看似剑走偏锋 实则曲径通幽

恒基·都市森林演绎以变应变

本报记者 梁敏

10月20日,恒基·都市森林开盘,项目首期推出200余套房源,在众多业主的追捧下,当天实现95%的销售率,签约金额高达1.8亿元。此后的两天里,该项目又陆续成交了40余套。看到售楼处的销控表上一片飘红,我们不禁有些疑惑,作为一个地理位置并不十分优越的项目,到底是什么吸引了如此多的购房者蜂拥而至?

10月22日,恒基置业总经理陈红和营销总监韩强接受本报专访,讲述了都市森林项目从拿地、定位、规划、设计、建设到开盘的点点滴滴,这个过程犹如一个故事长卷,一段段精彩、惊心、惊艳的情节,让我们重新认识了恒基置业、恒基·都市森林。

泰安恒基置业发展有限公司总经理陈红。本报记者 梁敏 摄

以变应变 企业突围

泰安恒基置业发展有限公司是由原泰安市泰山区招商局、招商建设开发公司改企转制设立的股份制公司。2005年改制以来,恒基置业已先后打造了恒基·富丽东方、恒基·理想家和恒基·东尚等8个项目。

2011年,恒基置业取得了都市森林这块地,对这块地的开发定位,公司董事会出现了严重的分歧。通过这些年的开发建设,恒基置业在中低档的刚需盘开发上积累了丰富的经验,这种快进快出的住宅项目,迎合市场需求,并且风险低,回款快。然而公司董事长张继明却认为,近几年,房地产行业发展迅速,城区待开发的优质地块越来越少,同时,外地一线品牌房企纷纷落地泰城,本地房企的生存空间受到挤压,企业要想突破发展,必须全面提升自己,用产品来说话,获得社会的认同。这些年来,恒基置业凝聚团队的力量,在摸索实践中不断前行,逐渐形成一套新的工作模式,锻造了清晰的企业文化,稚嫩新芽日渐成熟,公司是时候推出一个传世精品项目,打响恒基品牌。

于是,张继明董事长力排众议,率领恒基置业打破小富即安的心态,向着一个他们陌生的高端项目领域进军了,恒基·都市森林项目就是在这样一个背景下诞生的。

高端定位 坚持品质

定位高端的口号都会说,可到底什么是高端?恒基置业从上到下都没有一个明确的概念,最初,他们认为"贵,就是高端",可他们到全国各地不下100次的考察之后,完全颠覆了这个说法。

"我们考察了万科、龙湖、绿城等很多大公司的项目,看到了很多我们之前从未用过的材料,也有我们从未想到过的设计,但我们发现并不是说把这些好的东西拼凑起来就是高端的项目。"恒基·都市森林营销总监韩强说,经过一次次学习,他们决定筛选出与都市森林地块和定位相似的项目,多次与北京、上海等知名建筑和景观设计公司接洽,通过沟通磨合,最终设计公司拿出了恒基·都市森林现在的设计、景观方案。可高昂的投入又让恒基置业犯了难。"如果做一个普通刚需盘,景观园林的投入可能一平方只需一二百元,可要打造高端项目,这笔费用翻了两番还要多,完全按北、上、广一线城市标准来投入,如此大手笔,这得要多少钱?大投入能带来理想的回报吗,我们当时很纠结"恒基置业总经理陈红说,在所有人举棋不定的时候,张继明董事长再一次展现了他的魄力:"定位高端,就下决心按按一线城市标准来投入,不允许有能省就省的想法,就按设计效果做,要不然,我们会不知道是一开始设计就走错了路子,还是说中间执行不力引起了问题。"

实践证明,恒基·都市森林对项目品质、细节的坚持,赢得了消费者的认可。开盘热卖,证明了恒基置业及时应变,打开了一个新的局面。

绿色主题 迎合需求

我们回过头来看都市森林这个项目。在擂鼓石大街和北上高大街未完全贯通之前,恒基·都市森林这个项目与泰城其他高端项目比,地理位置并不优越;项目定位高端,单价也比附近的新建楼盘要高。

似乎从哪方面比,都市森林都不占优势,但偏偏样板体验区开放和项目开盘,每一次活动都牵动着千余组购房者的心。开盘那天每一次公布摇号结果,现场都有一大片人紧张地站起来看。项目营销总监韩强总结了业主认可都市森林的原因。

都市森林项目由41栋11层的小高层建筑组成,总占地面积16.14公顷,总建筑面积为30多万平方米。"我们志在为泰安的老百姓打造一个全市首席的一线城市人居样板。项目每一个设计都坚持人与自然的和谐,突出森林绿色主题,是一座真正的原生态森林情景社区。作为少有的东部大盘,恒基·都市森林的高端定位恰到好处地满足了改善型购房者的市场需求。"

都市森林项目的定价科学合理,升值潜力非常大,周边交通路网的改善,将成功带动项目快速增值。小区外蜿蜒的双龙河,以其水色天光酝酿着恒基·都市森林弥足珍贵的河岸生态。约600米的纯水岸与200亩园林一起,合围出一座绿化率超45%的原生态森林景观社区。这样的社区环境,恰恰迎合了购房者远离喧嚣浮躁、食禄功名,于蓊郁绿荫之间聆听自然天籁,于青山绿水之间追寻返璞归真的人生境界。毕竟,每个人都心怀一个世外桃源,都有一个采菊东篱的田园之梦。小区里片片绿荫,座座高楼,每一位置业顾问脸上暖暖的笑容,项目的一点一滴都凝结着恒基人的赤诚之心和专注之意。