

LIVING IN EXCEPITONAL DESIGN

用艺术加持“上层建筑”

Lodha UK 珞达致力于打造世间最贵的豪宅。这家才步入英国市场6年多的跨国高端地产开发商凭什么脱颖而出?它用艺术将砖石堆垒升华为“上层建筑”,满足了全球顶级奢华一族那种超逸于“金钱之上”的精神诉求。

采访、撰文—邹健 编辑—邹健



该到哪儿去寻找艺术家呢?他们“要么在咖啡馆,要么在去咖啡馆的路上”。但如果粉丝们想在咖啡馆遇见建筑设计大师Eric Parry——我是说穿越回2016年,咖啡馆没戏。他最大概率会出现在伦敦梅菲尔(Mayfair)的No. 1 Grosvenor Square格罗夫纳广场1号。整整1年多时间,他在这里亲自指挥一场宏大的旧楼翻新项目,要重建一幢全英国最贵气的楼宇,定位是“全球隐豪心之所向”。

格罗夫纳广场1号前身为美国大使馆和加拿大高级专员公署,美国前总统肯尼迪孩提时代曾随父亲在此居住过。野心勃勃的老肯尼迪希望儿子将来能入主白宫,所以,他模仿白宫的样子来装修这所“行宫”,好让儿子“耳濡目染,提前20年熟悉未来的办公环境”。

几个世纪以来,这幢豪宅的住户们几经易主,其共性是:达官显贵。因此,此楼一直深刻影响当地的社会、文学、政治及经济发展。

2013年,伦敦著名的跨国高端地产开发商Lodha UK 珞达以巨资购得格罗夫纳广场1号,随后诚邀Eric Parry设计重塑,最艰巨的考验是如何以一砖一瓦的形式翻新、平移,并保留建筑的新乔治亚风格外观。Eric Parry祭出了考古学家的法门:小心翼翼地拆解每一块砖瓦,一一编号记录,然后运往工厂翻新,再按编号一块块重新组装。整个工程耗时1年多时间。

与此同时,在伦敦另一处寸土寸金的旺地霍尔本(Holborn),Lodha UK 珞达的另一个旗舰项目Lincoln Square林肯广场已经迎来了其首批住户。沿着四周的街道漫步,仿佛在不同时代间穿梭——经数位建筑大师们塑造过的林肯广场,外观与周边有五百年历史的邻里完美融合,内里却充满了现代生活的时尚气息,且分外优雅便捷。

“设计是Lodha UK 珞达始终坚持的理念与核心,从建筑外观到室内设计及园林景观,我们一直怀着对非凡设计的赤诚与世界殿堂级大师合作,共同打造住宅奢享新标准。”Lodha UK 珞达联合首席执行官Gabriel York在接受《周末画报》专访时说。

设计大师“天团”与艺术公寓

Lodha UK 珞达进入英国房地产市场才6年多,但一跃成为与Rosewood London、The Savoy London等英国顶级奢侈酒店比肩的开发商,最主要的原因有二:一是系出名门,背靠印度首富级别的Lodha集团,该集团在印度房地产企业中连续三年销售量最大;二是独辟了一条用殿堂级艺术大师及艺术作品加持物业品位的创新之路,将砖石堆垒升华为“上层建筑”,满足了全球顶级奢华一族那种超逸于“金钱之上”的精神诉求。

Lodha UK 珞达在英国脱颖而出离不开殿堂级艺术大师们的助力。该公司组建了一个世界级设计师“天团”,那是一份长长的、如雷贯耳的大师名录:PLP Architecture、Patricia Urquiola、Eric Parry、Gustafson Porter+Bowman、Yabu Pushelberg; Lodha集团组建的设计师团队还包括Hadi Teherani、Kelly Hoppen Mbe、Jade Jagger……他们在当代建筑设计界的地位和影响力,就相当于毕加索、达利之于绘画,海菲茨、梅纽因之于小提琴,海明威、川端康成之于写作。

重量级的联袂旨在包容多元文化和汲取深厚文化底蕴,共同缔造住宅臻品。以Lincoln Square林肯广场为例,项目荟集了6位世界殿堂级建筑师、室内设计师和景观园艺师的设计成果。而林肯广场的主题艺术公寓被赋予典雅实用与艺术想象力并重的人居生活意境,以满足包括家庭、企业高管、学术精英、艺术收藏家们等不同人群的生活需求。无论是“For The Curious Mind 倾奇之思”艺术主题公寓还是“For The Modern Family 摩登一家”艺术主题公寓,无论是Pierre Frey青铜墙纸、Sori Yanagi蝴蝶凳,还是Pierre Frey 高级定制地毯、Julian Chichester 定制家具,无不传递出独特的美学哲理和鲜明个性。

