

碧桂园：半壁新城起东南

□记者 王锦春 王永剑 文/图

金秋时节,天正蓝,云正轻。位于碧桂园的英伦商业街,充满浓郁异域风情。“新人”们徜徉其间,留下人生最美好的瞬间。游人们留连于此,寻找生活的幸福。人们惊叹一座新城的崛起,更想了解,碧桂园带给周口的究竟是什么……

速度,创造优势

碧桂园在河南布局,首选周口,看中的是周口的人口资源、房地产开发潜力以及项目在东新区的地理优势。从2013年9月13日拿地到当年12月28日城市展厅在市区汉阳路亮相,再到2014年的4月6日开盘,短短半年多的时间,周口碧桂园已经开始收取“回头钱”。这与业内企业相比,在速度上,创造了一个奇迹。这个惊人效率,让周口的房地产界受到震撼!

速度不会凭空而来,它后面一定有专业化、规模化的成熟运营团队做支撑。速度也不会仅仅是时间的节约,速度背后是成本的精密控制与更优惠价格的承担。

概念设计需要多长时间? 碧桂园:1天!

2013年12月中旬,记者和河南的新闻同仁一同去碧桂园集团总部采风。在广州顺德的碧桂园集团总部大楼,记者被其庞大的规模、恢弘的气势以及巧夺天工的概念设计所震撼。碧桂园有专门的规划设计团队进行人性化设计,并在社区规划方面拥有独特的理念,“集中开放”和“动静分区”的原则,使公建配套与生活区互不干扰。以酒店、商业中心、销售中心为主的公共服务区域是对外开放的,人气足,却不会影响到业主的宁静生活,业主可以近距离享受到这些配套,满足衣食住行所需。相对于国内平均的概念设计速度,碧桂园的1天无疑是个奇迹,碧桂园团队设计力量之强大,介入项目之及时,效率之高令人咋舌。

据悉,碧桂园的设计是先行的,是从看好地块后就开始进行复制和粘贴了。根据土地的大小和形状,从众多的设计稿中进行选择,如同我们在电脑中用鼠标去拷贝一篇文章。当然,整个设计不是如此简单,而是汗水已经提前付出。

河南区域营销经理齐华伟说,周口碧桂园拿到土地证后3天就开工了。能够达到这个开工速度,一方面需要充足的资金,另一方面也需要各个部门的紧密配合。据碧桂园相关负责人透露,在拿土地证之前,碧桂园各项规划设计、施工、推广、物业管理等部门都已提前准备到位。规划设计提前确定,建筑施工人员等待进场,建筑物料准备完毕……碧桂园的速度从来不是空谈。

有一个鲜活的例子。周口碧桂园项目开工后,当地一些地产项目的施工进度受到影响,原因就是施工工人跳槽了,去了碧桂园。碧桂园是如何施工的,三班倒,人歇进度不停,并且愿意加班的工人待遇在谈好的基础上每天再增加100元。2013年的第四季度,周口市区的施工人员待遇增长很多,木工和钢筋工的待遇飞涨到每天500元。就这,很多施工工地还是出现工人荒,根源就是周口碧桂园的工地对工人的需求量太大。

许多人到碧桂园工地,都会为其开工量之巨、施工人员之多所震撼,近万人在一个工地同时开工,在碧桂园不是个案。要管理好这么多施工工人,绝对是一个极具挑战性的工作,而碧桂园做到了。正因为如此,他们的项目才能以超出一般项目几倍的速度向前推进。

周口碧桂园的施工规模之大,施工速度之快,吸引来众多同行前来观摩,并被深深折服。短短两三个月的时间,商业街出来了,景观绿化完成了,项目的变化令人难以置信。



碧桂园的速度,后面所代表的是规模与实力、责任与效率。

了周口地产界的营销模式:向碧桂园学习,学习碧桂园的全民营销和狼性营销。

理念,颠覆模式

碧桂园进入周口,给周口地产界带来的震动不亚于一场地震。首先是营销模式上的颠覆。以往各个营销中心的坐销模式开始向行销转型。

对于碧桂园的全民营销,权威媒体这样评论:“碧桂园从去年开始着力对营销策略进行变革,倡导‘全民营销’模式,并不断进行完善。在碧桂园全民营销的带动下,企业的销售业绩实现快速增长。”碧桂园集团奉行快速开发、快速销售的策略,郊区化大盘一次性成百上千套的推货量客观上需要在短期内实现集中销售。为此,碧桂园营销团队往往付出常人无法想象的团队战斗力,使用更为强悍的营销方法,才能让那些销售同行不敢做或是做不好的项目成为冠军楼盘。

