



【共享东西城】之【西城企业模式】

一次企业共享背后的价值再造

传承 重塑精品之美

□晚报记者 王亚萍 卢林

生根 打造完美之举

西南区域的发展正备受质疑时,从上街过来的亚星置业要一口气投资建造500多亩的大盘,引起业界一阵唏嘘。

20年来,亚星集团根植上街区,成功开发建设了亚星新村、铝都电子电器市场、上街区金融综合楼、康乐小区、亚星花园、亚星公寓、亚星世纪嘉园后,于2003年,携数年开发之功,厉兵秣马,调兵遣将,进军郑州市市场。在当时楼市沉寂的西南征地兴建53万平方米的亚星盛世家园,独擎西南“亚星现象”,成为郑州西南地产的样板楼盘。而随后又“杀回”上街,重磅推出的亚星盛世广场,成为当地居民以及郑州市民的焦点。

盛世广场的一位准业主说,在他看来,盛世广场从品质到景观均将当地许多项目甩在后面,“它将引领上街房地产业的发展。”

有价值的传承不仅是对自身优质资源的一种延续,更是对城市特有区域历史文脉的一种延续。优秀的建筑代表着这个城市的文化品位,而一个有社会责任感的开发商就是要用心去建造能传承城市文化,成为提升城市形象的建筑载体。

好消息自一开始就未间断过,没有金刚钻,哪敢揽瓷器活。“以前由于生意原因,我经常从盛世家园门口过,每一次看到的都不同,无论下雨天晴,售楼部都有市民咨询。”说起亚星,其业主林芬很有发言权。“真正走进来,处处可见小桥流水,2000平方米中庭湖心的假山,400米中华浮雕画卷等人文景观深深吸引了我。”在她看来,虽然每个社区都有景观,但是用心与否还是大有区别,“像盛世家园这样的大型社区,可以把每一处景观都做得相互衔接、相互融合,没有任何造作的印痕,没有负责任的心是不行的。”

回溯至2003年,对于西南区域记忆最深的还是断头的嵩山路,荒芜的长江路。西南区域的发展正备受质疑时,从上街过来的亚星置业要一口气投资建造500多亩的大盘,引起业界一阵唏嘘。

在西南地产普遍不被业界看好的现实下,竟敢置身这里,需要的是勇气,更是实力。据公开资料显示,2003年7月,亚星盛世家园全面入市,3个月后,A区热销90%;A区开盘仅10个月,2004年4月A区二期全面清盘;2004年6月19日,A区三期公园印象开盘,当日成交132套……

自亚星在西南板块安营扎寨并取得成功后,有多家房地产开发公司接踵而至。“从一定意义上讲,亚星在郑州是成功的,它带动了一个板块地产的崛起,也使西南的人气旺了起来。”一位业内人士如此说道。



在盛世家园成功开发的同时,亚星又挥师上街,打造了亚星盛世广场。

移植 提炼经典之巅

在一定意义上,亚星盛世广场续接了一个城市地标的文脉与优点。

走出去是为了证实自己,更为了“充电”。而在盛世家园成功开发的同时,亚星又挥师上街,以智者的风范和尊者的气度,打造亚星盛世广场。坚持以品质感动世界的理念,传承郑州亚星盛世家园的开发经验,稳居上街的黄金干线。

移植到一座时尚精英社区,需要的是一种精心的提炼和选择。

“在上街,盛世广场的建筑风格是独具特色的,它重塑了亚星盛世家园的经典样板社区,也一定会成为上街历史记忆的建筑图腾。”有业内人士分析道。

移植不仅是一种物体形态的简单重复和搬迁,同时也是一种居住理念和文化的生根、发芽。每个地域都有其独有而深刻的情感底蕴,都各自有其自己的建筑面貌,自己的经济命脉,自己的文化精神。

