

2025,安居集团的“四季”答卷—— 以匠心筑就美好生活

城市高楼鳞次栉比,安家落户始终是无数人心中的梦想。自2012年成立以来,南京安居建设集团始终将“致力城市发展、筑就美好生活”作为使命,成为推动南京城市建设和社会民生服务的重要力量,其业务版图也早已从单一的保障房建设,拓展至商品房开发、精品酒店、租赁住房、养老产业等多个领域。

回望2025年,人们看到的是安居集团在市场的浪潮中主动转型、精准发力的矫健身影——无论是打造新标杆的“好房子”,还是在精品酒店中传承金陵文脉,抑或是为青年人才和银发长者筑起温暖港湾,都成为这份年度答卷上最生动的注脚,“安居”品牌也成为南京人信得过的业界扛鼎者。 扬子晚报/紫牛新闻记者 马祚波



“好房子”破局 以“颐居”匠心兑现承诺

从高品质四代宅颐和·金陵印首开售罄,到斩获安门2025G58地块,再到全年交付任务顺利推进……2025年,南京安居集团旗下的商品房公司颐居建设以国企担当深耕“好房子”打造,将政策导向与城市发展需求、居民生活向往深度融合,在空间营造与人文关怀的维度上,用一个个鲜活的项目诠释着“好房子”的深层内涵。

今年8月底开盘的颐和·金陵印首推60套房源,其打破传统住宅的形态,创新打造集休闲、文化、健身于一体的架空层社交空间,同时构建立体绿化体系,通过大飘窗、挑空平台等设计,让建筑与自然深度融合。颐和·金陵印不仅开盘当月基本售罄,还以2.01亿元的销售额位居南京8月新房销售金额的前三甲,迅速成为市场焦点。截至目前,项目三次开盘基本售罄,更加坚定了购房者信心。

颐和·金陵印的成功,根植于对“好房子”标准的深入实践,在安全、舒适、绿色、智慧等关键要素上对标行业新规,达标率

近90%。记者了解到,有不少买房人被颐和·金陵印“四代宅露台”的创新设计所吸引,购房者陈女士表示,她第一次参观132平方米的户型时,大露台设计令她印象深刻,养花、运动健身都很合适。此外,6.8米的大横厅开阔大气,搭配八百库等收纳设计巧思,让她在第二次看房时便果断下定。

从房子的开工建设、峻交交付到交付后的运维,颐居建设始终坚持将“好房子”理念深植于每个时间阶段,“好房子”也不止停留在空间、时间的建设维度,更聚焦“人文”,如颐和·金陵印在社区的景观打造上以“一心一环两轴八园”的景观布局,构建起覆盖归家、社交、亲子、健康、智慧的五大体系,为居者营造四季皆有景的全龄活力园林。此外,2025年还正式成立了“颐式生活社”,构建咖啡、乐活、篮球、亲子四大核心社群生态,为业主创造链接交互的空间,截至到今年12月,已累计开展近50场活动,既增进业主互动,更以社群汇聚人心。

守护历史文脉 厚植“颐和”品牌新势能

住“好房子”不仅体现在商品房市场,在文旅赛道上,安居集团也闯出了一条以精品酒店、美食文化赋能的新征程。当千篇一律的酒店标间让旅客审美疲劳时,安居集团旗下的“颐和”品牌选择了独特而温暖的路径——它不只提供住宿,更致力于成为“在地美食与文化的传播者”。

颐和品牌的酒店多栖身于历史建筑之中,如颐和公馆承载着民国记忆,芥子园蕴藏明清文人雅趣,扬子饭店则讲述着长江的故事。2025年10月,颐和品牌的又一力作——颐和隐逸枫丹酒店在南京栖霞古镇正式亮相,这代表着颐和在南京、苏州、盐城、大理、扬州共5城12店的布局又迈出了坚实一步。颐和隐逸枫丹酒店位于栖霞山脚,距景区主入口步行仅3分钟,承接栖霞“古称摄山、以草药摄生”的历史脉络,将养生康养理念融入当代旅居中。

令人惊喜的是,2025年也是颐和品牌

在餐饮舞台上大放异彩的一年,旗下的三家餐厅——万国春花园餐厅、Le Siecle百年西餐厅、余川——共同荣获“米其林指南入选餐厅”殊荣,在南京仅有的14家入选餐厅中,“颐和”一揽三席,这不仅是餐饮水准的证明,更是品牌文化与实效管理的集中体现。

