



我们享受过程

——与宋城集团董事局主席黄巧灵谈“休博园”项目

人物名片:

黄巧灵,宋城集团董事局主席,世界休闲组织国际顾问。浙江省企业联合会和浙江省企业家协会副会长,浙江大学亚太休闲教育与研究中心副理事长,浙江大学、上海交通大学、浙江财经学院等大学客座教授。

与很多开发商不一样,黄董有着文人梦想与浪漫追求。他写过小说,研究过“红学”,还发表过论文,在他看来,这些都是他的梦想,而追寻梦想的轨迹,则与他商业发展的过程,合而为一。

采访是在休博园的度假村中进行的,第一次见到黄巧灵,惊讶于他的低调和平易近人。他会认真的看完采访提纲,然后指出“这些问题的答案我的专著里都有了”。于是抛开繁杂的提纲,采访就在轻松、随意中展开了。

模糊就是和谐

问:在传统的观念中,房地产的第一、第二、第三要素都是“地段”。当时怎么想在杭州城市边缘搞房地产?

黄:不同的人和企业有不同的生存方式。我们集团所有房产投资项目都是和旅游产业一起整合开发。我们在这方面进行了中国最早的探索,积累了许多经验。继景观地产的概念之后,我公司又提出了主题地产、休闲地产的理念。在这里,不仅仅要有景观,更重要的是要有活生生的文化,要充分体现人文关怀的精

神。像我们建造的苏黎士小镇。为了打造充满自然亲和力 and 空间想象力的以休闲、生态为主题的高档社区,我们做了山地公园,花草装饰,湘湖和原生态山地别墅、临水排屋的亮点都被一一清晰地烘托出来,以展现其山谷绿地的风情。所以,我们的主题房产或是休闲房产,应该是一种文化的融合,同时它又是一种全新的生活方式。我们的作品,充满的是人文的关怀,是让中国地产、主题公园相融合,让社会更进步。

过程比结果更重要

问:在大型休闲社区的探索中,风险和压力将前所未有地巨大,“休博园”这个项目完成需要非常大的投资,什么时候可以收回成本?

黄:我们享受这个过程。休博园带来一种全新的城市形态和休闲体验。我有句广告词:一座飞进未来的城市。很多的城市要发展到休博园区域可能要五、六十年,我们在一个区域里面可以把城市形态做出来。把公园、酒店、居住、商业全部混合在一起,比如说这个酒店是用泰国的主题,欧洲的建筑元素。摩天楼、酒店、饭店、别墅都可以在一个主题公园里看到,这是一种新的生活方式,一种新的业态,全新地展现在你面前。这个过程比结果更吸引人。

问:据说,宋城集团决定投资三亚,投资总额达80亿,这是你的下一步计划吗?

黄:这是谣传,我现阶段还是只希望在杭州发展。一般来说,我们做项目首先是了解这个地区需要什么,缺少什么,我们希望的是量身定做,站在他们的角度考虑。你首先给他们一个定位、一个概念,帮助他们实现。如果我们策划一个项目,对这个城市没有好处,对这个国家没有好处,对自己投资者没有好处,三者之间没有一方有好处,那这个项目是不能成功的。并不是所有的投资者都能够对这个城市进行研究,为这个城市做没有的东西。所以说,全国会有很多城市都会邀请我们公司过去,希望能够带动当地的旅游经济。

“独木桥阳光道”理论

问:从旅游休闲业到地产业,你无疑是成功者,可以谈谈成功的经验么?

黄:我们的发展,有社会的支持,但很重要的一点是我们“独木桥阳光道”的理论。企业刚起步时,自身很弱小,走狭小的独木桥反而容易先达到彼岸。所以,当初我们在杭州这样一个靠自然景观取胜的城市用主题公园开道。一个人、一个企业做的任何事情都要与城市的定位相符合,与城市领导的鼓励、市民的期盼、城市发展的方向一致,才能事半功倍,减少风险性。我们提出的新理念——中国休闲地产、景观地产,将房产与旅游相结合,希望可以给同行一些启发,这样风险会相对减少。

