

# 永威置业

## 郑州地产界快速崛起的新锐力量

### ——访永威置业总经理曾照伟

受国家宏观调控及全球经济危机的影响,2008年房地产市场低迷,销售连日萎缩,而危机意味着危险与机会,对于大多数企业是危险的同时,对个别企业则是机会。诸如价格坚挺的楼盘凸显出的抗跌性被人们津津乐道,逆势开盘并稳健发展的项目市场关注度也日渐升高。

近日,西区项目永威鑫城实现了快速销售,而郑东新区准现房永威翰林居二期学院派的意向客户也有百余组,这一东一西两个项目使其背后的永威置业逐渐浮出水面,近日永威置业总经理曾照伟接受了笔者的走访。



正如陈芸等购房者所认识到的项目优势一样,永威置业自2005年成立以来,始终坚守对品质的精益求精。永威翰林居项目在规划设计上,采用国际化的开发理念,从舒适、享受、体验等方面着手,为项目注入新鲜活力,以超大露台、超阔美景、超宽楼间距、特色园林景观等优点构成的核心卖点,不仅提升了项目品质,也升华了居住的意义。

而在此之前位于伏牛路与淮河路的永威鑫城项目作为永威置业的开山之作,就充分体现了公司大责任意识。正如曾照伟颇为平淡的一席话,“一个项目的成功与

永威置业已经面市的两个项目永威鑫城与永威翰林居都颇具分量,这让人有点难以置信其背后是一个较为年轻的房地产企业。

“在这个行业,我们算是‘新手上路’,但我们立志成为郑州地产界的新锐力量。”曾照伟轻松的一句话蕴藏着对公司发展的坚定信念。实际上,随着永威鑫城的成功开发,永威置业的名字开始走

由于良好的经营业绩,永威置业也获誉连连,先后被评为诚信单位和行业满意企业。对于一个立足于长久发展的公司而言,荣誉只是对过去业绩的肯定,未来还有更长的路要走。

作为一位成功的职业女性,曾照伟刚强中兼具柔美,言谈轻松却厚度十足,“我们要立足郑州、辐射河南,因此在公司发展上,特别注重项目的储备与品牌的积累。”

永威置业在土地市场上的谨慎前行,充分体现了上天赋予女性的智慧,“面对近两年土地市场较为激烈甚至残酷的竞争,一些开发商拿地不冷静,而但凡超出我们预期的土地我们全部放弃。”

今年郑州楼市的一大特点当属“看房者多,买房者少”,对于此,专家认为是太多的刚性需求无法转化为有效需求。然而近期永威翰林居项目的情况似乎有别于此,“我们现在有一百多位意向客户,他们是只要一开盘就会购买的消费者。”11月5日,郑州永威置业有限公司总经理曾照伟介绍说,“9月份永威翰林居部分产品开盘,当时推出了五万抵七万的活动,很多客户当时没有选到合适房源,纷纷参与此活动等待11月15号二期学院派开盘选房。”

在全国商品房销售普遍低迷的当下,能有如此多真正的有效需求者存在,着实令人诧异,对于该项目的销售,曾照伟也坦

否,需要多方面构成,永威鑫城的成功,只是抓住了其中最重要的章节。第一,基于当时良好的市场背景,许多民众都有改善住房的需求,造成了永威鑫城的快速销售;第二,公司特别重视小区的品质建设,从拿到地后就精心做项目规划,并严格地按照国家标准执行相关细节,大胆地使用新加坡风情风格的设计方案,舍得在材料上投入、在细节上精美。在景观规划上引进了中央水系景观,为中原百姓家,平添了许多江南般的乐趣,为业主营造一个优秀的居住环境。”

在永威置业成立之前,曾照伟就有多

进千家万户,永威置业也开始凭着一份沉甸甸的社会责任,为社会奉献精品楼盘。

每个企业的成功都有值得追寻的踪迹,永威置业的成功除了对品质的坚守,也离不开对上下游资源的有效整合。自2005年8月成立,公司以“营造城市居住新价值”为使命,以“精品出永威,爱心进万家”的企业精神为己任,至今已发展成为集房地产开发与销售、建材生产

去年年底,永威置业通过正规的招拍挂形式摘得公司成立以来的第二宗国有土地。虽然只有28亩,但该宗地的获得还是为永威奠定了短期的发展基础,也为公司提供了保障。

今年,通过股权收购,永威又取得位于黄河东路与祥盛街交会处的57亩住宅用地和位于郑东新区CBD商务西五街的占地15亩的商业步行街用地。至此永威置业的发展正式驶上快车道。

