



豪宅步入性价比时代

专访中海地产华东区营销总监、上海海创房地产有限公司执行总经理李东持

地产评论员 许佳婷

开盘当天,热销过百套,劲销12亿!

中海紫御豪庭为“红五月”画上了一个圆满的句号。

对于这组淡市下的优异数据,李东持显得颇为淡定,“还可以吧,这样一个销售成绩应该和我预想的差不多,你们觉得满意吗?”他幽默地反问道。

正如他给中海人所提倡的营销模式一样,真诚且坚持,他说他希望中海的员工能够因为热爱而投入到这份工作中去,依托着这样一个平台展示自身的价值,这才是地产人的最佳状态,而他自己,也同样在不断的实践中成长着。

做最实用的豪宅

说到豪宅,在很多人眼里无非就是难以承受的高昂价格加上匪夷所思的穷极奢华,抑或是寸金寸土的黄金地段加上概念化的抽象设计,以一座宫殿的名义等待富人们的权衡与抉择。

“豪宅也是一种刚需,我们要做的豪宅,不仅要确保品质上的绝对完善,更重要的是实现过程控制与精品开发之间的平衡,豪宅性价比标杆一直是项目所追求的目标。”对于中海紫御豪庭的定位,李东持心里非常明白,调控下寸步难行的市场,遍地开花的林立豪宅,中海紫御豪庭唯有开辟出一条全新的发展路线,才能杀出重围获得市场的青睐。

不到4万元/平方米的单价让外界曾经对紫御豪庭定价策略的种种猜测瞬间噤声,这个自拿地以来就一直备受媒体与业内眷顾的地王项目,不仅低调的入市价格让业内惊讶,销售成绩更是让业内震惊,“价格魔力加上品质魔力,紫御豪庭的热销在情理之中。”诚如某业内人士所说。

和很多不停强调自己抬高成本、压缩利润空间的豪宅开发商不同,中海团队拥有强大的流程管控能力。李东持表示,“关于价格的预测和分析,我们更认为是业内对于本项目关注的一种表达方式,其准确性与合理性不好评价,但可以透露的是在当前的价格水平上,紫御豪庭项目却可达到预期的利润水平。”

从前期的设计规划、中期的材料选购到后期的项目建设,中海从根源投资开始介入产品的研究,把设计、施工、物业管理等种种方面全部列入流程管控的一体化范围。例如水电煤的搭配如何才能达到既节能又便捷的功效,玄关的设计如何能够量身订制并且符合风水原理储藏空间如何兼顾美观和居家实用动线,什

么样的色彩最匹配业主选择家具的多样性,这些本应该是设计公司的工作都是紫御豪庭的团队在亲力亲为。

正如李东持所说,开发商不能一味追求利润,赢利能力来自于过程,只有学会控制过程,才能实现有质量的增长,这点上,紫御豪庭为很多豪宅树立了榜样。

做最淡定的开发商

自2010年新一轮调控深入以来,市场开始逐步回归理性,而中海紫御豪庭的入市则掀起了轩然大波,让市场和高端买家再度“疯狂”了一把。

不仅仅是上海,北京、成都、西安、苏州、南京、杭州等全国范围内的中海项目在今年上半年也是捷报频传,中海模式在淡市之下依然能够取得如此完美的战绩,充分印证了中海团队的开发能力以及创新能力已经完全适应了调控之下的全新市场趋势。

“我一直觉得调控对于房地产行业是有利的,既能抑制一些不合理的购房需求,又能让开发商重新着眼于回归产品力的塑造。其实,只有深刻理解政策走向、尊重市场、顺应市场、因市而变,才是房地产公司逆境突围的良策和秘籍。暴利时代一去不回了,健康平稳的市场轨迹才是房地长市场所需要的。”面对中海上半年的傲人业绩,李东持则是一贯地理性面对。他说如今的市场环境下,地产人的心态非常重要,只有平稳的心态才能准确把握到市场的走向,然后主动去迎合市场需求,这才是聪明的开发商应该做的,一味地抱怨市场规则如何不公,只会导致心态骤变,却不能获得任何实质性的改变。

对于中海紫御豪庭的热销,李东持一直强调这块土地赋予项目的巨大价值,对他来说,

地王只是他们对于这片土地现状的基础认可,仅仅是开始。

长风生态商务区作为城市中心仅存大面积整体规划开发的景观区域,其本身的规划和发展就具有标志性,然而其发展潜力与虹桥商务核心区的机遇性重叠,产生更大的崛起能量,推动区域更快更扎实的发展。

“我们要做的只是如何最大化地实现这块土地所赋予的价值,将其打造成为主流豪宅的代表,实现了这点,市场自然会给予认可。”在李东持看来,开发商有一颗平常心,不需要太把自己当回事儿。

做最有价值的中海人

中海地产作为具有国资背景的央企,早在1992年就在中国香港上市,自2004年起,已连续8年获得房地产行业品牌价值第一。

此前就有报道,为了不辜负对该区域和项目的责任,中海地产就从各大区抽调最精英的干将,组成中海紫御豪庭项目管理团队,目的就是要把该项目打造成为代表中海新一代豪宅价值典范的标杆产品。

李东持告诉笔者,他很庆幸拥有这样一个团队,从去年12月28日接手紫御豪庭这个项目开始到5月27日开盘,整整五个月时间大家都在一起共同进退,从原先20个人左右的团队发展到将近70个人,从原来的双休到之后的单休,再到最后的基本不休,这个团队的韧劲和拼搏给予了他很大的能量。

“我们原本都只是很普通的人,因为中海、因为项目,我们这些平凡的人才能显现出不平凡的价值,如果脱离了该平台,我们都只是人群中毫不起眼的普通人。”来中海已经10年左右了,李东持一直以一种感恩、坦诚的心态面对工作与同事,他始终认为他的形象面貌时刻关系着整个集团的形象,尤其是在销售一线的营销人员,更是丝毫不能懈怠,虚假、浮夸等陋习应该完全摒弃掉。

在这样一个诚信而卓越的团队运作下,中海紫御豪庭也显现出了林立很多普通豪宅之上的大宅气势,结合城市文化底蕴和国际领先的设计理念,将城市高端人群对居住的需求完全呈现,在产品的气质、品味、实用性等方面成就了豪宅的终极意义。

项目链接:

中海紫御豪庭是09年地王项目,地处中环内核心区域,辐射内虹桥、大古北,位于集景观功能、经济功能、文化功能于一体的长风板块,是中海地产入沪20年积淀之力作。

项目紧邻地铁13号线真北路站,地铁、公交、水上巴士打造立体出行方式,周边配套齐全,两公里内坐享长风公园、苏州河、万豪酒店、国盛时尚绿色购物中心、米高梅国际娱乐中心等资源,是市中心内集生态、商务、娱乐于一体的项目。

