

万基地产：19年初心未变

记者 徐启峰 通讯员 李翔 文/图



万基·城市花园，创造了周口房地产的N多第一



万基地产董事长赵玉彬(前排右二)实地检查万基城项目



周口最大住宅小区——4763亩万基城稳步推进

2020年开年，新型冠状病毒肺炎病毒肆虐，各行各业被迫按下“暂停键”，周口房企迎来一段难捱的日子——预期中的务工返乡置业高潮没了，售楼部关门，成交量几乎为零。

随着疫情逐步缓解，2月底，我市各行业逐步复工复产，市内各房企陆续开放售楼部，但是消散的人气一时难以聚拢，被疫情打击的置业信心也需要时间恢复，相当一部分售楼部门可罗雀，销售表上的数据十分尴尬，日子相当难过。

惨淡行情中，却有一道光点亮阴霾楼市——万基城连续两个月销售额过亿，成为疫情期间周口楼市最亮的那颗星。眼下的万基城营销中心，每天都是活力四射的景象：络绎不绝的到访者、步履生风的置业顾问、来回穿梭的茶水员，不时响起的成交报喜声。疫情余波尚在，万基城升腾之势已不可阻挡。

楼市维艰，万基地产为何能逆势飞扬？如果你对它有所了解，就会发现，这一切早已有迹可循。

万基·城市花园，周口地产纪录创造者

2001年，周口撤地设市刚一年，成色不一的单位家属院和鳞次栉比的棚户区是住宅主流。在全国住房商品化的浪潮中，长期从事工程建造的赵玉彬敏锐地发现其中蕴藏的机遇，毅然成立周口万基房地产开发有限公司，成为我市商品住宅建设的拓荒者。

万基地产的第一个项目是周口人耳熟能详的万基·城市花园，这是周口第一个真正意义上的商住小区。当年，董事长赵玉彬带队数次前往广东、深圳、上海，学习先进地区商住小区建设理念和经验，并邀请国内最顶尖的设计院整体规划小区蓝图。四大组团、中央花园、人车分流、园林级绿化、社区水景、高端会所……这些开创性的设计，突破了单位家属院板楼单一的居住功能，大大增加了社区休闲、娱乐功能。以万基·城市花园启动为标志，我市进入商业地产元年。

不仅设计理念超前，万基·城市花园在销售手段、物业服务等方面也

引领周口楼市之先：

2002年，万基·城市花园建立周口第一个售楼部，做出周口第一个样板房、第一个示范景观。当年万基地产精心包装的样板房亮相时，立即引起全城轰动，每天参观者数以万计，门被挤坏好几个，用踏破门槛来形容当时盛况毫不为过。

同年，万基成立了周口第一个专业物业公司。当时的周口各个小区，物业服务理念、水平普遍滞后，物业人员基本由看门大爷、保洁大妈组成。万基地产意识到，好的房产必须匹配好的物业，他们派出数名高学历年轻员工到深圳实地学习物业服务，结合项目实际，制定了一系列标准化、流程化的物业服务程序。物业人员服装规范统一，首倡微笑服务，对业主要求必有回复、落实……贴心服务让业主真正感受到了住在万基的尊崇感。在物业配套上，万基地产不吝投入，城市花园设置有全景监控、叠水景观、社区运动场、游泳池会所，这些至今仍是周口高端小区的标配或超配。

在长达7年的建设中，万基·城市花园得到了越来越多市民认可，成为名副其实的周口第一代“豪宅”。它引领了周口房价的1000元、2000元、3000元/平方米时期，也由此奠定了万基地产本土房企龙头老大地位。

4763亩万基城，未来城市的模样

在成功铸造了万基·城市花园这个经典项目后，万基地产一度把业务重点放在外地，在热点城市三亚投资开发项目。南海搏击数载，万基集团有收获，也有遗憾，在这个过程中，万基地产队伍得到了锤炼，眼界得到了开阔，对房地产业发展规律有了更为深刻理解。

在此期间，周口地产发生着翻天覆地的变化：棚户区改造全线展开，“百城提质”“五城联创”深入开展，周口城建水平突飞猛进，楼市迎来黄金发展时机。省内名企建业、昌建全面布局、多点开花，国内巨头碧桂园、恒大、万达等竞相抢滩登陆。周口楼市，名企林立，繁星满天。

