

升龙集团 建设城市美好未来

升龙置业有限公司总经理周健访谈录



进驻郑州8年,升龙集团所到之处,成就了城市一个又一个人居与商业中心,更被称为中原地产的一匹"黑马"。他们以自身实力和对 城市的责任感,让城市变得更加繁荣,给予城市美好未来。

今天,升龙集团再次发力,欲在曼哈顿广场基础之上,大手笔打造国际金融街——升龙·华尔街,孕育中原独一无二的国际金融中心。升龙 集团并不局限于一个房地产项目的成功运作,而是以社会学的眼光提出了"革新城市"的社会使命。日前,记者对升龙置业有限公司总经理周健 进行了专访。 记者 梁冰

入驻郑州8年 成就城市一片繁华

从 2005 年 曼 哈 顿 广 场 到 2007年的升龙国际中心,从2008 年的中原新城到2009年的升龙 凤凰城,再到2011年的升龙城、 升龙又一城,升龙品牌进驻郑州 8年来,所到之处成就城市一片

作为升龙集团的第一个项 目,曼哈顿商业广场不仅是城市 规划改建项目中的重点项目,而 且对城市后续开发的房地产项 目有着重要的形象指引作用,社 会各界都对它的发展和形象定 位,保持着较高的关注度。而升 龙公司,同样也是致力于将此项 目打造成为集团旗下的商业品牌

有升龙人坚韧图谋之 ,有大郑州飞速发展之"天 时",有郑东金三角之"地利",这 一切成就了今日曼哈顿广场在郑 州城市的影响与地位。

商业运营,是一项复杂而重 要的工作,接下来,升龙集团成立 了专门的升龙商业运营公司,对 旗下商业项目进行统一规划和管 理,以统一的产品形象、经营理念 亮相郑州的不同区域。

在升龙旗下商业联合体的影 响与带动下,所属区域的商业氛 围日渐成熟,而其商业项目也逐 渐发展成为郑州商业领域中的重 要组成部分。

不得不说的是曼哈顿商业广 场项目,这是升龙集团入驻郑州 的首个项目,由于它的成功开发 与建成,使其早已成为全国城中 村改造项目的样板。

曼哈顿商业广场是曼哈顿广 场80万平方米城市综合体中的 商业部分,也是中原首个商业双 首层特色的名店街,规划业态涵 盖高档住宅、商务办公、五星酒 店、精装公寓和风情商业街,致 力于打造成中原标志性城市综 合体,如今已经成为郑州东部城 际线一道亮丽的风景与标杆,更 成为郑州东部区域的商业与购 物中心。

今天,在曼哈顿广场的繁华 之上,升龙集团再次重金打造国 际金融街——升龙·华尔街,以期 创造中原独一无二的国际金融中 心。这一切无疑值得期待。

记者 梁冰

记者:作为并龙集团在河南的首个项目,曼哈顿广场5年来在开发和商业运营方面,做了 哪些卓有成效的工作?

周健:曼哈顿广场是升龙集团进驻河南开 发的第一个项目,同时也是中原第一个成功开 发的城中村改造项目。

在曼哈顿广场的开发和运营中,引进了很 多创新性的亮点:就拿曼哈顿商业广场来说, 在商业运营中成功引入第四代商业模式,在人 性化、体验感、互动感上全面打造一站式的消 费体验,融合了时尚购物、高档餐饮、休闲、娱 乐为一体,以"在购物中休闲,在休闲中购物" 成为中原商业的一大亮点。

其次,曼哈顿广场在商业广场引入了一大

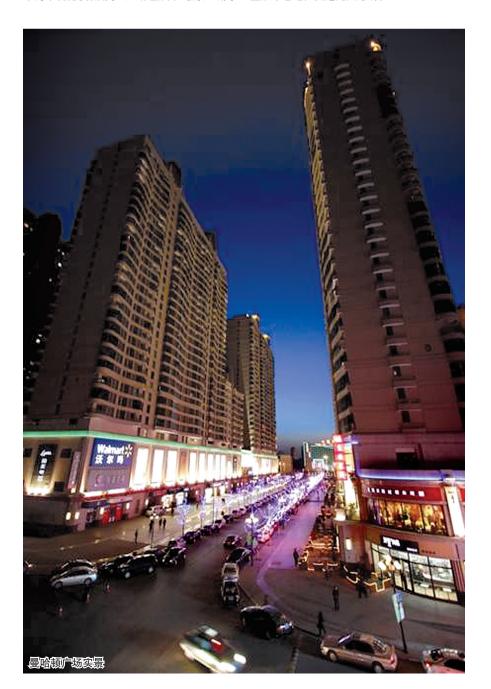
批国际品牌,如:沃尔玛、国美电器、奥斯卡等, 通过这些国内外知名的企业的品牌、规模、功 能效应带动曼哈顿商业中心的迅速发展和繁 荣,也为投资曼哈顿商业的客户带来了稳定的 租金和物业快速升值双重回报。

