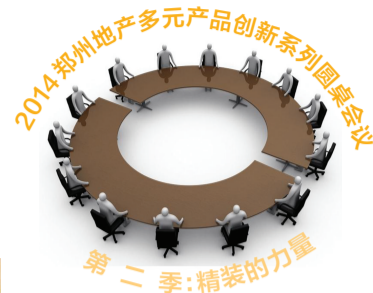
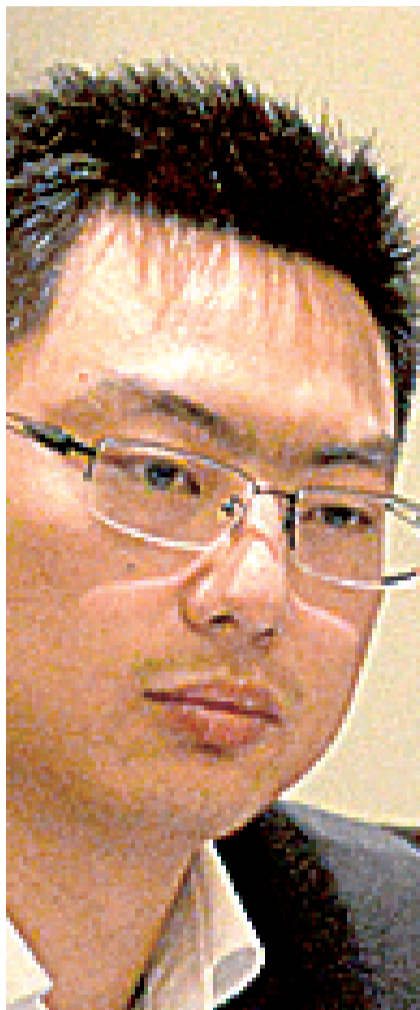


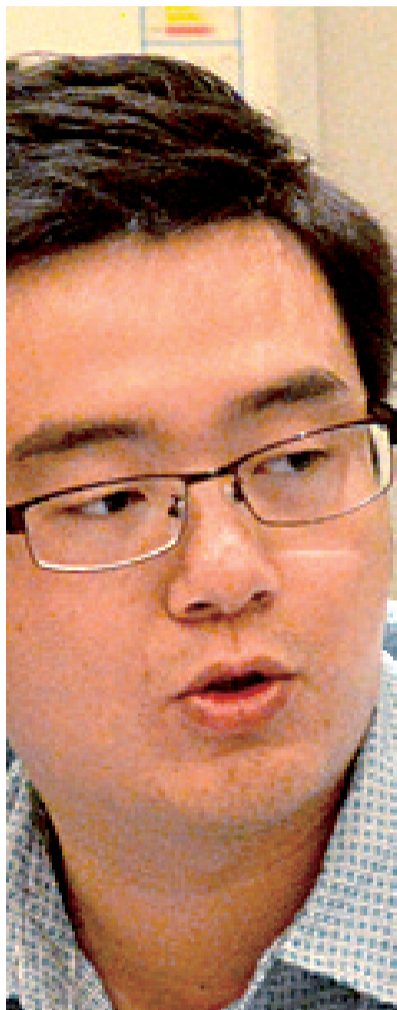
时代有多远?



刘社



陈东升



黄运波

天筑要为河南树立一个精装修的标杆

建业天筑 黄运波

建业以前有过精装修,但是在2010年之前,郑州的精装修产品不是很普及,没有得到广大市民的认可,出现了一些指责的声音。

广州也是经历了这样的一个阶段。我觉得郑州很像十年前的广州,地铁刚刚开通,城市经济发展飞速,人均GDP的排名比较靠前,这说明郑州人有足够的能力去承载精装修产品。以前可能两三千一平方米在郑州市中心就可以买到了,现在已经是过万,所以有足够的价格空间。另外,市场对精装修产品的理解,通过万科、恒大这些大开发商的长期的宣传和铺垫、沉淀,也比较认同了。

建业在精装修方面,也是一个初学者,以天筑为起点打造建业的第四代产品,用胡总的八个字来形容,就是“科技、现代、绿色、精装”。

我们会引用像法国这种很多知名开发商都用过的智能家居,来给客户一个更便捷、更人性化的体验。我们采用了很多像污水排水系统、中水系统、热水循环系统,来打

造一个更加环保、更加前沿的家居生活。

精装修这一块,我们选择跟一个国际大师团队去合作,香港的梁志坚。大家都应该听说过他,在广州很多比较豪华的项目都有他的设计理念出现。梁志坚先生是全球30位杰出设计师之一,他从来不会来二线城市做项目,我们也是几番邀请,利用建业跟他的私人关系,才请到他为我们设计精装修的风格。还有景观上,也是选择的国际上一线的团队在合作。我们还选用了台湾怡盛物业,就是台湾101大楼使用的那个物业公司。不是顾问式的,而是战略合作,全程由他们来做,负责的老总是台湾人,我们实时地跟他进行一个全方位的沟通,因为从客户服务的每个细节我们都会把关,希望为客户带来一些物业上更尊崇的感受。总之,是为了实现胡总要让河南人住上好房子的理念,希望天筑能够为河南地区树立一个精装修的标杆项目。

精装修不是增加房价而是给予产品附加值

郑州万达中心营销部经理 贾敏

其实万达最早的一个项目就是精装修房,大连万达明珠,应该是在上世纪90年代初,那时精装修的标准,以及通过这么多年使用之后的情况来看,那个项目现在在大连依旧有非常好的口碑。当时很多万达的,到现在也是元老级的人物都住在里面。后来一段时间我们一直在发展商业,发展完商业以后,又开始做住宅。其实我们自己也在思考,到底是住宅做了商业的配套,还是商业做了住宅的配套?我们老板说过一句话,住宅通过这么多年的发展,要求万达以后只做精装修,我们现在毛坯基本上很少了,郑州二七和中原万达广场属于不同档次的产品。在万达,其实精装修分很多的档次,我觉得精装修是住宅以后发展的一个趋势,因为越来越多的人会怕麻烦,不想一趟一趟跑装修市场了。

现在很多消费者都认为,精装修是不是开发商在变相地赚取价值?其实这是一个阶段性的疑问。精装修不是使我们的房价增加了,它更多的是给予产品一种附加值。精装修有不同的标准,1000块钱也是一种标准,2000块钱也是一种标

准,3000块钱也是一种标准,6000、1万块都是不同的标准。

比如说万达,可能大家了解万达最开始的精装修,在郑州的就是我们的SOHO产品,我们对外报价是1500元,是我们万达体系内精装修比较低的标准,其实说白了就是基础装修,但是用材比较好。我们始终强强联合,里面所有的用材全部都是品牌,比如洁具、地板,包括电梯都是这样的。另外我们还有很多标准,万达的住宅体系分为三个档次、五级产品,现在我们这次推出的万达公馆系列都有两个标准。而这次给郑州的属于豪宅体系的B版标准,我们还有一个A版标准,会更加奢华,更加好。

比如说武汉,我们有几种标准同时在出售,最开始出售的是B版产品,最近盖的一批有A版产品,我们也尝试不同的组团做不同的装修风格。虽然郑州万达公馆产品有统一标准,是法式风格,但不会每一套都是一样的。我们会有几种风格给购房者选。