

豫陕合璧竞千帆 中原崛起谱新篇

——恒大中原公司扬帆新时代

本报记者 李勤

作为恒大战略版图中的重要一环,恒大中原公司自落户中原以来,年销售额实现了从零到100亿元,再到375亿元(截至2017年10月底)的跳跃增长,如是“速度与激情”,堪称传奇。

所当乘者,势也;不可失者,时也。2017年,当恒大集团迈出从“规模型”向“规模+效益型”的转型步伐,以1月1日豫陕合璧成立恒大中

原公司为标志,恒大在中原也开启了发展的全新篇章。这个“新”并非只有规模之巨,更有实力之强、口碑之优、品质之佳。在董事长贾飞的筹谋布局、战略规划下,如今,恒大中原公司已成功布局豫陕两地23个地市,开发建设60多个精品项目,拥有业主超过45万人,市场口碑连年提升,客户满意度高达97%,成为品质生活的代名词。

从“恒大速度”到“恒大实力”的背后,有着恒大中原公司怎样的自我超越、自我蜕变?如今,当中原区域发展站在全新历史起点、迎来全新发展机遇,恒大中原公司在完成“大”布局之后又将绘就怎样的战略新蓝图?作为城市化进程的参与者、主力军,恒大中原公司又将如何与中原城市群共生共荣、再创辉煌?且看恒大中原公司的焕新出发、全新征程。

奔跑加速 从量变到质变的跃升

时光,既可检验实力,亦可见证价值。回望恒大中原公司在中原的砥砺壮大,一条从规模量变到口碑质变,再到市场影响裂变的跃升之旅清晰呈现。

时至岁末,房企年度业绩收官之战一触即发,恒大中原公司却传来捷报:截至10月底,恒大中原公司已取得了375亿元的销售业绩。

数据无声,却是企业实力最有力的明证。如果将时间轴拉长,更可以清晰地感受到恒大在中原的“奔跑加速度”:自恒大落户古都洛阳,就此开启千亿房企恒大在中原的战略新篇;2014年,恒大在河南销售金额达到104亿元,2016年以290亿元销售额稳居中原房地产龙头宝座……

其实,梳理恒大在中原的发展,可以清晰地看到,以2015年为分水岭,恒大中原公司实现了从厚积到薄发,从量变到质变再到裂变的跨越式发展。如果说,前五年,市场还震惊于快速落地、高速复制的恒大速度与恒大模式,那么,近三年,业界则折服于恒大在中原市场有口皆碑、声名远扬的恒大品质与口碑。

这种质变,体现在城市布局由

点及面的扩张。对于一家全国性房企而言,今日的区域布局,直接决定企业未来的竞争力。近几年,恒大在中原地区迸发出了高速增长之势。目前,在河南的18个地市中,恒大中原公司已经全面布局17个地市。2017年1月,得益于恒大在河南地区又好又快的发展,恒大集团打破省际壁垒,将河南与陕西两大区域跨省合并,恒大地产集团中原有限公司正式成立,从此开启了恒大在中原的大布局、大战略。如今,恒大中原公司已成功进驻郑州、洛阳、南阳、西安、咸阳、汉中中等23个地市,为未来快速发展奠定坚实基础。

这种质变,更体现在恒大中原公司品质与形象等软实力的飞跃。截至目前,恒大中原公司在豫陕两地23个地市,已经开发建设60多个精品项目,恒大金碧天下、恒大名都、恒大悦龙台、恒大绿洲、恒大华府、恒大城等多个中高端产品系列相继落地,拥有业主超过45万人。与此同时,随着恒大精

品工程的实施,在越来越多的置业者心中,恒大产品已经成为精品安居项目的代名词,客户满意度达97%。

更为重要的是,实力上质的飞跃正在市场上引发惊人的裂变效应。从2017年1月1日豫陕合并至今,恒大在陕西也进入发展快车道,项目量由原来的个位数,一举增加到如今的20余个,得益于恒

大中原公司的快速健康发展,如今不少地市主动邀请恒大进驻开发,银行也主动与恒大签下战略合作,更有地产同业者主动向恒大伸出橄榄枝,寻求合作开发,互利共赢;与此同时,恒大中原公司在集团屡创佳绩的出色表现,也让中原地区在恒大集团中的战略首肯度直线上升,吸引了集团对中原更大力度的投资……



▲鹤壁恒大名都新中式园林实景图

守正出新 从“标准动作”到“自选动作”

在房地产业界,真正的“大”者,并非只意味着规模之大、销量之巨,更应该是行业影响力与市场首位度的领先与保持。

如同运动比赛中的运动员,规定动作是基础,高难度的自选动作才更能体现运动员的实力。在贾飞的主导下,坐稳行业第一阵营的恒大中原公司努力的方向并未止步于规模与速度,而是在品质上做加法,向着更高更强的方向冲击。

