

永威,置业者的最后一站

当产品差异化最终不能承载购房者对生活的高标准要求时,多数购房者开始了二次置业、三次置业……他们疲惫不堪且“消耗”了大量的社会资源。人们不禁思考,在房价稳步上升、换房成本趋高的当下,有没有能让置业者完成“选一次,用一生”的终极产品。 郑州晚报记者 王亚平



“永威是置业者的最后一站、最终选择”得到中原购房者及业内人士的高度认可。图为永威社区实景

永威出品成为追求品质者的终极之所

随着置业和换房成本的增加,近年来,终极置业成为许多买房人关注的问题。

所谓“终极置业”,直接挑战的是住宅梯级消费理论,它满足了购房者重视住宅环境、追捧高水平物业、认可高性价比项目、向往高品质生活的心理。

“其实,越来越多的人倾向于选择一步到位的楼盘,但现实中很多房企存在急功近利的心态,只有那些具备在建材上追求一流品质,设计上具备超前性的物业才能真正帮助大家实现终极置业需求。”有专家这样表示。

生活空间的舒适与长久的宜居感永远都是评价、衡量一所房子最重要的标准,这需要建筑与整个社区的规划设计更强调细节与创新。

“由于目前房地产业同质化现象比较突出,从建筑、空间、工程、销售、售后服务都需要进一步创新才能满足‘选一次,用一生’的标准。而对于我们居住者来说,也希望开发商在设计建造时更多地使用具有科技含量的技术和人性化的社区规划,以达到长久居住舒适的感受。”事业有成,已经购买了第三套房子的某企业高层李超,向记者如此阐述自己的置

业观点。

在同区域看了多家楼盘后,有如此苛刻标准的李超将人生的第三套房子选定于永威·迎宾府,“如果早一些了解过永威产品,我会少费很多周折,它对整个项目的高品质追求让我毫无疑虑,相信这就是我的终极之所了。”

不止他,记者了解到,永威·迎宾府自入市以来,老客户及老带新到售楼部看房入会的占总意向客户的五成以上。如此之高的客户忠诚度和市场认可度也让永威置业这样一个成立了仅9年的企业成为中原房地产市场谜一样的存在。

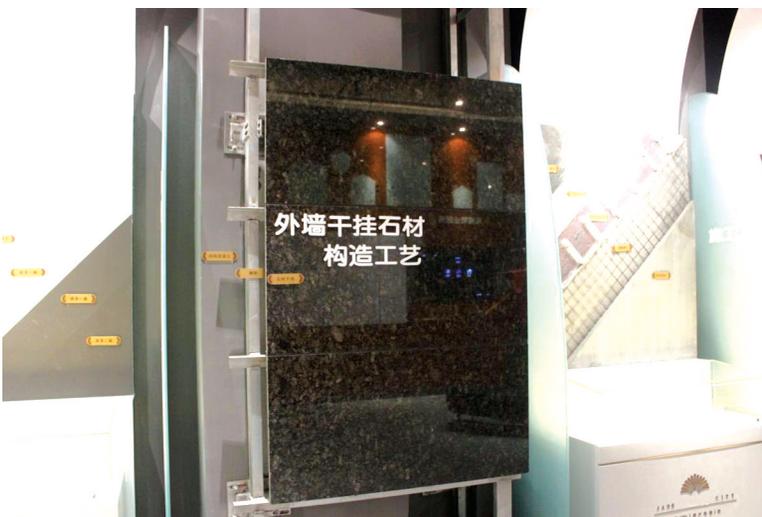
用材“超标准”是缔造百年建筑的基石

之所以能在激流涌动的市场上争得自己的一席之地,永威从成立之初就确立了精细化战略。如果你参观过永威产品,或者对永威建造每一个社区的流程有过简单的了解,就会真正领悟何为“你学不会的精细化”。

电影中出现的高科技指纹密码锁,就在永威产品中。密码锁通过指纹识别,是利用人体生物特征指纹来进行身份安全识别,具有不可替代性、不可复制和特殊要求的新一代门禁系统。单是一个锁的价格,4000多元的售价,是其他社区整套门价格的5~6倍。