文化的深度不止于建筑与美食,记者了解到,各家酒店还推出了一系列沉浸式体验:住客可以在非遗艺人的指导下感受金陵传统工艺,或跟随酒店员工“导游”来一场城市漫步(Citywalk),穿梭于古老的街巷之间。此外,颐和品牌酒店还与东方航空、京沪高铁等高端商旅合作,联合开发文商旅融合产品,将金陵的风雅韵味传递给更多的目标客群。

通过管理输出和品牌合作,首创于2013年的“颐和”品牌版图正在稳步扩大,推动着“颐和”向着“中国高端主题文化精品酒店领军品牌”的愿景坚实迈进。

千套房源半价租 “瑾家”为城市留下青春的“种子”

城市竞争的核心是人才竞争,作为南京安居集团旗下的核心租赁住房平台,南京安居瑾家公司自2021年成立以来,聚焦新市民、青年人才的安居需求,精心打造“租住无忧、服务贴心、成长赋能”的全周期人才安居服务体系,助力青年人才扎根南京。

2025年毕业季,瑾家公司发起了一场温暖全城的行动——“千套房源半价出租”,活动一经推出,便引发热烈反响,截至到今年三季度,“千套房源半价租”已服务高校毕业生约3056人次,成功签约房源1050套,其中硕士及以上学历占比27%,外地来宁人才占比26%。

为人才服务,瑾家公司想得更远,在珑熹台、阅江台等租赁社区设立“宁青驿站”,

为来宁求职的毕业生提供14天免费过渡性住宿,解决了“落脚第一站”的难题。今年以来,三个驿站已累计服务约1777人次。在提供“硬核”房源支持的同时,瑾家公司更注重营造有温度的社区生态,定期举办台球赛、手工DIY等活动,打破了租客间的社交壁垒,还通过自研的智慧服务平台,实现看房、签约、缴费、报修等全流程线上办理。

记者了解到,安居集团依托现有存量商品房、大型租赁社区、长租公寓、保障房项目等资源,积极打造不同层次的租赁住房产品线,构建“一张床、一间房、一套房”的多层次保障体系,为高端人才、新青年新市民以及新就业人员提供差异化服务,如对部分闲置存量安置房进行装修改造,提供2人间、4人套等产品。

颐养中心助力 从“老有所养”到“老有所乐”

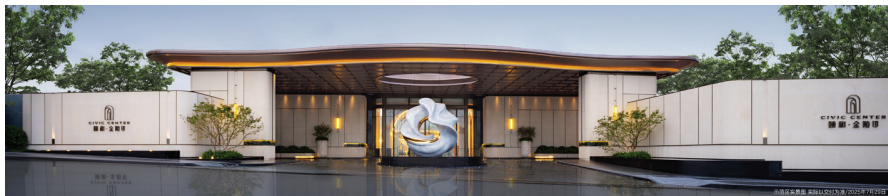
为青年才俊提供安居服务的同时,在当前的银发浪潮下,安居集团的康养产业正致力于为长者描绘一幅“享老”“乐老”的高品质生活图景。

今年9月,由安居集团投资建设的鼓楼医院南部院区迎来启用两周年的日子,两年来,该院区累计服务门诊急诊患者超55万人次,出院患者超25000人次,有力满足了周边居民多层次、多样化的就医需求。与此同时,安居集团旗下的南京颐养中心,开园两年多以来,已服务超800位长者,并成功入选“2024年度中国银发人居经典案例”。

区别于传统的养老机构,颐养中心创新构建了“兴趣社群+价值重塑”的颐养新模式,围绕长者的兴趣爱好,组建了太极、桥牌、交谊舞等小组,更培育了一支“银龄导

师”队伍,真正让长者享受到“老有所养、老有所医、老有所乐”的高品质晚年生活,在社区中重新找到归属感与成就感。颐养中心的服务还延伸至诸多生活细节,如联动宜悦城商场搭建“线上下单-商场直采-配送到家”的全流程购物体系,会员张叔叔表示:“年纪大了网上购物不太会操作,颐养中心的工作人员帮忙下单,我们只管提需求,简直太方便了!”截至目前,换来了长者及家属188面致谢锦旗和144封表扬信的真挚认可。

安居集团旗下的另一处养老机构——安居福仁颐养中心,则专注于医疗康复与认知症专护,并获评国家标准四级养老机构,其与多家三甲医院合作,为高龄、失能失智长者提供24小时的专业照护,彰显安居集团在养老服务领域树立标杆的决心。



记者手记:

南京安居集团在2025年用行动证明:企业的价值,不仅在于规模与利润,更在于能否精准呼应一座城市与人民最真实、最迫切的需求。无论是建筑、服务还是关怀,其最终指向的都是“人”——精心打磨“好房子”,讲好南京“好故事”,让青年扎根,让长者安乐,让每一个生活在南京的人,都能感受到这座城市的温度与未来。