时间回到2016年4月1日,恒大斥22.31亿元巨资一举夺得郑东龙湖优质地块恒大悦龙台项目,开启一线房企大鳄逐鹿龙湖的热潮,作为郑东新区规划的点睛之

笔,龙湖区域已然成为房企彰显实力、比拼能力的竞技场,恒大此举不仅显示出了深耕中原8载之后的王者雄心,更为河南高端住宅市场带来了无尽想象空间。

入驻龙湖,仅仅是个开始。在这片寸土寸金的土地上,恒大中原公司在集团固有产品系基础上,因地制宜,大胆求变,推出新中式产品——恒大悦龙台,并从建筑、园林、装修、服务等多方面进行全方位的标准重塑,不仅为

郑东龙湖带来高端住宅标杆产品,也极大地丰富了集团产品系。如今,悦龙台已成功在濮阳落地,“悦龙台”系也成为了恒大中原公司创新产品的新样本。

在业界,恒大产品系以较快的开发节奏而闻名,如何在追求速度的同时保证品质,做到又好又快?对于任何一个企业来说,这都是一个不小的挑战。在恒大集团从“规模型”向“规模+效益型”转型的2017年,恒大中原公司推出了品

质提升行动,提出“向精品要效益”,把项目交付标准,进行了从机械门锁到指纹密码锁等10余项提升,园林方面突破集团标准欧式园林进行新中式打造,增加灭蚊蝇设备、直饮水设施、USB座椅等人性化设施,园区亮化提升等一系列措施,从各个环节升级品质。

打造精品工程,验收制度先行。恒大中原公司将工程质量公开透明化,实施样板工程先行机制,工作面整体移交物业机制,物业公司接管验收机制,物业公司在验收过程中针对业主关心的各类质量问题,从严进行细查,既有效提高了工程质量,也极大地维护了业主的权益,让业主买得放心,住得更放心。

随着市场的深入调整,房产企业纷纷转型为生活服务商,服务被放在了越来越重要的位置。已经稳坐第一方阵的恒大中原公司,关注与发力的重点自然不仅是最能直观体现业绩的销售,更是企业的软实力——服务。

如今,恒大中原公司服务业主45万人,且保持着每年约10万人的交接量。如此大的业主体量和规模,对物业服务提出了很大的挑战。为了切实提升服务质量,恒大中原公司从“人”着力,社招本科以上高端人才进入物业管理团队,提高人员素质;同时,在原本国家一级物业恒大金碧物业的服务标准之外,提出更为严苛的标准,将“客户”视为“家人”,从真正意义上让业主享受无忧生活。



▲郑开恒大未来城景观实景图

阳光高效 让人成为第一生产力

“问渠哪得清如许,为有源头活水来”。对于恒大中原公司而言,为公司在新的市场环境竞争中立于不败之地提供强有力保障的“源头活水”,就是内部汩汩流淌的人才之河。

人才,是推动企业跨越式发展的第一生产力,对于一家高速发展的企业而言,人的重要性不言而喻。在业界,恒大员工以“高效、高能”著称,而恒大中原公司的员工,又以“特别能吃苦,特别敢担当,特别能成事”闻名。如何高效培养人、留住人、用对人?或许来自一线员工的评价中可以窥见一二恒大中原公司的团队建设方略。

西方的现代管理学家,提出目标管理理论的德鲁克说,不是有了工作才有目标,而有了目标才能确定每个人的工作,企业的使命和任务,必须转化为目标。而“有目标,有责任,有方向,有动力”,正是恒大中原公司员工众口一词的工作感受。

记者了解到,秉承恒大集团的管理基因,恒大中原公司以目标为核心,制度化、流程化运作,并有明确的监督机制。这使得每到了公司重大战略时期,员工都会倾注100%的心血和时间,完成各种“高难度”动作,而且还很漂亮地成功“落地”。

快速发展的企业为员工带来了“不负梦想,不负青春”的成长机会,务实高效的人才培养与选拔,也为恒大中原公司的快速发展提供

了中流砥柱人才的支撑。为了快速选拔人才、搭建稳固的人才梯队,除了每年高标准的社会招聘之外,在企业公司内部还实行了岗位轮动机制,让有能力者得以脱颖而出,往往只用两年时间就能够实现从一线销售人员到项目负责人的跃升。

工作时是狼性高效的团队,工作之余则是温情和暖的家人。作为一个有着浓郁人文主义色彩的领航者,贾飞特别注重公司文化氛围的包装,他认为,企业文化虽无形却有力,制度可以被复制,但长期积淀形成的企业文化,却是留住人才的制胜法宝。