此外,曼哈顿广场为了带动商圈的人气, 定期举办一些高品质、人气旺的活动,如:"曼女郎"评选,"花儿朵朵"海选等,这些活动既扩 大了曼哈顿商圈的知名度,同时带来了大量高 消费群体,成为曼哈顿广场商业繁荣的一大保

记者:您认为受哈顿广场取得的城市成果省哪些?

周健:首先从城市建设角度来说,随着曼 哈顿广场的逐步成熟,有力地提升了金水区的 区域形象,有力盘活了区域经济,并为城市创 造出更多的就业机会和财政收入。对于项目 本身来说,曼哈顿商业广场也从单纯的区域商 业中心升级为整个中原的商业中心和经济中

随着升龙·华尔街的启动,兴业银行、招商 银行等金融企业的进驻,曼哈顿广场作为中原 金融中心地位更是无法撼动。



记者:从客户来看,大家对升龙品 牌的认可度与忠诚度,是怎样的?

周健:许多媒体都称升龙集团是 中原地产的一匹"黑马",同样升龙企 业进驻中原以后,在前期作为一个新 的房地产开发企业,也曾经遭遇过怀 疑和抵触。但是,随着升龙项目的成 功开发,人们的眼光由审视变为惊叹 和赞美,这些不仅仅是因为客户看到 了升龙集团的品牌实力,同时也是升 龙企业对社会的贡献和对客户的给予 的结果。

升龙集团通过项目建设,让城市 变得更加繁荣,给予城市美好的未来; 在客户层面上来说,给予客户更加成 熟、醇美的生活环境。在项目的运作 上,升龙集团处处以客户利益为出发 点,让客户得到最大的实惠。

就拿曼哈顿商业广场来说,升龙 集团以成熟的商业管理经验出巨资统 一招商、推广、管理、运营,让客户规避 掉商业培育期带来的损失,把商业投 资的客户风险降到最低,客户买到商 铺就能稳定地拿到高额的租金,因此, 客户对升龙集团的项目很有信心。

曼哈顿,金融中心开盘销售率达 到90%,曼哈顿·57街区开盘销售达 到80%等,从这些销售数据上就能看 出客户对升龙品牌的认可度和忠诚度 很高。

记者:您如何评价目前升龙品牌 在中原房地产行业中所处的位置?

周健:说到升龙品牌,我们先说升 龙集团的责任和使命:从曼哈顿广场 到升龙国际中心、中原新城、凤凰城、 升龙广场等项目成功的开发和建设, 对于集团来说,不仅限于一个房地产 项目的运作成功,而是以社会学的眼 光提出了"革新城市"的社会使命。

在这个社会使命的驱动下,从曼 哈顿广场的开发升龙集团就以一个城 市建设者的姿态,以40亿元让燕庄变 身成为旗舰综合体,在中原形成了独 具一格的升龙发展模式,成为中原乃 至全国的城中村改造典范。升龙集团 无论是先进的开发理念、营销手段、商 业运营体系等方面,都为中原地产开 了先河,成为中原地产的榜样和标杆。

升龙集团6年25城,3000万的开 发体量,1500亿的投资规模等这些数 字,都是升龙集团品牌实力的见证,都 肯定了升龙集团在中原地产的领军地

记者:升龙集团在这些年取得的 成就,是否达到了预期或既定目标?

周健:集团虽然在短短的时间内, 取得了如此多的成绩,但是对于目标 来说还有一定的距离,我们每一个升 龙人都不会满足,因为"锐意进取,不 断超越"是我们集团的企业精神,我们 也将继续以企业使命为精神图腾,建 设更美好的城市未来。