文/贾健 厉睿



● 楼盘链接

楼盘名称:白金海岸温泉度假公寓
楼盘地址:海南文昌清澜开发区高隆湾
楼盘起价:3800元/平方米
楼盘均价:5500元/平方米
开盘时间:2005年4月20日
交付时间:2006年12月31日

楼盘介绍:白金海岸是全国目前最大的一线海景酒店式度假公寓、星级海滨度假区。拥有30万方原生态温泉度假公寓,6000余套酒店式公寓,15万平方米绿化景观,5100平方米多功能会所,3500平方米南洋风情海滨休闲街和450米东南亚风情海岸线。

白金海岸·异地置业新模式

在中国的南海边,有套自己的房子

政策强硬,市场趋冷,央行再次加息,2006年的房地产市场正经历着一个又一个的考验。即使一向是开发商赚得盆满钵满的“金九银十”,也许会风光不在。就在这个时候,度假房的置业理念正渐渐被越来越多的人所接纳,这种新型的异地置业不同于以往的单纯炒房,而更倾向于度假与投资相结合的模式,海南的白金海岸公寓持续旺销就是一个很好的例子。那么这究竟是一种怎样的理念?这样的购房方式对于普通老百姓来说是否可行?近日,记者采访了杭州启元房地产销售代理公司副总经理周光建(以下简称“周”)。

度假兼投资:异地购房新理念

问:一系列的房产政策出台后,许多的购房者都表现出了持币观望的态度,希望房价能出现新的拐点,而海南的白金海岸温泉公寓却在杭州保持着良好的销售业绩,它的优势在哪里?

周:白金海岸位于海南文昌高隆湾,是全国最大的一线海景、全产权温泉度假公寓,是房产和旅游整合的典范。持续的热销,首先在于它稀缺的海景资源。文昌素有文化之乡、椰子之乡、排球之乡、将军之乡的美誉,随着中国第三个半开放卫星发射基地的落户,文昌也将成为海南又一个滨海度假圣地。白金海岸公寓总占地30万方,并拥有450米的海岸线。从公寓到最近的沙滩,步行只需1分钟,正如广告所说,66步到海。这些对于拥有海边梦想的人来说,无疑是十分具有吸引力。现在许多人都开始讲究休闲,讲究度假生活。真正的度假除了“有钱”、“有闲”还需要“有理念”。休闲并不是走马观花式的旅游,而是彻底地放松身心。度假公寓就提供了一种很好的居住模式,也就是将度假与投资很好地结合起来。每年花一个月的时间度假,其余交给酒店包租管理,前3年

每年6%共计18%的回报,在购房时一次性返还,让客户置业变得非常轻松。举例说,一套白金海岸的房源,建筑面积50平方米,单价为5500元,除去3年一次性的回报,首付只需3万多,分10年按揭,月供也只要1500多元。这个钱只相当于一家人一年去海南旅游的费用,现在等于是花同样的钱在风景优美的海边拥有一套房子。

理性回归,市场才能稳定

问:目前房地产市场在供需都处于暂时的冷却时期,这样新型的异地置业是否会给房地产市场带来一些启发呢?

周:这种度假兼于投资的异地置业模式不同于以往的置业炒房。以往的置业炒房更多带来的是泡沫经济,使整个房地产市场处于一种不健康和非理性的状态,存在着许多随时可能爆发的隐患。而像白金海岸这样的度假房产讲究的是休闲性和实用性,它的消费群体十分广泛,可以是40岁事业家庭稳定并且有足够时间旅游度假的成功人士,也可以是想要轻松拎包入住的20几岁的年轻人。我们希望带给客户的是真正优良的产品和优质的服务,能够从这里获得一种新的生活方式。理性购房,是房地产市场稳定的关键。

用口碑做广告

问:在品牌的推广上,启元房产做着怎样的努力?

周:我们主要实行体验式营销的方法。只要客户有意向购房,我们便会带领客户去海南项目现场,亲身体会楼盘的南洋风情和精致品质。启元并不热衷于房交会,我们主张站在客户的立场上,切身地为客户进行分析,一对一地深入交流,而不是盲目、冲动地急于跟从购房。口碑始终是最好的广告。

文/朱康翎

