



## 一次性开发 完全”打造

“塑造房地产品牌要经过多个楼盘连续成功运作和长期的积累,才能被市场认知。对开发商来讲,品牌战略是企业可持续发展的关键,对顾客来讲,品牌意味着产品的品质有了更多的保障。”在不久前的品牌论坛上,该公司有关负责人不止一次提到品牌与实力对于打造“完全社区”的重要性。

在开发佳境天城前,顺发恒业已在萧山成功开发了约26万平方米的顺发·美之园。目前在开发的39万方的佳境天城和30万方的倾城之恋项目,是该公司扩张中的力作。为了让居住者在入住时更加认同社区,佳境天城大胆地提出了一次性开发的模式。这不仅展示了项目背后企业强大的资金实力和运作能力,更加显示出了我们渴望在房地产行业持续发展的决心和要求。”顺发恒业的高层如此阐述佳境天城一次性开发的原因。

39万方的住宅项目采用一次性开发建设模式能使业主享受到不少的“特殊待遇”:保证社区不会再发生规划调整,业主入住以后,能够享受到社区完整的配套,土建和装修带来的干扰也将大大减少。而对开发商来说,此举却意味着财务成本的大幅增加。按常规来说,如此规模的楼盘应分三期开发,每期建安费大概在2亿元左右,可以循环使用。一次性开发则直接让楼盘的建安费用由2亿多元变成了6亿多元,开发商等于要提前多支付近4个亿,而目的仅仅是为了让购房者买得更加放心。”一般开发商即便有此实力,也不会这么去做。”业内人士如此评述顺发的这个“一次性开发”。

显然,机会总是青睐于有准备的人。2005年,当国家宏观调控让杭州楼市发生巨大转变之时,佳境天城笑到了最后。成为2005、2006年杭州楼市的一大亮点。



形成街坊式的布局,营造出一种互相融合的状态,在社区配套上,楼盘设置了运动、商务、休闲三大专业会所,拥有室内篮球馆、室内游泳池、网球场等多个运动休闲场所,9000平方米4.8米高的架空层引入了艺术工作室,与中国美术学院雕塑工作室等5家机构签约。至于教育方面,社区建立了国际双语幼儿园,建立素质教育、基础教育体系,让业主的孩子从小就能接受优人一等的教育。

“完全社区”的另一层涵义需要由品质表现。为此,开发商对室内外空间都进行了精心打造。在公共空间中,对佳境天城架空层、电梯厅等等,都做了精装修设计,体现出开发商对住宅项目的人文关怀。而在与业主切身利益联系最密切的户内空间上,楼盘提倡户型方正,采光、通风条件良好,不采用过多华而不实的设置,得房率比较高。由于建筑围绕五大组团分布,几乎每户都可以欣赏到中心庭院的优美景色。很多消费者在购买时对户型位置不做过分挑剔的很大原因就在于社区资源分布均好,使每个组团的业主都可以充分享受到。

完全社区的另一种表达来自对建筑的完全阐述。用1.8的容积率,做39幢39万平方米的高层建筑,楼盘将能够拥有的绿地率很具想像力,在楼盘开发当中也很少被运用。但佳境天城却用了,还用得很有特点。佳境天城约39万建筑面积,以点式建筑为主体,由39幢极具美感和现代感的小高层和高层围合形成5大组团,拥有3大各超10000万方组团庭院,处处有景的园林布局,与星座式的楼宇布局相呼应,堪称户户有景。这样的组团景观规模,同样十分稀有。低容积、高绿化规划既保证了整个社区的通透性、南北通风能力、采光能力,也增加了健康因素。

## 交通挖掘 完全”价值

交通对于楼盘的带动作用永远是不可忽视的。2006年6月28日,庆春路过江隧道开工。该隧道位于大杭州城市的中心位置,北接杭州庆春东路,南连萧山市心路,工程总长5352米,其中隧道主线全长3024米,按照设计车速60公里/小时计算。如此一来,从钱江世纪城穿过整条隧道只需五六分钟就可到达钱江新城。隧道建成后,庆春路过江隧道可以看成是庆春东路的延伸段,将西湖、钱江新城与钱江世纪城串成一线,佳境天城作为隧道南端的品质大盘成为第一个受益楼盘。

这与隧道两端的楼盘价差无不关系。目前,钱江新城板块核心区域内的住宅均价在12000元/平方米左右,周边的价格也已超过10000元/平方米,而与钱江世纪城同属江南的滨江板块,主流楼盘的均价已超过7000元/平方米。相比之下,佳境天城的均价保持在6300元/平方米左右。如果购房者买一套130平方米的住宅,江北江南的总价悬差将近百万元。据开发商介绍,目前前去佳境天城购房的人群中,既有家住庆春路上的“老杭州”,也有已在城西买了房子的人。这与隧道的开工很有关系。

可以说,交通让佳境天城这个“完全社区”变得更加内外兼修。

2006年的7月、8月与2005年的7、8月份对大多数楼盘来说都一样,没有任何变化的淡季。对顺发·佳境天城来说,两年中的这两个月也很相似,它都过了一个比天气还热的旺销之季,自6月28日隧道开工后,顺发·佳境天城在本该冷淡的7月,劲销了近百套,重演去年的逆市走红现象。

文/记者 桑迪红

# 顺发·佳境天城 “完全社区”演绎品牌营销

新闻链接:

## 顺发·佳境天城 楼盘介绍

顺发·佳境天城位于未来的城市核心区域钱江世纪城内,与钱江新城核心区隔江相望,39万方的总建筑面积一次性建成,目前已进入准现房阶段。自去年6月开盘以来一直受到市场极大的关注。特别是今年6月28日庆春路过江隧道正式开工后,更引发了销售热潮。9月9日,佳境天城将推出一批位于组团花园最大的佳合苑内的精品房源,既有170平方米左右的带室内私家花园的空中豪宅,也有100平方米左右的经济型户型,目前这批房源已开始接受市场预订。



几度旺销,开发商似乎很有理由得意一二。事实并非如此。9月份,我们还将推出一批新的房源,我们还需要更多努力。”随着39万方的佳境天城和近30万方的倾城之恋的规模开发和热销,公司的品牌建设将作为开发商顺发恒业重点战略考虑。““完全社区”如何由楼盘营销走向品牌营销,将是我们努力的方向。”

## “完全社区”如何打造

“完全社区”一词源自佳境天城对社区做总体规划时提出的一个理念。“房地产业是一个常做常新的动态产业,任何一种被市场认可的的品质,都会带来一浪高过一浪的模仿。只有不断的创造出新的理念和设计的高度,才能突破市场的同质化竞争。”基于这样一种对市场的认识,开发商提出要把佳境天城打造成为一个“完全社区”。

所谓“完全社区”,就是开发商要依托大盘的规模效应,有效地配置社区内外的各种资源,形成除居住外的其他公共空间,比如商业、学校、金融、医疗等,通过对建筑、自然、区域周边配套共享与互动,达成业主对社区及区域的归属感。

为此,开发商在社区规划上传承了东方居住文化的精髓,采用斜向45度的格局,使社区