Lodha UK 珞达的市场总监Blandine De Navacelle说:“我认为体验和氛围很重要,比如,这张咖啡桌放在莫迪兰色的空间里就特别和谐,”她抚摸着几何图形的桌面,“这种灵动并散发出书卷气的风格很受年轻人的喜欢。”



我们在林肯广场一个露台花园环视周边,英国皇家司法院、伦敦政治经济学院(LSE)近在咫尺,再过去几百米,就是伦敦著名地标考文特花园和皇家歌剧院。这些老建筑的屋顶上耸立着灌木丛般密集的烟囱口,它们已经停用多年了,但仍然被完好地保留着,成为伦敦独特的人文景观。

“Lodha UK 珞达偏好这种闹中取静、很有文化积累的旺地,”Blandine说,“感觉转角就会遇到莎士比亚或狄更斯!”

私人管家与圈层营销

无论是在林肯广场还是格罗夫纳广场1号,只要你不是一个先天性艺术细胞缺乏症患者,总会被回廊上某幅油画或壁炉上某件摆设打动——它们均出自名家之手,而且仅此几套。普罗大众的奢心每每止于欣赏赞叹,但对顶级豪客而言,收藏绝非黄粱美梦,他们的下一个动作很可能是吩咐侍从请来格罗夫纳广场1号的总经理Simon Hirst:“先生,我想了解一下这件作品的创作背景和标价……”

Simon Hirst一丝不苟地守护着Lodha UK 珞达旗下尊贵私人管家服务品牌——Saint Amand的至高服务标准,并领导着好几十号人的管家团队。这一专业团队致力于提供尊贵定制管家服务和人文关怀。

“你们需要像《唐顿庄园》的管家那样用熨斗为主人熨烫报纸吗?”听到这个比较“古典”的问题,这位总经理欠身、行礼:“油墨难干的问题,现代化的印刷技术已经完美解决了。您需要一杯咖啡吗?我很乐意效劳。”

Lodha UK 珞达还是世界上最了解隐豪阶层心之所向且将顶尖圈层营销运作得最得心应手的公司之一。长久以来,Lodha UK 珞达将“设计”作为品牌核心,不仅与顶级拍卖行苏富比、巴塞尔艺术展、威尼斯双年展、全球顶尖艺术展Frieze Masters等合作,更常与全球奢侈及时尚品牌共同举办贵宾私享会,包括路易威登、香奈儿、轩尼诗、瑞纳特香槟等。Blandine透露:“创始人10年前就开始跟艺术大师们合作了,慢慢地积累出声誉,现在Lodha UK 珞达就等于隐奢阶层艺术鉴赏、交流、收藏、交易的一张名片。”她进一步解释道,艺术收藏的人群跟Lodha UK 珞达的业主是同一圈层,彼此有共同的品味和爱好,所以,合作默契可实现多方共赢。

Lodha UK 珞达是怎么跟艺术领域实现跨界合作的呢? Gabriel York表示,他们会携手世界最殿堂级的设计师和艺术家们,使得他们的名字与Lodha UK 珞达品牌紧密联系在一起;而对于设计师和艺术家们而言,与Lodha UK 珞达的合作,也是他们在英国伦敦绝版地段的高端项目中实现自身又一高度的创作机会。两者相得益彰,为住户创造和描绘出一种更为美好、充满想象力的生活方式和愿景。

那些私密的会见

隐豪阶层大隐隐于市,要将他们聚拢一堂绝非易事,行销高手们自有独门秘笈。Lodha UK 珞达销售总监Charlie Walsh就很善于辨识和锁定目标客户。“前两个星期我都



在北京和上海会见客户,中国是我们非常重要的客源市场。”Charlie说林肯广场有25%的业主来自中国,格罗夫纳广场1号的这个数据是10%。

林肯广场为何更受中国客欢迎?这或许跟伦敦是中国不少富二代的留学热门地密切相关,而林肯广场附近大、中、小学名校云集,显然深得中国父母心意。很多家庭都在孩子年纪还很小的时候就送往伦敦读书,为的是让孩子更早地进入英国教育体系,接受最传统的英式教育。与此同时,他们往往会提前在伦敦购置房产,一是为了作为未来孩子去英国读书时的住所,二是作为海外房产投资。如果首次伦敦置业,中国客或会首选林肯广场这一学区房,二次置业则更偏爱定位更高端的格罗夫纳广场1号。

Lodha UK 珞达方面经过市场调研认为,即便英国脱欧时间未定,中国也出台了限制大型企业和主要投资人把大量资金转移到国外的政策,但其影响力在民间比较有限。物业咨询公司Cushman & Wakefield的数据显示,2018年前三个月,来自中国的买家在伦敦购买了4.32亿英镑的商业地产——上一次出现这种投资水平是在2015年。这虽然不是顶峰时期的状态,但成交额仍颇为可观。另据BBC报道,最近两年亚洲买家对英国市场的兴趣并未明显减退,亚洲买家一举拿下了不少楼盘。为了更省事快捷,不少中国客一次付清全款。