有人说,碧桂园营销人背负着比同行更多的压力。其压力不仅来自于业绩要求和严格的考核,更来自于弥漫在团队中的那种时刻要求超越自我的氛围。这种团队文化让每个人不敢有丝毫懈怠,一定要把工作在最短时间做到最好。当同行将营销视作房地产开发中的“最后一棒”时,碧桂园营销人员早已介入项目进行前期运作,确保项目提供最适合市场的产品;当同行还坐在售楼部等客上门时,碧桂园的销售员已经用几天时间铺开数百个外展点,完成超过3.6万次圈层营销活动;当同行斥巨资主办或赞助大型活动时,碧桂园的策划人员正在策划“水手送情书”、“亲情车贴”、“西瓜节”等能吸引全城眼球、成本极低的活动……

一个叫张莹丹的碧桂园销售员,来自洛阳,和七八个来自不同地方的女孩租房住在市区莲花路西段。她说,每天早上六七点出门,遇到晨练的大妈大爷就以唠嗑的方式推销碧桂园,八九点后就开始进入社区、单位,逐楼逐户地进行地毯式排查,寻找有购房的客户。下午进入单位,利用熟人推荐和挨个敲门等不同方式,分区片地深耕细挖潜在客户群,寻找有效客户。据了解,像张莹丹这样的销售员,周口碧桂园项目最高时超过200人。

短短一个月,他们就登记了超过20万个电话,办卡客户超过4000人。10万个电话,等于平均市区的每个家庭都有一个电话号码在碧桂园的客户名单中。

2014年4月6日,周口碧桂园开盘,当天劲销千余套,销售额破10亿元,一举夺得河南省单日单盘销售冠军,开创河南省新的楼市奇迹!这一天,近万人齐聚周口碧桂园英伦商业街,抢购五星级的家。全周口为之疯狂,开盘现场盛况空前!

这种强大的拓客模式和取得的业绩对周口地产人来说,不仅仅是震撼,而且颠覆

大美,尽在细节

如果有一天我们厌倦了城市中心区的喧嚣繁华,走进一片宁谧的花园社区,白云飘,夕阳下,静观绿树婆娑,漫步于弯弯小道,于摇椅上坐看微风吹皱碧水……这种意境,或许就是我们周口人对生活的最佳享受。然而,当我们昨日走进周口碧桂园的实景展示区,与它对视,仅仅一眼,便觉得与梦境有了邂逅。

中国山水画的章法布局有“密不透风、疏可跑马”之说。周口碧桂园在景观的绿化上,借鉴了中国山水画的布局并成功用于实践。从周口大道驱车驶入桂园路,两旁的缓坡植被绿化,如同浓墨泼彩的立体画卷,不由得让你降低车速,欣赏它的高低起伏、曲折蜿蜒,或者干脆停车驻足,看绿叶摇曳,看脚下绵绵绿茵,站着,不说话,就十分美好。

近年来,“细节”这个词语成为人们追求成功的一个检验标准。周口碧桂园项目很注重细节,并且擅长运用细节,细节的极致表现在地砖都雕刻有精美的花纹。据悉,周口碧桂园不惜耗费4000万元,在平地上堆坡造景,将原有的荒地、农田建设成林、乔、灌、花、草等地势层次分明的六重景观。社区逾千万元打造的亮化工程,夜幕下,尖顶英伦建筑、米黄色西班牙别墅外墙,在灯光的装点下仿佛穿梭于欧洲名镇;社区内雕塑、花架陶艺元素装点,山石水系点缀,赴福建精选的麻石、鹅卵石铺贴在花园小道、景观树木间,只为将社区美景与区外公园连成一片,让居住者如同置身于隔离喧嚣的世外桃源。实景展示区里有各式陶瓷、泥塑组合的小品,很生动,很童趣。

