



凭借麾下的“温哥华广场”项目,从300余家参选企业中脱颖而出,一举获得“中国地产20年2007年度风尚楼盘”之荣耀。近日,枫华置业总裁李燕再次引起业界的瞩目。载誉归来,她与她的温哥华广场将如何一路领跑地产?

晚报记者 陈燕

访加拿大华人企业协会副会长、枫华置业公司总裁李燕

海燕归来

“我自海畔回,携归一片云。开匣忽相视,化作雨霖霖”。

作为怀抱对故土浓厚情感的海外赤子,加拿大华人协会副会长、枫华置业有限公司总裁李燕谈及此次海南参会的收获,不仅仅是风尚大奖,更重要的是自己的很多想法在这次盛会上得以验证、扩容,而且她所运作的地产作品“温哥华广场”也如一幅宏大画卷,得以在行业巅峰处徐徐铺展开。

海容乃大

“海应像海,惟有海能以博大的胸怀纳百川而不嫌弃细流,正如此,才能汇成碧波浩渺、万世不竭、无与伦比的壮观!” ——张瑞敏

“海是海”,这是海尔张瑞敏的一个新观点。对此,李燕认同之余又有引申:身为房地产开发商,也必须有如海境界。

一则,要心胸如海,容纳百川。凭着20年房地产阅历,回国以后,李燕很自信地制定了团队的发展策略,她个人以及各位股东都

认为这个策略是正确的,但缺乏其他人的评判验证。在这次论坛上,来自中国香港恒隆地产董事局主席陈启宗的演讲让她非常惊喜,他所发表的观点,如房地产开发商不应囤积土地,做项目选地就选最好的,而且盖的水平也要非常高,以及房地产的发展就是城市的发展,

开发商应有社会责任感等都与枫华的思路极其相似。“这使得我们更加坚信企业的发展方向,开发思路是对的,而且又有了很多新的启发。”谈及此,李燕的眼中依然闪烁着喜悦的光芒。

二则,还必须目光如海,既深且远。一方面,做项目、做产品,不能只看一个

区域、一个城市、一个项目的销售情况,而是要把目光放到更广泛之处,要了解经济、社会形态、人的精神状态,以及当你有一个好想法的时候,其他人是不是与你同步的观念;另一方面,一个优秀的开发商,应该用5年、10年,至少3年的眼光来看一个地域有

没有好的发展,而非仅仅执着于眼前的一城一池。李燕举了一个例子:目前有的人认为郑东新区人气不够旺,事实上一个新城区在发展过程中一下子就涌入10万、20万人,在配套、设施尚不能适应的情况下,反而不是好事,而是对一个刚刚规划好的新城市的严重破坏。

冰酒之程

“往往一整棵葡萄树也仅能生产一瓶加拿大冰酒,但它的确物有所值。”

“鸟儿飞在天上,影子落在地下。”任何高远纵横的思想都是有迹可寻的。作为一个三分之一时间在加拿大,三分之二时间在广州,三分之一时间在郑州的海外华人,李燕对加拿大的国酒——冰酒 Icwine 有着特殊的理解。

“加拿大的 VQA 冰酒标准,差不多是世界上最严格的葡萄酒标准:要利用在葡萄树上自然冰冻的葡萄酿造,采摘和压榨温度不能超过-8℃,采摘时间必须在上午10点之前……而且真

正的冰酒不仅要有优质的葡萄品种和非常严格的酿造工艺,且出汁率极低,往往一整棵葡萄树也仅能生产一瓶冰酒,但它的确物有所值。”在温哥华广场项目中,李燕同样抱着一种极品、酝酿、沉稳、不吝惜的“冰酒”心态。她赋予枫华的开发理念就是做品质楼盘:选一个最好的位置,做一个最好的产品,花费多一点的时间,投入高一点的成本,带给客户一种全新的、高水准的生活享受。

因此,对于获得“中国地产二十年2007年度风尚楼盘”,李燕并无太多吃惊,她认为主办方把绣球抛给“温哥华广场”,至少有三方面原因:从艺术的角度来讲,温哥华广场没有同质化,很多东西是原创的,包括都铎(TUDOR)式建筑风格、采用英国传统布纹样式——格子为设计灵感的园林景观等;从实用的角度讲,温哥华广场最大化地适应人居,实现了中原人想要的目标;从使用过程而言,温哥华广场即使交房后,仍

会融入管理的元素,例如采用英式管家模式等。而把这几项融贯为一,即是“和谐”。李燕认为,这是对最高端产品的一种追求,也是枫华置业做产品的一种国际化视野。

几天前,曾有一名资深工程人员前来应聘,李燕好奇地问:你们公司也很大,发展也很好啊,为什么想要来枫华?那人的回答既在意料之外又在意料之中:我们公司只重视销售人员,不重视施工人员,而枫华对工程却是一向都很看重。

在业界,李燕对细节的挑剔广为人知。例如她要求在社区内设置公共客厅,5~8层的花园洋房要配备电梯、停车场只有地下一层也要打桩、地下室必须具备入室大堂、精装修,等等。她的目光甚至穿透生活,要求每一户住房都必须设计带有电源、能够把冰箱放进去的地下储藏室,“比如我买来了榴莲,不希望满屋子都是臭味,我就会放在储藏室,很方便的。”诚如她言:她卖的不是房子,而是一种生活方式。

领舞中原

李燕不仅用她的地产梦想领舞行业的“精品”思潮,同时也在领舞新中原的新生活品质。

倾听李燕,让人想起黎巴嫩作家纪伯伦的一行诗:房舍在阳光下生长,静夜里入眠,且眠中不能无梦。你的房舍不做梦吗?不曾在梦里离开城市,走入丛林,或登上山巅吗?

众多开发商,李燕可谓最具诗人化色彩。她用生活的眼光给予房子以生命,再为这房子安上一对翅膀。而

房地产是一个共同打造的过程,李燕不仅用她的地产梦想领舞行业的“精品”思潮,同时也在领舞新中原的新生活品质。

思想有多高,舞台有多大。李燕特别喜欢这句话:她认为:温哥华广场为大家搭建了一个很好的平台,需要大家一起努力做出最优秀的集成作品。因此,枫华

选择合作伙伴会很挑剔,选择的均是行业精英,但还是会给他们很大压力:不管你从前有多么了不起,只要与温哥华合作,就必须超越自己,你为枫华所做的必须是你最优秀的作品。于是,诸多合作伙伴虽“头悬梁、锥刺股”,却一步步把项目推向了一个日趋完美的高度。

尽管坚信有耕耘必有

收获,有目标必有结果,但市场的期待,消费者的热情还是让李燕备感欣喜。温哥华广场的售楼中心还未装修完毕,一天之内就有近200人迫不及待地进场咨询。李燕告诉我们:星期五晚上九点半她到售楼中心查看装修,半小时内有20多人前来很仔细地询问,并留下电话。结合以往的情况来看,大家对

温哥华广场的期待是很深的,“桃李不言,下自成蹊”,这大概即是明证。

五年酿制,随着8月28日温哥华广场售楼中心在郑东新区华幕开启,温哥华风情、都铎风格、贵族风尚……一种全新的生活气息随之满城四溢,而身为枫华置业掌门人的李燕笑意盈盈,持杯而立。