周口楼市发展，不仅需要外来名企助阵，更需要有自己内生的力量。风云际会，万基归来。2019年，万基地产承接的4763亩万基城项目正式亮相，以超大体量、恢宏设计引起社会各界强烈关注，成为周口楼市焦点。

从开发体量上看，4763亩万基城是巨无霸级存在，全部建成后可入住5万个家庭，其各种配套应有尽有，自成体系。凭借这个项目，万基地产一举成为中心城区开发面积最大的房企。从地段上看，万基城地处新老城区交汇带，堪称黄金地段，潜力无限。承接这个在中心城区占据举足轻重地位的项目，既是万基的巨大机遇，也是巨大挑战。

万基地产站在“城市运营商”高度，主动将项目规划融入到城市规划之中，与城市共成长。他们请来国内3个顶尖团队对项目进行规划设计，汲取各自菁华，形成最终方案，规划设计样稿前后不下30版。万基城项目定位是建设中心城区CLD(中央生活区)，融合滨河、生活、商务、居住、商业、文化教育以及休闲娱乐等七大业态，整体布局遵循“七彩社区、云端生活”的规划理念，即“生态、文创、健康、教育、邻里、商业、科技”七种理念，着力打造一座创意新颖、主题突出、技术合理并与自然环境相融合的高品质大城。从这个意义上讲，万基城并非一个单纯的住宅项目，它更是代表了城市未来发展方向——人与自然和谐共处、生态宜居。

初心不改，19年锻造万基产品力

每天早上5点，赵玉彬都会准时起床，到万基城工地上检查。55岁的他精力依然旺盛，但早在两年前，他就决定不再事事亲为，把大部分工作交给后继者，自己只负责产品设计、工程建设。他坚信，无论市场环境如何，把产品做好才是王道。这是万基地产的初心，19年未变。

对于工程质量，赵玉彬一向精益求精，严苛到了近乎偏执的地步。在万基地产广为流传这样一个故事：建设万基·城市花园时，施工队铺好一条5米宽、200米长的园区小径，赵玉彬验工时眉头紧蹙，觉得这条路离业主的窗户有点近，中间绿化带有点

窄，给业主带来的居住体验感不够好。最终在他的一声令下，这条1000平方米的小路被砸掉，往外移了5米重做，相当于损失了一套房子。

在建材选用上，赵玉彬从来就是高不就低，严禁以次充好，这是万基地产的高压线，谁都不能逾越。以至于万基·城市花园业主装空调打眼时，装修师傅要多收30元钱，因为这里的墙壁过于坚硬，砸个钉子都难。

相对于城市花园几十亩地600多套房子的开发体量，4763亩的万基城实在太大了，很难做到事必躬亲，但是赵玉彬依然拿出最大热情，付出最大精力，精雕细琢每一个部分。他每天都扑在工地上，只有亲眼看到、亲手触摸到工程细节，才能让他安心。

东成棚户区改造工程是万基城率先启动的项目，也是一个安置房项目。对于安置房，许多人认为质量比不上商品房。这也难怪，我市早期相当一部分安置房，建筑企业受制于成本管控，户型、外立面、景观、配套等多个方面都不太走心，与商品楼相比形象甚差。对于安置区建设，赵玉彬要求施工企业必须全力以赴，不计利润，做出形象、做出品牌，因为安置区也是万基城的一部分。东成棚户区改造项目，防水用的是“东方雨虹”，外墙漆用的是“三棵树”，都是知名品牌。石材铺装100%坐浆，墙面粉刷100%双层挂网，一系列工法严格执行，为的是长久的质量保证。东成棚户区改造项目启动以来，接待了许多来访，从各级政府官员到征迁群众，对万基品质都表示由衷钦佩。时至今日，数千征迁家庭已入住安置房，满意度极高，万基地产被赞是“业界良心”。

一个对安置区建设如此投入的房企，对于商住楼的建设必然会更加用心。如今，万基城商住楼已陆续入市，以精致的户型设计、优雅的园林景观、完善的社区配套，得到市民广泛认可。在楼市调控政策不放松、疫情冲击严重的情况下，万基地产逆势飞扬，取得令人羡慕的业绩，也再次证明了这样一个道理：不管市场有多差，明星产品一定会崛起！

这是对万基地产19年初心不变的最好回报！