

恒盛三部曲奏合肥地产最强音

恒盛颐丰(合肥)房地产开发有限公司总经理陈煜



2009年4月恒盛豪庭项目奠基、2009年11月新盘推出、2010年6月坝上街开工、2010年12月恒盛皇家花园盛大开盘、2011年1月皇家花园首周便夺得合肥销售冠军……恒盛地产进入合肥后不久便形成“三驾马车”同时发力的局面。一个位于蒙城北路、两个位于长江东大街，仔细观察发现，恒盛的三个项目都是一个片区的开拓性楼盘。

从首个项目奠基到第三个项目开盘不足两年时间，恒盛在合肥的发展绝对可以用迅猛来形容。这迅猛的背后是什么？又是哪些因素主导着恒盛产品的热销？为此记者采访了恒盛颐丰(合肥)房地产开发有限公司总经理陈煜，试图解开这一个个谜团。

记者 张明龙/文

► 恒盛三部曲——一个项目一个标杆

从2009年恒盛豪庭首个项目奠基，到2010年第二个项目皇家花园的开盘，再到坝上街这个商业综合体的“第三只触角”的展开，恒盛用两年三盘的速度与合肥大发展相互呼应。

除了建设速度的迅猛，恒盛地产也用一个个销售成绩展现出项目的吸引力，恒盛豪庭2009年位列瑶海销售之冠，位于蒙城北路的皇家花园，今年元旦过后首周销售115套取得合肥销售冠军；2月24日3号楼开盘观景房源几乎被抢购一空，成交率超过90%；5月28日，恒盛皇家花园又创造开盘两小时劲销218套、揽金1.55亿的佳绩。

为何会有这么快的发展速度？为何会有如此火爆的人气？陈煜从恒盛项目的区位、房源价位等方面给出了解释。而从他的话中，记者也领略到了恒盛在合肥的敢为人先的气质。

“恒盛豪庭在落户长江东大街时，这片区域还没有大型品牌地产项目进驻。我们进来之后，华润、淮矿等国企的项目才相继拿地立足。恒盛在这一区域实际上起到了一个先锋带头的作用。”陈煜说道，“北城的皇家花园项目也是如此。这里以前是一个公认没有大盘之气的地方。而皇家花园的到来成为北城的桥头堡，而我们也成为了一个新市场的擎旗者。”

在解释恒盛在合肥的发展的高速度时，陈煜说道，这主要得益于恒盛公司的厚积薄发，正是因为有了在项目开启之前的力量的积蓄才能让一切顺风顺水。“在皇家花园拿地之前我们就开始相关工程和图纸的准备工作了，但是在外人看来这是非常有风险的事情。”陈煜说道，他们前期的努力使他们有信心去取得期望的结果。三个项目的成功也证明了他们的实力。

► 打造无愧这座城市的作品

每个地产商都有自己的开发特点，业内人往往从房屋气质上就能判断一个项目是哪家公司打造的。恒盛地产的创业态度是“建一栋建筑，留一道风景”。那么在合肥的几个项目是否有这样的态度的融入？

对于上面的问题，陈煜给了记者一个肯定的回答。他分别就三个项目的不同风格做了阐述。对于长江东大街的住宅项目，恒盛豪庭的建筑精神体现在一个“豪”字上。“对外，其24K纯金封顶，恐怕整个合肥都难找出第二家，尽显豪气。对内，整体建筑采用‘厚重、细腻、恢宏’兼具的新古典主义建筑风格，处处体现高贵、华丽、精细品质。房屋内部方正明亮、南北通透，绝大多数户型采用南北双阳台设计，真正做到户户‘推窗见景’。”

除此之外，他还谈到了项目的“因需而建”。“比如恒盛豪庭小区的周边是镂空的铁艺院墙，辅之以绿植，小区景观也成为街道的借景。而在建设时候，这里本来可以像其他家那样建设更多

的商铺，获得更多的效益，但是我们不会因利益而改变设计和牺牲品质。”

在说到北城的皇家花园的项目时，陈煜着重强调了项目的配套。小区紧邻北城最大的社区公园，一期小区内的中央庭院面积超大，另外建设了2万平方米商业配套和一个四星级酒店。“而这些配套的建设不仅仅是服务于我们一个项目，它对于整个周边区域都会有服务作用，周边人们购物会更加便利。”

陈煜介绍道，坝上街与前面两个项目不同，它是一个旧城改造项目。在建筑风格上，两栋68层的写字楼分列东大街两侧，这里会成为旧城区的新地标。据了解，恒盛坝上街项目总面积达到140万方，恒盛地产肩负的不单纯是房地产开发，它还承担着改善市民生活环境，传承坝上街历史文化和振兴现代化商业的职责。“回迁商业项目将于明年下半年结束，到时所有承建的改造项目将会以全新面貌展现在合肥市民面前。”陈煜说道。

► “限购让主城区受到一定打压”

截至5月31日，合肥“限购令”已经正式实施两个月了，在这两个月里，无论是住宅的价格还是成交量都受到一定影响。而未来整个合肥的限购走势如何呢？在访谈的中间，记者也就这一问题请教了地产人陈煜。

陈煜认为，两个月以来住宅的整体走势为平稳微降。“这属于一个正常的阶段，房地产的发展必然是一个螺旋上升的过程。在销量上，主城区受到了

一定的打压，但限购过后，饱受人为压制的需求，也必然使得老城区房地产有一个正常的反弹。”

对于恒盛在合肥的布局，陈煜也谈道，“目前三个项目只是一个开端，随着皖江城市带的战略发展，合肥及其周边区域将会迎来一个大的机遇期。未来在这一区域布局是极有可能的。”

对于工作的态度，他说，“做事时要充满乐观态度，保持激情很重要，态度决定一切。”

► 合适的时候 ——来到合适的城市

这个城市有什么样的特点，什么样的产品适合这里，成功的风险有多大？进驻一个城市之前，任何一家地产公司都会做一番考量。恒盛这样一个大的地产企业怎么就会把视线放到合肥这样的个城市？

“合肥虽然是一个中性的城市，但是在它的身上仍然能够找到一些独有的气质和魅力。”陈煜认为，每个城市都会有一些自己不同于其他城市的特质，而这些特质往往会成为吸引人的独特所在。

除了城市的特质，经济发展因素是地产发展的决胜所在。“我们2006年进驻合肥，当时合肥经济发展并不起眼，但是处在大发展、大建设初期的合肥让我们看到了它未来的发展潜力和上升空间。”说到这里，陈煜用股票的上升势头做了比喻。他说，一支明显已经涨到峰顶的股票，我们为什么还一定去买它，盈满则亏是真理。“合肥的发展就像短跑比赛一样，2006年前后的合肥实际上刚刚站在起跑线，它所有的爆发力都会在发令枪响后展现出来。”

比喻的后面，陈煜又用上海这个众商云集之所做反向的类比。“就像上海，这么多企业，这么多年的发展，它的供应已经十分饱和了。”陈煜告诉记者，恒盛地产近年正在逐步改变以上海销售为主的特性，“在南通、合肥、哈尔滨等二三线城市，恒盛的产品销售非常的好。”