住属性，因此相对于朗郡、逸郡而言，尚郡交房后入住率一定会更高。我们欣喜地看到，有的业主在拿到钥匙的当天，就急着把铺盖和柴米油盐搬进了新家，美滋滋的过起了小日子。而更多的业主已经在忙着室内软装布置、打扮新家，他们将在万源城·尚郡度过第一个春节！

伴随尚郡交房工作的持续深入，这也标志着万源城·尚郡的工作重点从之前的建设阶段，逐步向社区建设和物业客服阶段转变，路漫漫其修远兮，万源城这块金字招牌也将释放其新的内涵。小区物业客服工作看似都是一些“房屋的维护与修缮、绿化管理、社区卫生、小区治安”等琐碎的事情，但是没有一颗持之以恒的耐心与矢志不渝敬业精神，想做好这些工作也是不可能的。未来，我们愿以我们最大的热情，用心服务，用心与业主沟通，想客户之所想，急客户之所急，把“客户服务工作无小事”落实到社区管理的每一个细节！

## 城开中心，抢占未来市场先机

虽然受宏观调控影响，2012年土地市场成交萎缩，但是频创地王让商业地产依然成为2012年房地产市场上的焦点。2012年9月29日，黄浦江沿岸综合开发E18单元1-12地块成交，折合楼板价约28983元/平方米，成为当时上海的单价地王；11月，商办用途的黄浦区594（北块）、596街坊地块，以27.7亿成交，折合楼板价约36509元/平，刷新单价地王记录。2012年12月12日上海南站核心区商办用地以54.31亿元的价格成交，刷新当时上海总价地王纪录。仅隔十余日，上海海门路55号商办地块以总价56.8亿元成交，成交总价刷新2012年全国土地总价纪录……一系列数字背后展示出的是开发商对商业地产市场的信心。谈到未来市场供给量，不少业内人士则用井喷来形容。“突围”可能是未来数年上海每一个商业项目都必须认真对待的一个课题。2013年即将进入主体结构施工阶段的城开中心，已经寻找到一条自己的突围之路。

### 上海西南下一个中心在哪？

城开中心位于徐汇、闵行交界区域的莲花路板块核心位置，与地铁1号线莲花路站隔路相望，项目总建筑面积约51万平方米，拥有约18万平方米超甲级写字楼、超10万平方米商业聚合体及一栋五星级酒店。目前正在进行地下部分的施工，预计2014年将陆续结构封顶。

1997年上海地铁1号线南延伸段通车，为以地铁1号线莲花路为中心的莲花路板块启动带来首个契机。1999年9月上海首个社区型购物中心——上海百联南方购物中心落户莲花路板块，使该区域成为上海西南片区商品住宅开发热点之一，房价水平也是一路走高。2003年贯穿外环、中环、内环的沪闵路高架2期通车、2006年上海南站枢纽建成投入使用、经过十余年的成长，周边数十个中高端社区陆续入住，同时交通、购物、生活等各项生活配套设施也日趋成熟。至2012年商圈内已经陆续成长起近20万平方米写字楼，得益于成熟配套及价格优势，该区域写字楼无论是出租还是销售均非常火爆。城开中心的建设无疑将有力提升整个板块的商务能级，加速一个新兴商务中心的诞生。



### 名企外迁，带来怎样机遇？

伴随核心CBD租金水涨船高，2012年中大型企业办公外迁趋势越来越明显。在恒隆二期办公的NIKE 2012年签约新江湾板块项目，打造全新企业总部；美国工业巨头SPX也由位于华山路财瑞大厦迁至真如板块；500强企业诺华制药由人民广场的来福士迁至闸北不夜城板块；IBM则由徐家汇CBD迁至杨浦区五角场城市副中心……伴随城市发展，未来几年这种趋势还将继续加剧，大型企业的示范及聚集效应带来更多企业的入驻，这也正是位于新兴商务区商业崛起的机遇。

目前徐家汇CBD区域内写字楼租金已经超10元/平方米·天，受土地稀缺限制新增供应量极为有限，2012年度租金持续居高不下，预计这一态势将在2013年延续。但是徐家汇CBD强劲辐射能力为距离仅约8公里的莲花路板块带来相当强大的市场机遇。缺乏真正高品质的写字楼正成为制约莲花路板块成长的主要瓶颈。这也是城开中心未来突围的突破口。