Charlie Walsh被这股神秘的东方力量深深吸引,他说前两个星期在北京和上海的企业会见都“非常私密”。“刚开始推广Lodha UK 珞达的项目时,中国客对我们还不是很了解,但目前我发现对我们项目感兴趣最多的是中国客,而不仅是来自美国、加拿大、中东和欧洲的传统客源。”他表示:“中国客已经日益理性成熟,他们并不是享受表面拥有,而是追求深入渗透。他们用放大镜在全球到处寻找品质最优、最合适的房子,而我们的各项细节都经得起考验。”

他还很欢喜地跟《周末画报》记者分享了他在中国的私秘体验:“我非常喜欢跟中国客交流,作为东道主,他们的热情让人感动!”

而他的头上上司Gabriel York甚至还拿出手机展示了女儿的照片——一个大约5岁的小女孩身穿中式花罩衫,甜甜地笑着。Gabriel York说:“这是中国客人送给我女儿的衣服,我们非常喜欢!只有理解和融入中国这种好客的习俗和文化,我们才能真正体验和欣赏到当地的传统和背景,才能全程服务好尊贵的中国客人!”

房价前景预测					
	2019	2020	2021	2022	2018-22
美国	2.7%	3.7%	3.2%	2.8%	15.7%
伦敦	2.1%	3.6%	3.0%	3.0%	13.4%
伦敦市中心	2.0%	4.5%	4.0%	3.5%	15.3%

1. 法国阿根廷裔艺术家Pablo Reinoso为林肯广场创作雕塑作品The Ark方舟
2. Lodha UK珞达亮相上海Art021,并与中国客户交流
3. 林肯广场大家
4. Lodha UK珞达设计师“天团”成员之一:英国皇室御用事务所Gustafson Porter+Bowman
5. Lodha UK珞达旗下尊贵私人管家服务品牌Saint Amand

Q&A



Q=《周末画报》

A=LODHA UK 珞达联合首席执行官
GABRIEL YORK

Q: Lodha UK 珞达为什么会选择建筑与艺术跨界合作的策略?

A: 因为我们在长期的实践中发现,客户对艺术鉴赏和收藏非常重视。集团掌门人Abhishek Lodha先生自己早就就很喜欢收藏,后来他到美国读工程设计学,又接触了更多的客户,大家经常就这方面的内容展开交流,对艺术的喜爱变得越来越深。其实更多是客户的需求启发和引导我们走上了这条新路,是双向互动,而不是我们把自己的爱好单向地递给客户。

Q: 你们公司的核心竞争力是什么?

A: 我认为有三点,一是对客户的需求有精准的认知,二是对各项事务有很切实有效的处理方法,三是对各种文化有深刻而独到的理解。

Q: 如何评价你们的客户群?

A: 林肯广场的客户比较学院派,是很有学问的精英阶层。格罗夫纳广场1号针对的是跟英国文化有根深蒂固关联、喜欢英国文化的族群,他们大都是企业创始人或拥有者。

Q: 目前这两个项目的销售情况如何?哪个国家的客源对你们的贡献更大?

A: 林肯广场已售出超过7成,格罗夫纳广场1号才刚推出不久,但销售也很喜人,我们不会刻意区分业主的国籍,而是更看重他们共同的品味、喜好和需求。当然,我们的业主中有很多中国人,林肯广场有很多来自中国的学生,中国客占比高达25%。我们认为中国是非常重要的市场,潜力巨大。

Q: 你们是如何与中国客户接触和沟通的?

A: 我们是2016年开始与中国结缘的。2017年,在香港和上海设立了分支机构,聘请当地精英来运营。我们目前在中国的业务进展非常好,我对此非常满意,非常开心。

Q: 林肯广场就相当于中国的“学区房”吗?中国父母非常重视孩子的教育问题。

A: 这方面我们的确很有优势。林肯广场地处伦敦市中心绝版地段,坐落于世界文化、教育、文学、司法和科学的心脏腹地,更有英国皇家司法法院、伦敦政治经济学院及伦敦西区剧院举步可达。大学必须考试合格才能就读,所以林肯广场没有优先入读权,但这里有几所伦敦最好的中小学,孩子们可以优先就近入学,特别便利、特别安全,“学区房”的优势很突出。

Q: 脱欧以及中国对大量资金转移到境外的限制政策会给你们带来什么影响吗?

A: 我们完全相信英国政府有能力维持脱欧前后的稳定大局。我们也没有遇到有中国客人说,他们来这里购房在资金和程序上遇到什么政策障碍。事实上,大家对国际政经非常了解,对英国各项法规的严谨和社会的稳定性更是信心十足,中国是我们非常重要的客源市场。