眼下,正在施工的还有位于陇海西路上的永威·西苑项目,今年,永威置业首次实现了三案并举,第四、五个项目也将陆续依次展开,很多关心永威置业的人都禁不住产生

言并不担心。

时间回溯到2007年,位于郑东新区的永威翰林居项目开工,房地产市场正是“涨声一片”,这被誉为近几年商品房销售的绝佳时机,很多项目仅仅挖了个坑就开始销售。郑东新区的商品房价格也在快速攀升,永威翰林居却一直埋头建设,没有销售。“两年来,我们一直倾力投入,全心全意地做好项目的基础工程建设,从质量上保证品质,从品质上体现完美,这也是永威置业追求的一种经营方式,我们希望这个项目能够成为永威置业的升级之作,也希望能够成为中原百姓家喻户晓的知名社区。”谈起两年来项目的发展,曾照伟娓娓

道来。如今,已是准现房面市的永威翰林居项目尽管恰逢楼市低迷,却因为综合实力的强大吸引着一批又一批有效客户的青睐。在准客户陈芸看来,“这里有18栋8层带电梯的花园洋房,从产品建筑类别上讲,就具备了较强的稀缺性,同时毗邻河南省实验中学、实验小学、海文实验幼儿园等诸多高水平教育机构,形成了以教育资源为主线、其他配套完备的特色产品,它拥有超低的容积率和超值的产品价值。”

陈芸的想法具有相当的代表性,该项目的优势与特色在购房者之间也得到相互传播,使项目的有效客户逐日增多。陈芸的想法具有相当的代表性,该项目的优势与特色在购房者之间也得到相互传播,使项目的有效客户逐日增多。

#### 坚守品质,项目运作与企业品牌价值齐飞

#### 资源整合,致力于营造城市居住新价值

#### 多案并举,永威置业发展驶入快车道

年房地产从业经验,入行多年来,始终将打造高品质的社区作为自己的职业目标,进入永威置业后,也带领这个团队踏实走好每一步,实现了快速发展。

据了解,在永威鑫城建设之初,永威置业就做了极为扎实有效的市场调研,本着为消费者造真正适宜居住的房子为出发点,在建筑材料上狠下功夫。设计之初就制定了一套理念先进、用材讲究的产品结构,从源头上营造建好房子的标准,全国选择优质的建筑材料,因此,永威鑫城的成本造价也相对较高,但这正迎合了永威置业建筑高品质小区的一个基本准则。小区的各种配套产品也

和物业管理为一体、产值超亿元的多元化产业发展的集团式房地产开发企业。

在永威鑫城项目建设中,彩铝广为应用,“售楼部最先用了我们采购的彩铝,发现质量不是特别好,费用开支也大,鉴于此,我们自己成立了专门生产彩铝的工厂,在严把质量关的同时也缩减了部分开支。”谈到资源整合,曾照伟举例说。

王亚平

道。

道来。如今,已是准现房面市的永威翰林居项目尽管恰逢楼市低迷,却因为综合实力的强大吸引着一批又一批有效客户的青睐。在准客户陈芸看来,“这里有18栋8层带电梯的花园洋房,从产品建筑类别上讲,就具备了较强的稀缺性,同时毗邻河南省实验中学、实验小学、海文实验幼儿园等诸多高水平教育机构,形成了以教育资源为主线、其他配套完备的特色产品,它拥有超低的容积率和超值的产品价值。”

陈芸的想法具有相当的代表性,该项目的优势与特色在购房者之间也得到相互传播,使项目的有效客户逐日增多。

较为考究,智能化程度较高,这样更是确保建造精品工程,提升了小区建筑品质和居住品位,力图使业主满意、放心。

在后期的物业服务上,永威置业也特别的注重营造良好和谐的居住氛围,重视社区文化建筑,突出友好的睦邻关系,增进业主与业主之间、业主与物业公司之间的和谐、融洽相处,共同营造出和谐美好的居住气氛。

永威鑫城项目的成功运作,同时带来了永威置业企业品牌的快速提升,如今,提起永威置业,最先想到的就是西区样板社区永威鑫城,也想到它的高品质与宜居。

对于房地产公司而言,资金就是命脉,今年大多数企业都在为融资困难急火攻心时,永威置业依然稳若泰山,“永威置业的运转资金大都是企业自己的,银行贷款特别少,永威翰林居项目已经是准现房,也基本不再需要太多资金投入。”尽管眼下也在尽力争取一些银行贷款,曾照伟表示这也只是为了公司的长久发展备战。

#### 笔者手记

正如曾照伟所说,在郑州地产界,永威置业的确较为年轻,但这个入行不久的公司却作出了令人称赞的成绩。曾照伟一位温婉贤淑的女性,却拥有男性般的名字,或正因如此,她兼具女性的细腻谨慎与男性的无限魄力,刚柔兼具,激情饱满,使家庭与事业的天平不偏不倚。又善于放手,彼此信任,锻造了一支战斗力极强的开发团队,成就郑州地产圈的榜样企业。