城开中心写字楼，层高、荷载、新风空调系统、电梯配置标准均按照超甲级写字楼标准配置，项目配备约2500个机动车停车位，确保办公舒适性。节能环保方面不遗余力，十余个楼层配备可拆卸楼板；交易楼层除配备5米层高及高强度荷载外并预留发电机房安装条件；建筑设计已经取得目前国际最具权威认证标准之一的LEED-CS金奖双认证证书。除此之外五星级酒店、大型商业体与写字楼比邻而居，一站式满足办公、商旅、会务、宴请、休闲、购物、生活所需。

城开中心的商业部分则在对5公里生活圈内市场进行深入调研基础上，打造出一个高度契合市场需求的商业聚合体模式——整个商业体由一座购物中心及由6栋独栋建筑构成。购物中心将引入上海西南旗舰级的IMAX影院、超大面积运动体验区、时尚KTV，同时并将引入高端时尚购物及餐饮品牌，满足休闲、娱乐、购物、美食需求。街区6栋现代感十足的独栋建筑依万源路分布，商业街区的布局，使这部分商业体量无论在空间上还是时间上都拥有更灵活的可能性，街区将引入满足从婴幼儿到中老年全程高端生活需求的各类业态——亲子天地、潮流时尚、家居名品、精品餐饮、动感户外、健身美体……将带来全面生活品质的改善，满足对更高生活品质的要求。

满足市场的需求，市场才会带给你惊喜。经历了2012年反复的调研、论证、推敲，城开中心已经进入正式施工阶段，2013年是扎实苦干的一年，上海西南，一个全新的新兴商务区有望伴随城开中心的成长冉冉升起！



在中心，淬炼国际精髓

## 上海西南 凝结城市中心的精神与荣耀

SOUTHWEST OF SHANGHAI  
CONDENSE THE SPIRIT AND GLORY OF THE CITY CENTER

约18万m<sup>2</sup> Grade A+写字楼  
约3.7万m<sup>2</sup>五星级酒店  
超10万m<sup>2</sup>商业聚合体  
城开中心，51万m<sup>2</sup>地标级城市综合体  
引领城市成长的力量！

A B R I G H T C E N T E R A N E W A G E

About 180,000 square meters of Grade A+ office  
Fixing the time the initiative  
Globe view, central trend, leaders here  
Forge ahead, creating the future  
Is a business center, is change, it is the future

- U大盘
- U地段
- U交通
- U业态
- U品质
- U品牌



上海城开集团龙城置业有限公司 地址/上海市沪闵路7866弄莲花国际1号楼15-16F  
Shanghai urban development group longcheng properties co.,ltd 15-16F, NO.1 Lane 7866, Hu Min Road, Shanghai  
网址: www.udcncenter.com 中心热线: +86-21-2416 3188 微博: 城开中心UDCN  
本广告仅为要约邀请,不构成本公司对广告相应内容的承诺,买卖双方权利义务以《商品房买卖合同》为准。  
文中所涉面积为预测建筑面积,仅供参考,最终以政府相关部门实测面积为准。 整合推广: smartman 诚人





# PROFESSIONAL DIGITAL INTERACTIVE ENTERTAINMENT PLATFORM



## 游站：国内首家专业数码互动娱乐平台诞生

中国昆山，1月16日，国内首家以“游戏是一种生活方式”理念打造的园区——游站产业园，也是国内第一家专业的游戏行业永久交流与展览的园区宣布诞生。游站位于花桥核心版块，西上海门户，连通长三角对接大虹桥，借助独特的地理优势，打造一个真正意义上的从行业覆盖，到产业生态圈，娱乐生态圈，从外部环境，到空间使用功能，共生数码互动娱乐的发展效应。推进数码互动娱乐产业进入一个前所未有的阶段。

