

碧桂园：给河南百姓一个“五星级的家”(上)

本报记者 刘文良

“15年前，看到城市中心的房子越来越贵，我就有一个梦想，希望找到这样一个地方，有快速路与城市连接，20多分钟就可以到达市中心，风景优美，空气又好，建造一个配套齐全、自成体系的大社区，房价远低于市中心，让每个人都能在这里享受幸福生活。”

秉承这一开发理念的就是中国地产十强、香港证交所上市公司，以“给您一个五星级的家”的品牌口号、以“建造老百姓买得起的好房子”为市场和产品定位而享誉全国的碧桂园集团。如今，经历过21载的深耕和厚积，碧桂园已在全国80个城市及马来西亚拥有约200个地产项目，在全国和海外拥有逾60万业主，未来还将进入全国更多目标城市和海外市场。2013年，碧桂园·兰州新城创下开盘当日热销50亿元全国单日销售额的最高记录。

今年以来，碧桂园开始布局河南，短短的时间里，连下三城：洛阳、周口、安阳，正在谋定郑州，落定新乡，或许不出一年，碧桂园将花开中原大地，成为全国20多个区域中心的后起之秀。

11月15日~18日，应碧桂园河南区域公司之邀，记者与郑州多家平面媒体和来自洛阳、安阳、周口三市的新闻界同仁一道，开启了为期4天的“碧桂园凤凰有约——河南媒体采风参观之旅”。4天行程，所见所闻所感，带给记者心灵强烈震撼和巨大冲击的，不仅是碧桂园在珠三角地区所创下的开发理念、开发模式、开发规模、开发业绩、开发产品，而是这样一家令人尊敬的中国房地产一线品牌企业的“对人好 对社会好”的企业精神和企业品格，更是碧桂园进入中原后将要掀起的“碧桂园风暴”、河南将因碧桂园的到来而变得更加美好的殷切期许。



手捧烟灰缸和充电器的天玺湾礼宾人员



天玺湾生态湿地走廊实景图

此前，在记者的心目中，虽然“给您一个五星级的家”的碧桂园品牌口号早已耳熟能详，虽然顺德碧桂园所首创的名校、名盘联姻的教育地产模式，首开中国内地房地产行业的大年三十开盘、开通看房直通车、样板间看房套上鞋套、社区里配建五星级宾馆等创举和传奇早已播之于众，但碧桂园对于蛰居中原的记者而言，仍是一个遥不可及的“梦”。

近距离感受碧桂园，是在今年7月份应邀参加位于青岛东、享誉“中国爱琴海”美誉的碧桂园·十里金滩销售中心开放仪式和当红明星黄晓明的全国媒体见面会，当天虽然阴雨连绵，但是仍然阻挡不了数万名来自全国各地和海外的购房者的脚步，而从碧桂园在全国各地项目临时抽调而来的4000多名置业顾问组成的强大销售团队更让记者叹为观止。据悉，碧桂园·十里金滩开盘当日成交金额高达28亿多元，再次延续位于惠州的十里银滩、位于海口西部的海南金沙湾的销售传奇，也再一次证明了滨海刚需大盘的市场魅力。

在此次采风参观之旅中，记者终圆走进碧桂园、零距离领略华南碧桂园之美之魅的。

位于清远的碧桂园·假日半岛，是碧

桂园产品方阵中的旅游地产大作，项目占地3万余亩，拥有8000亩的水域，更有27洞国际标准的高尔夫球场和五星级的半岛假日酒店，还有国家4A标准的故乡里景区，原汁原味地呈现岭南地区的历史、人文和生态，将岭南文化标本的“根”在此永久“留住”。当记者乘坐的大巴驶出广清高速，进入假日半岛的领地，但见一路上绿树葱茏、繁花似锦、花香满径、碧波浩渺，人入其间，恍如置身在世外桃源的仙境。天玺湾是碧桂园产品方阵中的高档住宅项目，位于国家战略新区也是广州惟一一个滨海的区域——南沙。在天玺湾，但凡触目所见，记者不仅惊艳于实景呈现的景观园林的匠心打造：水景、喷泉、雕塑组成的广场叠景，一公里长的生态湿地走廊，4万平方米的原生湖泊，室内恒温泳池、湖泊式日光泳池，更惊叹于其五星级服务的周到细致、悉心呵护。让记者称奇的是，记者每到一处，身边都有两位手捧烟灰缸和充电器的礼宾小姐一路相随，随时准备着承接吸烟一族弹下的烟灰和为客户手机及时充电。礼宾小姐脸上始终挂着亲和、恬静的微笑，如同这冬日里南国的温暖阳光。记者开始以为这是为媒体采风参观团提供的特殊服务，碧桂园河