对于近期市场热议的住宅防盗门,永威则采用万嘉欧式钢木复合门,其表面为实木面板,内夹钢芯设计,坚而弥美,防盗防火。该品牌为永威置业长期合作伙伴,此种钢木复合门多在高端别墅项目中出现。

值得一提的是,为了确保业主真正享受到居住安全,永威旗下门窗生产基地致力于高档隔热断桥门窗、铝复合门窗加工,集生产、加工、安装服务于一体,所有产品全部为永威地产项目自用,以高于普通门窗3倍的成本,呵护业主居住安全。



正如永威置业常务副总经理李建红所说,“优质的工程是‘精细化’的基础,建筑更是良心工程,我们项目的用材普遍高于国家标准。如果你真正地深入了解过永威工程,你会知道,永威品质值得信赖。”

关于用材的超标准,永威置业总经理姜永刚给记者举了这样一个例

子,“在西安5A甲级超高层办公项目永威·时代中心的幕墙选择上,有单元式和框架式两种,虽然表面上几乎看不出区别,但二者的成本相差近3000万元。在向董事长请示时,董事长二话不说,毅然选择了更优一筹的单元式。在永威,品质为先,一切问题遇到精细化,都要让路。”



舒适的居住感受 产品“高溢价”成价值坐标

近两年,在开发新产品之前,去永威参观已经成为业内一致不二的选择。“永威匠造博艺馆”已经接待了数以万次的来客,当然也包括诸多最初犹豫不决的购房者。

博艺馆中详细呈现了各种建筑结构及建筑用材,包括屋顶、外墙、保温层、地暖到强弱电箱、电缆线、门窗、门锁等,从各个细节方面向客户展示永威的精细化品质,以X光透视标准,将建筑完整地呈献于来宾面前,让大家更全面地了解永威的建筑工艺、建筑品牌、智能人居。往往在实实在在地看到房屋质量后,诸多最初犹豫不决的购房者都成为永威的业主和追随者。

若到社区内走一走,会对精细化有更立体的感知,座凳采用整石雕刻,打造百年景观,坚固耐用不泛碱,连围固大树也用整石雕刻;社区标识牌均采用石材或者304#不锈钢,保证耐久性,大手笔投入,堪比皇家园林;永威园区里还有许多经特殊工艺加工而成的石材,如园区车行道及停车场路侧石靠铺装的一侧制作成斜边,弧形转弯处石材使用大块仿形加工……

除了建筑本身,一个好的园林景观能够从物质使用和精神享受等多个层面满足居住者对居住生活的需求。作为一个人的第二生活空间,园林景观带给人的享受仅次于房子本身。永威深知于此,自建占地约30万m²的永威自有苗圃基地,生长着上千种珍稀植株,香樟、广玉兰、朴树、百年银杏等,所有植株经过苗圃培育再植入社区,业主入住预享浓荫。

当然除了用材的苛求,在设计、施工、物业以及整个团队的配合上,永威都由已成体系的精细化标准把控着,最终通过贯穿项目整个生命周期的精细化战略,成就了主管营销的永威置业副总经理王刚所说的“高溢价”。

在某二手房平台上,记者发现永威产品的售价均高于同区域内产品,每平方米甚至高出数千元。

比如,永威·翰林居本月的二手房均价为每平方米21000元左右,而区域内的多家知名品牌大盘均价则为每平方米17000元左右;永威·东棠本月均价约为每平方米15900元,同区域内产品多为约每平方米12000元。

正在热售的永威·迎宾府,同样秉承永威一贯的精细化匠造工艺,采用永威顶级系列建材和宾礼文化主题园林,更有永威自有苗圃基地苗木全冠移植,让前文所述李超这样的多次置业者青睐的还有堪称稀缺的完美户型,完全站在客户需求的角度进行空间设计和梳理。

如此这般的强劲综合实力让其在各大北区域发展如火如荼的现在依然能够从众多楼盘中脱颖而出。而在西区,保利永威·西溪花园同样受到购房者的青睐。

毫无疑问,高溢价、精细化、快周转的永威势必迎来全新的爆发,而关于永威精细化的样本分析也已成为中原房企的焦点话题。“永威是置业者的最后一站、最终选择”也得到中原购房者及业内人士的高度认可。