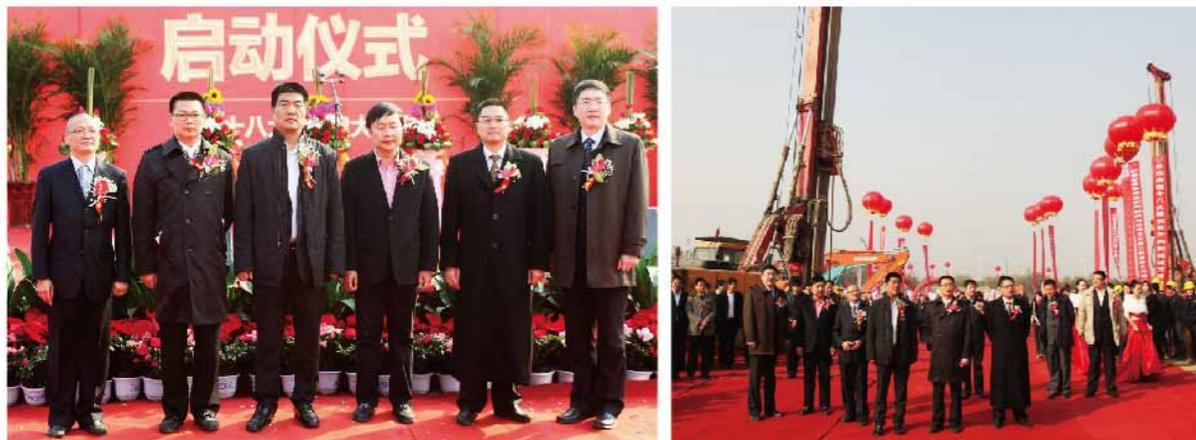
花桥游站文化创意产业园是由上海城开集团全力打造的定位为国家的文化创意产业园。园区占地面积约35000m<sup>2</sup>。由涵盖中国市场份额90%以上的游戏运营商和游戏端口企业共同打造。从而形成以互动娱乐平台为基础，形成促进游戏开发、游戏投资、数码设备开发等众多产业集群，多种元素形成的客户共同参与的数码互动平台。

园区现已与多家行业内知名龙头企业达成战略合作协议，包括：国内排名第一的网络游戏运营商——腾讯游戏；国内领先的网络游戏开发商、运营商和发行商盛大网络；致力于打造国际化的网游平台、用户最信赖的游戏运营商之一世纪天成；集成了下载、在线播放、游戏等多种产品的迅雷平台；首创定向人才培养和项目实训教学法，高达100%就业率更为业界典范的博思培训；一直隶属国内顶尖公会，获奖无数，综合性的战斗公会组织决战天下；玩家群中拥有超高人气的狐狸国度等。

花桥游站文化创意产业园创始人曹毅敏告诉记者：“游站的未来，将通过创新与国内外上、下游企业合作，延长企业链，培育和发展销售过十亿元的企业2个，过亿元的企业10个，争取建成销售收入达百亿的工业园，建成华东区最大的游戏产业基地。未来游站，将真正成为长三角区域内高端数码互动娱乐创意产业旗舰。”

在当地政府的大力支持下，目前买游站，还可以享受50—100万不等数目可观的政策补贴。和不同的政策扶持，包括：税收特别优惠——企业可在增值税、营业税、企业所得税、关税等方面获得扶持；知识产权认证机构入住、政府外包的公共事务、重点工程优先发包于游站企业客户，和政府共同设立中小企业创业基金专项创意基金、引入各类人才、院校招聘会等，为理想的实现给予最大支持。

据了解，游站还将建成国内首个大规模游戏体验中心——世界一流电竞馆，直播室/4D电影院/多功能会议室。未来将逐步打造成从创新研发——产业孵化——教育培训——创意设计——交易展示——大型活动为一体的全方位核心游戏产业链，运营上海新互动基地，打造数字互动娱乐产业体系。



## 西安：热烈祝贺欧亚经济论坛项目三期工程正式启动

在全国共庆十八大即将召开的时刻，由浐灞生态区管委会、上实城开集团西安公司共同打造的“欧亚经济论坛项目三期工程”于2012年11月6日在浐灞生态区正式启动。

### 重磅嘉宾出席活动轰动全场

出席活动现场的嘉宾有浐灞生态区党工委书记、管委会主任杨六齐；浐灞生态区党工委委员、管委会副主任丁学俊；上海实业城市开发集团有限公司董事局主席倪建达；上海实业城市开发集团有限公司执行董事杨彪；上海实业城市开发集团有限公司副总裁李滨；上海实业城市开发集团有限公司总裁助理、西安公司总经理吕嘉胜等人，大家携手共同为“欧亚经济论坛项目三期工程”的启动助力。

### 上实城开公司以品质保证见发展

活动在主持人景琦的精彩开场白中拉开了帷幕。首先，由倪建达先生代表欧亚经济论坛项目三期工程的投资商——上海实业城市开发集团有限公司致辞，向大家介绍了对于品质和口碑都以责任担当的这家知名企业。他们以独到的眼光以及城市整合运营商的魄力，率先开启浐灞生态区的整体升级，主动掌握着前瞻性的主动权，加上自身无可厚非的实力，相信会让欧亚经济论坛项目三期工程完美呈现。同时也会在未来的道路上让浐灞生态区变得更繁荣、更辉煌、更具国际视野，谱写下美丽的新篇章！