去盛世广场的那天,下着中雨,循着项目外围行走,记者仿佛看到了再生的盛世家园,同样的欧陆风格,同样的落地窗。从北门进入,站在宽阔的路上,已经蓄了很深的水系蜿蜒展开,“每隔一排,都有一条水系经过楼前,同郑州的盛世家园一样,我们注重景观再造。”一置业顾问如此说道。由于天气原因,无法在小区内逐一参观,但据了解,该项目占地240亩,有达22万平方米的建筑面积,住宅31栋,还有近35000平方米的商业风情街和占地4万多平方米的市政广场。

郑州与上街亦是如此,从盛世家园到盛世广场,本从上街起步的亚星置业,深刻理解着两个地区的异同之处,然而移植不仅是一种物体形态的简单重复和搬迁,同时也是一种居住理念和文化的生根、发芽。把郑州样板社区“盛世家园”的庞大社区形态和居住理念

在亚星盛世广场理念从郑州移植的过程中,亚星公司充分结合了上街区的具体情况,对盛世广场进行了全面的定义。不可复制的地理位置,成就了亚星城市广场上街核心位置,伴随上街传统商业、文化、居住中心,真正做到了“三心一体,核中之核”优越版图。而对于社区水系建设,并利用上街南高北低的地形地貌,在小区中央开辟一条南北走向的水道,利用各分支贯穿整个社区。在社区的规划中,社区以“盛世广场”为核心,以南北走向的小区景观长廊为轴,将小区自然划分三个居住组团,形成环状,每个组团都有特色的规划和景观。

而亚星建筑风格新颖,户型也较为合理,我是在参观了郑州的盛世家园后才做的决定。”盛世广场的一位准业主说,在他看来,盛世广场从品质到景观均将当地许多项目甩在后面,“它将引领上街房地产业的发展。”

“上街正在建的项目我都看了,大多数开发水平还停留在仅为满足居住需

求。有责任的地产业运营者所塑造的产品不应该只是肤浅地寄生于一个区域,而应该是对这个区域的“反哺”。作为郑州西部开发的先锋部队,亚星盛世家园最为重要的是为这个区域填补了没有大型高品质超级居住社区的空白。一期纯多层,有效缓解了郑州市“多层”稀缺的困境。同时社区中建设的学校、医疗、商业、游泳馆等生活体系,也为这个区域的居住设施做了必要填补。

反哺 远见城市之需

亚星置业关注的不仅仅是项目本身,而是项目能给区域发展带来怎样的贡献,对项目的区位价值进行着深刻思考,并在求证中进行建设。

更为重要的是,亚星盛世家园等一批地产项目的开发,带动了西南地区商业的聚集和兴旺,使这里商家聚集,灯城、鞋城、华中食品城等批发业已经辐射全市多个区域。“亚星置业关注的不仅仅是项目本身,而是项目能给区域发展带来怎样的贡献,对项目的区位价值进行着深刻思考,并在求证中进行建设。”亚星置业一负责人表示。

商业区域得以升级。”盛世广场负责人介绍道。而据了解,亚星在盛世广场项目修建了占地4万多平方米的市政广场,该广场中心是一大型音乐喷泉,单喷泉就耗资上百万。而市政广场则免费向市民开放,“未来这里将成为上街市民重点休闲场所,并将成为老人健身,儿童玩耍,人人共享的公益型广场。”一负责人介绍说。

在建设大郑州越来越深入人心的同时,亚星挥师上街,主动思考如何运作项目才能为区域地脉带来新的核心价值、如何将一个居住社区的微观场景扩展成为宏大的城市社区、如何将刻板的建筑物体升华到整个区域甚至整个区域的生活磁场。

上街,房地产业尚不发达。而亚星置业没有因此而放任对品质的追求,值得尊敬。用走出去领悟到的先进理念反哺上街,将规划从图纸变成产品,也将开创上街人居新纪元。

“盛世广场的商业风情街,主要是引进品牌产品,为社区居民和上街群众提供购物、休闲、娱乐的集中场所,也使上街原有

亚星所营造的区域价值不言而喻,而其对整个区域和城市的反哺和再造以及“让城市更美丽,让生活更美好”的初衷也将成为现实。盛世广场将承载着提升一个城市区域价值的重任,创造着一个纪录,引领着一种风格,奉献着一种精神。