南区域公司的营销负责人告诉记者，这其实是碧桂园销售现场服务的一个缩影，也是一个常态，任何客户到访，均会享有如此礼遇。在天玺湾别墅样板间，记者遍寻鞋套而不着，后来才知道最先发明看房套鞋套的碧桂园，本着以人为本的原则，现在已经让参观的客户穿鞋进入，体现出对客户尊重。在样板间内，记者可以随意拍照，足见碧桂园的阳光开放心态，也体现出一家大企业的包容和自信。

顺德碧桂园作为开山之作，历经21年开发，至今仍未收官。这里被誉为中国房地产业的“博物馆”，仅从各个组团的立面，如上个世纪90年代的墙面瓷砖到后来的墙面拉毛再到近年来的墙面干挂石材，就可以反映出中国房地产20多年间产品变迁、升级的进程，因此该项目不仅引来全国地产同业络绎不绝的参观考察、学习取经，迄今也已接待了来自全国各地的80多个媒体采风参观团。作为顺德碧桂园完善配套的一个重要组成部分，位于期间的碧桂园IB国际学校是此行的一个亮点。这个集幼儿园、小学、中学于一体，实现从3岁到18岁全程教育的名校体系，不仅让孩子赢在起跑线上，还让人读其间的学子直通世界名校。从学校的展板上，记者看到，今年高中部就有四名骄子考取英国的牛津大学，更有众多学子从这里起飞，将前往众多世界名校继续深造。

超高性价比是碧桂园产品赢得市场、持续热销的制胜之道。采风参观中，记者了解到，以天玺湾的产品品质，如果放到郑州市场，绝对罕有其匹，但是该项目目前在售的全精装三房、四房，平均售价仅在每平方米8000元左右。而顺德碧桂园在售的新品泮涌湾，其精装江景洋房，售价仅只7000多元每平方米，远远超出记者的想像。问及个中因由，碧桂园工作人员告诉记者，除了碧桂园项目大多位于广州周边的城镇中，当年获取土地的成本相对低廉，虽然近年来地价飙升，但是碧桂园并没有坐地生金坐地起价，依然将土地增值的空间让利于客户；再者，碧桂园拥有完整的产业链条，从前期规划到建筑施工到后期物业，包括安防、装修、材料供应、园林景观、销售策划，碧桂园应有尽有，没有外包，形成体系内的良性循环，这样便可以节省大量成本，碧桂园也将这部分节省下来的利润空间让利给客户，真正体现了“老百姓买得起的好房子”的市场定位，践行“希望社会因我们的存在而变得更加美好”的碧桂园创始人的理想和愿景。



天地湾置业顾问杨永娜：
帮客户
实现一个家的梦想



很多时候，在人们眼里，售楼员是一个令人羡慕的职业。穿着精致的套装，坐在富丽的售楼中心，谈笑间就将少则百万元、多则数百万元的合同轻松签下，收入自然不菲。然而，很少人会看到售楼员的另一面。无论春夏秋冬，一年之中不知要在售楼处与工地之间往返多少次，几乎所有公休日都不能与家人一起过，遇上快下班时有客户到场，加班更是家常便饭。

“您好，很高兴为您服务。”显然，专业素养很高的杨永娜把我当成了来看房的客户，一脸真诚的微笑，没有很多置业顾问身上的那种急功近利的推销口吻，让你感觉像是见到了一位老朋友。在郑州北郊花园路英才街交会处的天地湾售楼中心，温婉美丽的置业顾问杨永娜给记者留下这样的第一印象。

杨永娜出生于1988年，“我可是吃大亏了，抓了个80后的尾巴。”幽默的杨永娜言语随和。大学所学专业是市场营销，其实这个专业很广泛，只要是做销售都算是对口。“我喜欢做销售，因为销售很锻炼人，但是从一开始并没有想过做房产销售，一个偶然的机会和朋友一起进入到了这个行业。房地产是国民经济的重要产业，未来的发展潜力是很大的，所以我很有信心走下去。”杨永娜说。

“选择在天地湾做置业顾问是因为：其一，这儿的发展前景好，我们项目处于北大学城的核心，随着城市的不断发展，郑州北区会越来越繁荣，我们这个项目也就潜力巨大。其二，公司的管理很人性化，领导和同事们都很亲切。无论是工作还是生活，遇到问题了，同事们总会热心帮助。这让我刚刚入行时感觉特别温暖。”说起这些，杨永娜很感谢当初给她帮助的领导同事们。

刚入职的彷徨没有难倒她，看到其他同事的成绩都很好，就积极地向他们请教，积极参加公司的各种培训，每天大量的学习，背诵专业数据，“刚来时的情形时常在我脑海里呈现，那种情况绝不亚于高考夜战，因为我知道只有刻苦努力，才能很快进入这个领域，才能有好的成绩。”杨永娜说。