### 欧亚经济论坛项目三期工程全新面世

不久的将来，一栋呈“门”字造型的近140米的单体高层建筑将坐落在浐灞黄金三角洲洲头。这座大楼不仅采用了雨水收集利用系统、太阳能收集控制装置等环保元素，还设有漂亮的屋顶花园。良好的光照条件和空气质量，大大提高居住的舒适程度。对于隔音、降噪和吸音的控制极高，为周边环境带来宁静。

欧亚经济论坛永久会址项目是欧亚经济论坛的保障重点工程，三期工程是在前四届欧亚经济论坛成功举办的基础上，为进一步提升论坛服务层次而规划建设的重要配套工程。项目的启动实施，标志着欧亚经济论坛项目的建设进入新的阶段。项目建成后，将进一步完善欧亚经济论坛项目会务功能，成为继长安塔之后浐灞生态区又一国际性地标建筑，进一步塑造国际化大都市先导区的形象，提高西安的国际化程度，带动高端会议会展、金融商务等现代服务业快速发展。



### 浐灞生态区正逐步走向辉煌新时代

在我们期待看到一座极具国际品质的建筑地标矗立的时候，浐灞生态区党工委书记、管委会主任杨六齐上台发言，在陈词中，我们感受到了浐灞生态区从2004年至今八年的辉煌发展，一座现代化生态新城格局基本形成。浐灞生态区已经成为都市型生态区的先行者和示范区，为中西部区域加快城市生态建设进程起到了示范和带头作用。而未来的浐灞生态区更会蓬勃发展。

### “欧亚经济论坛项目三期工程启动仪式”圆满落幕

杨六齐书记的讲话让我们对浐灞生态区的未来有了更多的期待。之后在主持人的引导下，伴随着礼炮的轰鸣，领导们参与了隆重的剪彩仪式，随着欧亚经济论坛项目三期工程正式开动桩机，大家共同见证了这一伟大的时刻，相信在不久的将来，欧亚经济论坛三期将矗立浐灞洲头，成为灞柳风景中的又一美景。

## 城开会<sup>®</sup> 生活|优|享家 | 组织章程

城开会基于上海城开（集团）有限公司（以下简称“上海城开”）房地产业务发展成立于2007年8月，运营至今已超过五年。随着上海城开的快速发展，于2011年，上海实业城市开发集团有限公司（以下简称“上实城开”）（股票代码：0563.HK）成功收购上海城开59%股权，目前，上海城开属上实城开旗下集团子公司。随之，城开会也进行全面的升级与更新。其目的是加强上实城开与业主、业内及社会各界的交流与联系，更好的整合企业内外资源，服务于上实城开项目营销、客户管理与服务，并提升企业品牌建设与发展。目前“城开会”已经成为注册商标，任何人不得侵犯“城开会”注册商标的相关权益。

上实城开由上海实业集团旗舰企业——上海实业控股有限公司（以下简称“上实控股”）（股票代码：0363.HK）控股，在香港联交所主板上市，以中国房地产开发、运营等综合业务为主要投资方向，是上海实业集团旗下最具发展前景的房地产业务整合平台之一。

上实城开前身为中新地产，由上实控股于2010年6月收购其45.02%股份，并完成公司更名及整合。作为中国价值领先的城市核心区域运营商，上实城开以满足城市主流人群高品质居住及商业发展需求为使命，推动城市生活方式革新，推进城市综合发展。目前，公司的开发项目广泛分布于上海、北京、天津、重庆、西安、长沙等一、二、三线城市，涵盖有高端居住社区、高档写字楼，购物中心、星级酒店、产权式公寓多种业态。同时，以全球化视野构建战略格局，通过产业经营与资本运作并举提速企业发展，2011年成功收购上海城开59%股权。上实城开已制定三年发展规划，未来在区域布局上将呈现以上海为中心，集沿海、沿江两线，长三角、环渤海、中西部二、三线城市于一体的“一心、两线、三圈”的“弓形”布局。

同时，凭借高效的项目运作和一流的经营管理模式，努力跻身地产红筹股前列，成为中国最具影响力和投资价值的城市地产运营商。

### 总则

- 第一条 本会的全称为“城开会”，英文名称“Master Club”。
- 第二条 本会由上实城开及其下属公司开发的楼盘住户、商业地产客户以及接受本章程并自愿参加的社会各界人士或机构等组成的非盈利性客户服务组织。
- 第三条 本会的宗旨是通过客户会这一平台致力于加强上实城开及其下属公司与会员、业主及社会各界的沟通联系，不断提升上实城开的产品、服务与管理，提升企业凝聚力与品牌影响力，为会员创造更多价值；提升上实城开品牌认知度、美誉度和忠诚度，树立企业在市场上良好的品牌形象。

