

7年

七年中凯的同一首歌

中凯·华府重磅阅读之八



“总部设在上海的中凯集团在上海乃至全国也算是数得着的一家国有性质的大型房地产开发企业了。集团一直坚持品牌战略,在成立之初就确立了以企业品牌占领市场的发展战略规划。”说起中凯集团,郑州中凯置业有限公司董事长杨凡有太多的话要说,谈起郑州中凯,他同样心中充满自豪,他说:“中原7年的发展,从郑州的商业文化一条街、海上·香颂、中凯·铂宫,到最近刚刚浮出水面的中凯·华府等精品物业,中凯只唱了一首名叫‘品牌’的歌,良好的品牌为中凯置业赢得了市场,更赢得了绝佳的信誉口碑。”

2000年,奏响进军中原序曲

“2000年6月1日,郑州中凯置业有限公司成立,奏响了上海中凯集团进军中原的序曲。”杨凡介绍说:“2000年初,由于郑州市老城区—东西大街大规模拓宽改造开发的需要,经郑州市和上海市人民政府的牵针引线,郑州中凯置业有限公司应势成立。当然,中凯决定进驻郑州,政府仅仅起到了搭桥的作用。但中凯作为第一

个来郑发展的外地企业,主要看中了郑州悠久的历史文化和潜在的巨大商机。”

“进驻郑州,中凯集团领导也是经过多次考察和研究的。当时之所以敢一下子投资2个亿一举拿下郑州东西大街改造开发总量的70%,开发面积达78万平方米,成为东西大街最大的开发商,一方面源于中凯巨大的经济实力,更重要

的还是中凯所表现出来的超凡的眼光和过人的胆识。”自信的杨凡说起让他自豪的中凯,一连使用了3个“我们”,他说:“我们看准了它的潜力,我们有信心处理好一切棘手的问题。事实也证明,我们对了。”

“凡战者,以正合,以奇胜。故善于出奇者,无穷如天地也”。2000年8月,中凯一入驻郑州,立即在大街小巷、各中原媒体搞狂轰

滥炸,进行宣传推广。一时间,中凯广告铺天盖地,报纸上每次整版、半版的轮番“轰炸”,让“中凯·城市之光”很快家喻户晓。

中凯的实力和“媒体轰炸”的策略让地产界都惊呼:狼来了!

“改造后的东西大街,展示了中凯的实力。可以说,是中凯改变了千年老街的命运。”杨凡介绍说:“昔日破败不堪的东西大

街,如今向东延长,连的是把家电大世界、博览中心囊括在内的郑汴路商业圈,西邻火热的二七商业圈,顺利实现二七商圈与郑汴路商圈的连接,成为郑州市最亮的投资热点,创造了郑州商业街区开发的奇迹。”

“对东西大街改造的成功,使中凯在郑州市民心中赢得了‘品质’优良的地位。”杨凡说。

7年,中凯合奏“品牌之歌”

“7年中,中凯一直在唱‘品牌之歌’。中凯不是赚一把就走,而是坚持‘立足中原,扎根中原,专业从事房地产开发’的企业理念和‘以品质塑品牌,以品牌占市场’的品牌开发理念,准备长存中原市场的,因此每走一步都要考虑在老百姓心目中的信誉。”杨凡说:“正是在品牌战略的领导下,7年间,郑州中凯置业先后获得郑州市房地产开发先进企业、郑州市明星楼盘、郑州市放心房

购买单位、2002年度河南房地产开发综合实力50强单位等近百项荣誉。”

“7年沉淀,中凯的产品历经岁月时间的考验和观念的融合,已经逐渐形成了自己的产品线和产品进化轨迹,从东西大街,到海上·香颂、中凯·铂宫,到最近刚刚浮出水面的中凯·华府。郑州中凯的开发路线非常清晰,即从市中凯中心,到东区,到郑东新区,沿着城市发展的前沿。这与中凯集团在全国的布局

战略是紧密结合的,我们只在中国最具发展潜力的区域性中心城市投资开发。”春江水暖鸭先知。作为第一个进驻郑州的外地企业,对于中原地产的未来,杨凡信心百倍地说:“中凯有很长一段时间在郑州的投资规模都不大,甚至有些偏小,这源于中凯对投资估算的问题。中凯追求的是一步一个脚印,每做一个项目,都本着精益求精的原则,用产品来说话,追求速度和效益。

未来的发展,我们会基于市场的判断,厚积薄发,稳扎稳打创未来,出狠招,做大动作,走稳、准、狠的计划。”

开发东西大街一举成功,但中凯并未停在过去的成就中自我欣赏。

“2003年,中凯再次接受市政府为推动整体住宅建设质量的提高委以的重托,凭借雄厚的经济实力和先进的开发理念,在郑汴路与东明路交会处这一未来繁华生活圈的最佳

位置,隆重推出总建筑面积为96万平方米的新海派国际名宅——中凯‘海上·香颂’。”中凯华府策划经理康彦武说:“2006年,郑州首席低密度涉外社区中凯·铂宫在郑东新区面世,该项目在建筑特点上贯穿CBD三大公共标志性建筑先进的现代艺术建筑概念,形成了艺术居住与生态健康居住相结合 CBD 第四大标志性建筑物,成就中原、乃至中西部顶级居住标杆!”

2007年,品牌成就中凯·华府

“今天光电话就接了不下200个,很大一部分是咨询我们主推的小户型—华府·金座。”位于金博大一楼的中凯·华府营销中心内,一直在忙碌的项目销售部崔经理告诉笔者,“自6月17日公开认购以来,现在我们的咨询电话真的快要成热线了,

仅6月30日一天,前来咨询的客户电话就高达1000多组,8月20日这一天,就有上百人争相去金博大销售中心和紫荆山售楼部咨询。到8月,可售套数及户型正在迅速递减,就这每天也要接待200人次电话和来访。”

“品牌加地段是中凯·

华府受到热捧的原因。”谈起中凯·华府的地理位置,杨凡兴奋地说:“这样的土地,在郑东新区几乎可以说是绝版了。”

“位于金水路沿线、紧邻CBD,100亩左右,南北方正的地块,似乎是这座城市给予郑州中凯的厚爱。2006年始,郑东新区批

推规划区内基本没有新增地块,土地资源极度稀缺。而且在高密度、高层住宅已经成为市场主流产品的环境下,我们推出的是一个容积率只有2.03的低层低密度社区,在如此黄金的地段拥有如此优越的土地资源,这种机会可遇而不可求。”杨凡介绍说:

“这两年郑州地王频出,位置很一般的小幅土地价格拍卖都在400万/亩以上,大家可以想像中凯·华府的土地价值。需要强调的是,中凯·华府不是传统意义上的多层,而是只有5.5层,密度更底,以保证生活品质更高。”

樊无敌