营造阳光透明的做事氛围,让企业内耗降到最低;成立工会,让员工体会到家的归属感;举办员工旅游、生日会、读书会、圣诞舞会等各种人文活动,增加企业的凝聚力和向心力;践行快速工作、快乐生活理念,让员工时刻感受到企业的温情与美好……如今,在市场磨砺和企业文化洗礼中,恒大中原公司不仅沉淀下来一批志同道合、敢打敢拼的3000多人大团队,也让员工与企业之间彼此达成了一种外界无法想象的融合,团队稳定性日渐增强。

相融与共 扛鼎中原城市化建设

企业与城市,犹如一棵树与它脚下的土地。只有扎根厚土与城市相融共生,方可茁壮有力、枝繁叶茂。也只有敬畏土地、心怀感恩,才能脚下有力量,前路有阳光。在中原如火如荼的城市化建设进程中,恒大中原公司,正是以躬耕者、践行者、助推者的形象,举企业之全力深耕中原、厚报中原。

自然生态优美,交通网络便捷,大牌房企、先进产业争相进驻,教育、医疗、商业配套日渐成熟……如今,被誉为“郑州后花园”的平原新区,已是中原人置业新高地。其实,早在平原新区规划之初的2012年,恒大就率先进驻重金布局,打造恒大金碧天下,除了高端住宅,还配套建设了大体量的商业中心、星级酒店、商务中心、运动中心、国际会议娱乐中心等多元业态。在新区建设中,起到了带动其他项目加速集聚的引擎作用,成为助推“郑新城”的生力军。

事实上,恒大金碧天下项目只是恒大中原公司给力我省新型城镇化建设的一个缩影。开发商考量一个项目的价值时,要自觉站在区域建设者的高度,重点研判这一项目在区域发展、在区域房地产市场上的所占据的坐标,是否助推区域发展、升级,能否成为城市化建设的推动者。在此价值观的指引下,恒大中原公司往往择址一个城市的潜力发展区域:在信阳,恒大名都位于羊山新区腹地;在安阳,恒大绿洲位于安阳新的政治、经济、文化、商务、教育中心安东新区;在平顶山,总占地近两千亩的恒大御景半岛同样位于平顶山新城区……

河南省财经政法大学房地产经济研究所所长李晓峰教授评价称,恒大的项目往往并非单纯的住宅,而是会斥资上百万元甚至上亿元的经费打造全方位生活配套,其中有特色商业、恒大星级会所、健身中心、恒大影院、酒店、超市、幼儿园等生活设施配套,不仅让恒大业主可在家门口享受到高端品质生活,也成为区域内人所共享的公共配套,带动一个区域的快速繁荣。与此同时,作为龙头房企,恒大率先进驻也会给其他企业以信心,造成实力房企争相进驻的局面,从而加速当地的新型城镇化进程。

带动区域建设与区域经济发展的同时,恒大专注成品房、全国一体化的交付标准,在中原各地市不仅开当地成品房建设之先河,也开启了所在城市的宜居生活新时代;在舞钢恒大华府,集合欧洲皇家园林尊贵和中国传统园林优雅的25000平方米实景园林,被当地市民视为一景;在安阳恒大城,已正式营业的12000平方米恒大巨幕影城引领了当地娱乐新风尚;在漯河恒大名都,3200平方米双语幼儿园、全地下室停车位和智能停车系统,给当地市民带来高质感的生活体验……

如果说,交付标准不断升级、与时俱进的成品房是恒大带给中原亿万购房者的珍贵礼物,并大大加快了豫陕两省的住宅成品房建设的话,那么,恒大多年来坚守“民生地产”的朴素信念,则让“住有所居”的目标更接近于实现。为让更多的人实现从“有居”到“优居”再到“安居”的梦想,恒大中原公司严格执行恒大集团快速开发建设模式。在开发过程中,遵循集团的标准化运营与集约化管理,在严保质量的前提下,降低运营成本、材料成本、建设成本,并将之让利于民,打造出同类产品性价比颇高的精品住宅,让更多市民从中受益。

饮水思源,除了经济发展的推动和民生安居的助力,恒大中原公司还积极投身到教育、扶贫、体育、文化等各项社会公益活动之中,在中原各地举办了诸多有影响力的公益慈善活动,受到了社会各界的广泛好评。

潮平两岸阔,风正一帆悬。如今,逢适多个国家战略和政策落地中原并形成叠加优势,中原大地迎来了绝佳的发展时机,沐浴着新时代的东风,豫陕两地双剑合璧的恒大中原公司,正以梦想为帆,以奋进为桨,劈波斩浪,驶向属于恒大中原公司的新时代。