### 会员守则

- 第一条 本守则对本会的所有会员均有在会约束力，在会期间不能损坏上实城开及其下属公司及本会的社会声誉。
- 第二条 本守则构成本会与会员之间的一份合约，一旦入会申请获得确认，即成为本会会员，同时被视为同意本会会员守则约束。
- 第三条 本会有权随时更改会员守则，并以本会认为合适的时间及方式通知会员。

### 会籍

会籍必须具备以下条件：

- 第一条 年满18周岁，有正当职业。
- 第二条 须经本会的批准与确认。
- 第三条 会籍不得转让他人。本会会籍非永久有效。
- 第四条 上实城开及其下属公司所开发项目的楼盘住户、商业地产客户以及关心支持上实城开的社会各界人士及机构。

### 会员卡

- 第一条 入会申请批准确认后，会员将获得本会核发的专属会员卡，会员卡是您尊贵专属会员身份象征，请妥善保管。
- 第二条 会员卡上已附加专属条码，请务必于参加本会活动、积分计划时，出示会员卡，以便刷卡确认身份和登记积分。
- 第三条 如会员卡不慎遗失或损坏，请务必尽快与本会联系，重新制作会员卡，以免影响行使会员权益。
- 第四条 持卡人不得因本会给予权益的改变而引发的任何损失而获得赔偿。
- 第五条 本会不在会员卡的核发或运作中承担任何法律责任。

### 个人信息

- 第一条 提供给本会的所有个人资料应属自愿，须按入会申请表要求提供真实、准确、完整的个人信息资料。
- 第二条 对于会员的个人资料，本会将予以妥善保管及保密，若无会员授权，本会不会将会员的个人资料泄露给任何第三方。
- 第三条 个人信息在本会系统中保持完整、准确，有利于正常享受本会会员权益。
- 第四条 如个人资料有更改或认为涉及个人隐私，可向本会要求查阅及更改资料。

## 会员权益

### 权利

- 第一条 参与本会各类会员活动的权利。
- 第二条 享受本会指定的联盟商家的优惠服务。
- 第三条 享受本会公布的各项服务和优惠折扣。
- 第四条 定期收到本会会刊《优享家》。
- 第五条 通过本会与其他成员沟通，并提出相关建议的权利。
- 第六条 对本会工作的批评、建议和监督权。
- 第七条 入会自愿、退会自由。

### 义务

- 第一条 执行本会决议，遵守本会章程及有关制度。
- 第二条 如实提供本人信息资料，并在有关信息发生变动时及时通知本会。
- 第三条 配合完成本会发起的相关客户调查工作。
- 第四条 积极参与本会发起的各项活动。
- 第五条 积极维护本会的合法权益和上实城开及其下属公司名誉。

### 退会及取消会籍

- 第一条 如提出退会，须向本会提交书面退会申请，本会将在会员系统中进行退会处理。
- 第二条 本会倘若发现会员的行为损害上实城开或本会利益或违反会员守则的任何条款，本会有权取消该会员的会籍。
- 第三条 退会或会籍取消后，会员卡将失效并停止拥有会员的任何权利，不再有权参加本会组织的会员活动及积分活动，且不再有权接受及享有本会提供的各项优惠及服务。

### 组织机构

- 第一条 本会设有专职工作人员全权负责本会运作及处理日常事务。

### 章程的修改

- 第一条 对本会组织章程的修改，须经报上实城开审议批准后方可生效。
- 第二条 本会组织章程若有修改，本会将会在适当的时间以书面的方式通知会员。

### 解散和解散后的财产处理

- 第一条 本会的解散由上实城开决定，并以书面形式通知会员。
- 第二条 本会解散后，会员的一切权利、义务随之终止。会员不得因本会的终止而向本会提出任何性质的索价或要求。
- 第三条 本会解散后的剩余财产归上实城开所有。

### 附则

- 第一条 本章程的解释权归上实城开所有。
- 第二条 本章程自颁布之日起生效。

# 优享家 向您约稿：

令人艳羡的旅游经历分享、让人垂涎的地道美食推荐、独家高见的家装心得传授，还在苦恼找不到交流的平台，分享的阵地？《优享家》吹响集结号！面向业主开放征集“旅游、美食、家居、运动、摄影”类原创文章！《优享家》期待您的独特观点和我们分享！用您的生活经历成就自己，丰富他人！来稿字数请控制在1500字以内，录用文章千字/百元，摄影图片每张/五十元。



## 统一投稿须知：

1. 投稿内容范围不拘，字数1500字以内
2. 稿至club@siud.com
3. 图文请标注署名及联系方式