“我不急功近利地向客户推销我们的房子，客户来了就是来选择一个合适的、理想的家，所以，我会换位思考，想客户之所想，急客户之所急，不卖最大的房子，只卖适合他们的房子。”谈起销售心得，杨永娜如是说。

“你把客户当成了最亲的亲近人和朋友，客户就会与你交心、交朋友，才会对你说实话。记得刚来到售楼中心时，看到其他同事都在推大房，而我只帮客户买到合适的房子，他们也会介绍新客户给我，这样，虽然我卖的都是小房，但是总会积少成多的。”看得出来聪明伶俐的杨永娜在销售技巧上很用心。

采访中谈到销售技巧，杨永娜说：“其实真诚比技巧重要，自己并不看重销售技巧，因为相比技巧，真诚更重要。买房子的客户都是久经江湖，什么样的技巧他看不出来，重视技巧倒不如简单一点，真诚一点，真心实意地为客户着想。”

说起职业感受，杨永娜坦言：“我不把工作当作一种负担，每天都可以很开心地跟很多人聊天，接触到不同职业的人群，可谓见多识广。在聊天之中，也可以学到很多。我可以很自豪地说，做任何销售都没有比房地产销售能让人综合素质提升得快。”

职业感言：尽心尽力，不错过每一个成功的机会。

缤纷华南城 汇聚世界美

第25届世界模特小姐大赛国际总决赛新郑巡演圆满结束

本报记者 李莉 张子静

11月14日，第25届世界模特小姐国际总决赛新郑巡演隆重启动，全球顶级时尚大师与来自70多个国家的佳丽名模一行参观了中部规模最大的商贸物流市场群——郑州华南城，当晚，“世界小姐与华南城美丽邂逅”的视觉盛宴在华南城招商中心广场绚丽上演。

14日一大早，新郑拜祖广场早已装扮一新，等待着佳丽们的到来。整个广场上空，彩球飘扬，军乐队持续不断演奏着欢迎乐曲，周边围满了为一睹世模芳容而不惧寒冷的市民。

10点左右，佳丽们到达现场，第25届世界模特小姐国际总决赛新郑巡演启动仪式正式开始。作为此次活动主办方之一，郑州华南城有限公司总经理温国辉首先上台发表欢迎辞，表达了他对世模小姐走进华南城的感谢及期待；随后，世界模特小姐大赛国际总决赛组委会主席安娜代表世模组委会工作人员及世模小姐们，表达了她们来到新郑的欣喜及激动之情。她说，希望通过来自全球各国佳丽们的眼睛，能够发现新郑之美，并传播至全世界，让更多的人了解这座魅力之城；新郑市政府相关领导则对新郑的悠久历史文化热情洋溢地进行了介绍，向世界人民展示新郑的城市形象。

仪式结束后，佳丽们踏上了探访华南城的“新城之旅”。在华南城，佳丽们参观了1号小商品交易广场、4B精品交易区“双首层”样板区，并争相拍照留念，希望向世界人民传播华南城“国际之城、财富之城、活力之城”的高端形象。



此番世模小姐走进华南城，可谓是世界级模特与世界级新城的完美邂逅。在参观华南城、领略样板区风貌的过程中，赞叹声不绝于耳。不论是采用地上五层、地下一层结构设计郑州市目前最大的单体建筑——1号交易广场，还是采用全国首创“双首层”结构设计的精品交易区，都展示了华南城依据不同业态经营需求量身定制营业场所的信念。佳丽们纷纷表示，华南城整体设计风格高端大气，很多平常容易忽略的景观细节也都处理得很到位，处处体现出世界级综合商贸物流

平台的国际范儿。

当天晚上6时，郑州华南城招商中心广场上人声鼎沸，灯火辉煌，在众人的万分期待下，第25届世界模特小姐走进华南城大型T台表演惊艳开场，各国选手以独具特色的民族服装演出拉开此次T台表演的序幕，一位位身披多彩绚丽民族服装的世模小姐，以最完美的形象向观众展现世界各地美的真谛，佳丽们的动感演绎，让现场观众仿佛置身于一个蕴含阳光、运动、健康的美好世界。

在近90分钟的T台演出中，观众热情

的欢呼声让活动现场温度不断升高，气氛空前热烈。世界模特小姐大赛是举世闻名的世界顶级职业选美赛事，1988年在土耳其伊斯坦布尔创办，该赛事以“促进世界和平、推动文化交流，发展美丽经济，引领时尚生活”为宗旨，至今，全球已有100多个国家和地区的30000多名职业模特参与了此项赛事，经全球媒体广泛传播，得到国际时尚界和各国民众认可，与华南城致力于打造世界综合商贸物流平台，倡导“足不出城，把生意做遍天下”的理念不谋而合。