

集聚力量,建业发力西区

密码:神秘的另一面是专业

解读建业密码国际的领跑之道



全国楼市已在低迷中持续了两个多月时间,与之前不同,如今各楼盘都面临着前所未有的考验。然而,在这场“大考”中,仍有一些项目的房源表现活跃、热度不减,担当起商品房市场中的主力军。

记者通过走访了解到,将于本月开盘的建业密码国际项目即是如此,作为建业集团成立18年来进军郑州西区的第一个项目,良好的口碑和精湛的品质为它赢得了出乎意料的好人气。

晚报记者 王亚平

从一声“早上好”,开始全天的精细服务

“作为在西区的第一个项目,我们在产品的设计和规划方面,都倾注了非常大的心血,但我们的物业服务一定要做得更好,为什么?因为你买产品,可能倾其一生,只此一次,服务的好坏直接关系到业主的居住舒适度。”在6月20日的建业密码国际产品发布会上,建业集团负责人这样说道。

该负责人表示,建业的物业服务不仅仅把它作为基础性的服务,还体现在关注业主的健康、生活、教育等方面。

“譬如,哪一天出门的时候外面下雨了,没有带伞,不要紧,我们在门口就为您已经准备好了;如果说您的孩子要结婚了,不要紧,那么我们的物业人员会把红地毯一直铺到您的家门口;假如您家有空巢老人,您工作忙,顾不上照顾他,不要紧,我们物业经常有人不断的到家里看老人家等……”

与建业集团做高品质项目一样,建业的物业公司坚持追求卓越的企业精神,为业主营造尊贵、和谐、健康、成长、开放的建业生活方式,获得了业主的一致赞誉。

除了在生活细节上的体贴照顾,建业教育经过十多年的探索,已经开创出了一个特色的办学之路,成为建业业主贴心的教育专家。

比如建业小哈佛双语幼儿园拥有非常精湛的教师队伍,课程独特丰富,超前水准的教学设施,让每个孩子自然和谐的环境中学习、成长,如今当仁不让地成为河南省幼教事业的领跑者。

“在郑州我们已经开办了五所幼儿园,不管是哪一个社区的幼儿园,只要是建业的业主,都能享受到我们的服务。”建业教育公司副总经理吴继贵说道,“除此之外,小哈佛小学和建业外国语学校都具备较强的特色和良好的教学成果,我们也会常为建业业主提供高品质的育儿讲座以及系列亲子活动,力争让每一位业主都能享受到建业贴心的服务。”

从产品到服务,建业对高品质的不断追求,为其赢得了令业内艳羡的忠实客群,老业主刘女士自豪地说:“从一声‘早上好’,就能够享受到全天候的精细服务,这是一种非常美妙的居住体验,我相信,建业在西区的第一个项目亦会如此,甚至更好。”

“建业,要将最好的生活带给西区”

6月20日,建业密码国际项目举行了产品发布会,通过该会,人们了解了项目在户型、景观等方面的规划设计细节,现场气氛热烈,不少购房者当场表示一定要在此置业。

曾有业内人士表示:“选择在楼市弱市期推出项目,既展现了建业集团的魄力,又佐证了建业对自身产品的自信。”

建业密码国际的面市,在点燃西区居民购房热情的同时,又带来了种种疑问。诸如,“为什么在发展这么多年后才选择到西区开发?”“建业的入驻,会给蓬勃发展的西区带来怎样的改变?”……

类似于此的疑问,建业住宅集团(中国)有限公司副总裁、河南建业住宅建设有限公司总经理史书山经常会遇到。

“成立18年来,我们一直在兑现着对业主贺城市的承诺,产品风格不断创新。西区作为我市老城居住区,无论是区域环境还是居住空间都有待改善,密码国际项目的开发建设,集纳了建业这么多年发展的经验和精华,为的就是要将最好的生活模式带给西区。”史书山表示。

而谈及区域的发展与房企的责任,他又坦言,建业集团在“追求卓越、坚忍图成”的企业精神引领下,始终以引领的姿态面对市场,定位于服务区域市场中中高端客户。

同时,又秉承“根植中原,造福百姓”的核心价值观和“让河南人民都住上好房子”的理想与使命,承担起企业的社会责任,树立起建业独有的品牌价值体系。

史书山认为,正是基于明确的发展理念,建业才能对河南的房地产市场发展大势有十足的了解和把握,“在郑州,先是立足东区,开发出几大项目,带动区域内居住水平的提升;而后,用之前的经验发力西区,为西区居民提供高品质住宅,最终推动西区的快速崛起和建业集团区域发展的东西平衡。”

“密码”即专业,唯有专业人才能做高品质

在房地产行业,独到的眼光往往是取得成功的前提。从规划建设行政文化中心到巨头的先后进驻,郑州西区的发展全城瞩目。

作为本土房企,建业集团顺势在西区拿地开发,在其发展史上颇具里程碑意义。据了解,这块地建业已经拿了三年了,西区的很多消费者都在焦急地等待。之所以产品现在才亮相,在于其对做一个精品项目的执着坚守。

这点从项目名称“建业密码国际”即可发现些许端倪。大家在听到“密码”的时候,会想到神秘,实际上密码意味着专业,从项目运作开始,美学、设计、施工等太多方面的专业人士都加入进来,一起把项目打造成一个高品质的产品。

据河南建业住宅建设有限公司助理总经理、营销部经理陈琛介绍,“项目的开发历时三年,实现建业集团在住宅产品开发上的重大革新。项目整体规划专注于人的感受,核心居住部分约20%的低密度,约30%的高绿化率,体现了建业集团一直所提倡的低碳生活理念,以此传达理念人居的真正内涵。”

而住宅的设计在美学专家的参与下,进行了大胆创新,兼顾艺术、功能与实用,还通过色彩和材料的不同运用,增强每一户的识别性,最终会以完美通透的空间,为业主打造最理想的居家空间。

衡量一个社区人居水平的高低,除了户型的精致实用,公共空间的建设也尤为重要。

建业密码国际首席景观设计师王本东说:“我们为社区做了六大块主题景观,包括运动景观区、中心景观区、休闲景观区等。在这里,业主可以有一个属于自己的空间,比如可以去阅读、健身、绘画。同时也可以体验另外一种感觉,阳光、低碳、环保,孩子可以健康成长,老人可以颐养天年。”

建业密码国际极具先锋张力与犀利个性的立面,则暗合时代精神的符号要求。挑出与退后的建筑构件,打造随时移动而形成的光影,极大增加了建筑立体感。整体建筑外形如城市雕塑,极富变化,这在碧沙岗区域的地标地位显而易见。

记者手记

最近,想在西区置业的购房者,大都有一个苦恼:区域内可选的好房源实在不多,大品牌、高性价比的产品更少。因此,建业密码国际的面市,仿佛给人们打了一阵兴奋剂。

因为,这是建业第一次在西区开发产品,按照建业的做事习惯,高品质的产品和服务自然不容置疑,且它始终以河南地产标杆的形象,领跑中原房地产市场,品牌影响力强,产品的升值潜力众多周知。

在楼市低迷期,人们就颇为看重产品的保值增值能力,单从这一点上看,建业密码国际的销售或许也将逆市而红。