周口碧桂园对细节的苛刻要求,不仅仅是表现在绿化景观上,还体现在社区规划上。英伦商业街毗邻桂园路,凤凰城俱乐部在展示区南面,二者和水景、儿童游乐区等公共场所组合一处,花坛、喷泉、亲水廊亭等丰富的园林元素点缀园中;活动区和居住区分离,完美实现“集中开放”和“动静分区”,使公建配套与生活区互不搅扰;公共服务区域是对外开放的,人气足,不但不会影响到业主的宁静生活,反而还可以近距离享受这些配套设施,满足衣食住行所需,真正做到出则繁华、入则静谧。

周口碧桂园超大中心湖景,犹如闪耀的明珠镶嵌在中心景观园林区内;欧陆风情的中心园林与纯欧式建筑风格和谐搭配,呈现浪漫和高贵的气质;花坛、雕塑、喷泉、小桥流水,大大增强了花园式社区环境特色,让前来参观的市民有漫步在花园里的陶醉感。

明日,生活大城

碧桂园进驻周口后,就不断有各种传言、不同版本在诋毁。碧桂园人在传言面前不解释、不批判,只是埋头做事,坚信时间会验证一切。如今,那些所谓的传言不攻自破,碧桂园项目的营销进入常态,正越来越受到市民追捧。

市民喜爱碧桂园,看好的不仅仅是其环境,还有其绝佳的位置,更重要的是看好碧桂园的发展前景。

周口碧桂园占据中心城市绝佳自然生态之地,北依2500亩文昌生态公园,东有规划中的5000亩平原水库,南临3500米沙颍河一线水景,碧水环绕,恣意盎然,罕有的栖息养生之所。为使社区景观有层次感,碧桂园更耗费大量人力、物力平地造坡,社区内山石水系、园林点缀,移步换景;花园道路运用石质造型、鹅卵石元素铺贴,给人小径幽幽的美感;各种雕塑、木花架、陶艺等元素营造出温情活泼的居住氛围,园区内美景与园区外公园连成一片,居住于此仿佛置身于隔离喧嚣的世外桃源,一年四季推窗即见。

如今,周口首条超万平方米的纯英伦商业街已经有商家入驻。超6000平方米的五星级凤凰俱乐部,配备的室内恒温泳池、大型健身室、瑜伽室、乒乓球室、桌球室等,更为业主提供了全面的会所享受。同时,作为全城生活标杆社区,周口碧桂园还匹配超1000平方米室外泳池,引进全城罕有的室内恒温泳池,是周口唯一拥有室内室外双泳池的社区。更有大型儿童游乐城堡、康体健身设施等,让业主从老人到小孩都能享受到生活的便捷,在现代满足衣食住行的基础上,更提升了生活品位!

作为一家千亿房企,周口碧桂园细心为业主孩子上学考虑,将携手知名品牌幼儿教育机构,联合打造社区规建上千平方米教学空间,从软、硬件方面保障孩子教育,让孩子赢在起跑线上。据悉,周口碧桂园中的幼儿园、小学、中学正在规划中,部分教育设施即将动工兴建。

提及未来周口碧桂园的总体规划,彭国强总经理说,周口的城市建设前景广阔,随着国家“中原崛起”战略的实施,周口也是承接东南沿海产业向内地转移的落脚点。周口是人口大市,农民进城步伐加快后,房地产行业需求会很大。因此,周口碧桂园项目在未来的几年内,要给市民建造出一个万亩的新城来,真正改善周口的人居环境,转变市民的置业观念,提升周口的城市品位。

这两年,省市领导、社会各界不断到碧桂园项目调研参观,给予碧桂园项目很高的评价和肯定,坚信碧桂园项目会引领周口地产行业进入一个又好又快的发展时期。周口市民也欣喜地看到,随着碧桂园项目施工进度的加快,一个新城正崛起于中心城区东南。