

碧桂园新闻

COUNTRY GARDEN

2013年8月31日 星期六 第12期 战略发展部主办 内部资料



责任编辑:许兴涛 美术编辑:孟晓桐

海外项目初战告捷

本报讯 8月11日碧桂园集团马来西亚区域金海湾项目正式开盘,马来西亚柔佛苏丹依布拉欣殿下携王室成员担任主宾,与碧桂园集团董事局主席杨国强一同出席,共同见证了碧桂园迈入一个新的里程碑。一周后的8月18日,位于雪兰莪的碧桂园·十里金滩盛大开盘,热销4800套,创下碧桂园销售纪录,日销28亿也超越了青岛2012年度的单盘冠军。

位于马来西亚柔佛海峡北岸的碧桂园·金海湾项目是碧桂园集团首个在海外推介的项目,一直备受瞩目。开盘当天吸引了上万人到场,轰动新马两地。开盘后,碧桂园推介首阶段的6000套单位,已被订走超过5000套,订购额超90亿人民币。订购客户中,40%来自马来西亚,30%来自新加坡,25%为中国客户,其余5%则来自其他国家。

开盘仪式上,苏丹殿下盛赞碧桂园的大城理念,对碧桂园接下来的发展表示欢迎,并承诺马来西亚政府将继续促进与碧桂园的良好合作。他指出,这是碧桂园首个在中国以外的大型项目,通过完善的规划与设备,相信碧桂园可为当地人提供更优质的居住环境。

杨国强主席对项目顺利开盘感到高兴,尤其该项目受到新马中三地投资者的关注与青睐,无疑为集团海外发展的计划注入强心针。

而另一个位于黄海之滨的碧桂园·十里金滩开盘当日,从上午9点半到下午2点半,5小时内热销4800套,平均4秒卖出一套,3次加购房,创下了中国地产史上的单日成交纪录。包括北京、上海、武汉、沈阳、兰州等11个全国认购点同步开盘,为全中国数度假期购房者造购心仪度假房产提供了异地选房的便捷平台。开盘现场同步为近千组意向客户提供异地选房服务,见证中国度假刚需的井喷释放。



杨国强主席(左)与柔佛苏丹依布拉欣殿下(右)共同按下水晶球

只要适合我们的发展,都会去看看

——集团总裁莫斌年中业绩公布会答记者问



完成得更好。我想8、9、10三个月是碧桂园或者是中国地产销售的黄金季节,我们会根据8、9、10三个月销售的情况,确保我们的目标完成或者是完成得更好,我们期待海外比较准确的信息。

至于海外发展的问题,是否适用于10%的地价,这不是我们唯一的控制指标,我们的控制指标还是根据利润率发展的模式,使得我们快速地完成,快速地产开发和销售,根据当地市场结合的情况,找到我们适合的利润点。做好土地的购置,也是我们综合性的指标,其中地价指标是当中重要的指标之一。

媒体:在今年目前的楼市情况下,碧桂园的产品去库存化的情况是怎样的?马来西亚、青岛、海南等度假类型的产品推广力度很大,毛利润和普通住宅的项目相比是怎样的,之前提到毛利下降原因是什么?

莫斌:碧桂园所有新盘的产品去化有基本线的规定——新盘可售“789”。简单的解释一下,即是楼盘第一次推出和开盘的时,提供80%的货量(当然是指小地块),一周之内去化率达到70%,一个月达到90%,这是内部的规定,基本的底线是60%,这是我们一贯的做法,就是快速开发和快速销售。

度假类型的楼盘,毛利率暂时出现了一些降低,仅仅是因为现在的产品不同,原来是以别墅为主,比例是70%,现在洋房比例是60%,产品的类型和结构发生了变化,是导致毛利率暂时下降的原因之一。随着成本控制力的提高,今后洋房会标准化。随着对市场刚性需求进一步准确的把握,以及我们开发速度的加快,我相信我们的毛利率会维持在非常合理甚至是很好的水平之上。至于度假产品的项目,目前为止是四盘联动,马来西亚的金海湾、金沙湾、十里金滩和十里银滩,带来的毛利率比目前现有的产品有所提高而不是降低,因此我们对度假产品是有信心的。我们强调的是度假的心情,这就是碧桂园的度假产品。

媒体:碧桂园是否会像万科一样,进军到西方,例如美国市场?第二个问题,信用紧缩的问题,目前贵公司没有受到影响?

莫斌:我一直认为资金的管是企业管理最重

要的命脉和血液线,因此资金管理有几条线内部控制的,请大家放心。我们目前的开发模式是快速开发,快速销售,快速资金回收,这就是资金周转。请大家在资金方面放心,无论政策和市场如何改变,我们都立足于自身可以承受的范围内。

至于海外市场方面,我们是这样想的。进军马来西亚之后,我要求团队要将马来西亚的项目做成功,之后再积累经验,再去开发更多的海外市场。碧桂园不排斥海外市场,适合发展的都想去。我们也希望今后开发的海外市场,都是有50%的华人愿意去的地方,因为碧桂园的品牌在中国大陆深得大家的信任,因此海外开发的时候,有合适的点,无论是哪个国家,只要积累宝贵的经验,有市场切入,我们都会看一看。

媒体:上半年很多房地产都回到一、二线城市,碧桂园也请了朱荣斌做投资,拿地方面是否会调整?在广东的广州、佛山等中心城市是否有拿地的计划?地块小一些,项目会高端一些,是否会朝着这个方向发展?如果第一个问题成立的话,会增加一、二线城市的项目,洋房标准会如何跟进?碧桂园准备了多少资金进军一、二线城市?

莫斌:很多人问我全国战略的调整,每一家企业都有自己的策略和方向,有的放弃了三、四线城市,关键是企业要健康的运行。我们仍然坚持碧桂园自己的特色,我们仍然是以一、二线城市的近郊,三、四线城市为主,甚至有可能去到四、五线城市。只要有市场需求的地方,就应该有市场,市场如何抓住,要看我们的产品系列和房屋性价比是否符合当地的需求。只要符合,就有这样的市场,我们都不会放弃。碧桂园项目数量的增加和全国布局都在发展,也并没有放弃一、二线城市,关键是否符合碧桂园的开发模式——快速开发,快速销售,快速回收资金。如果在其他城市体现得到,就会去做,也会进行不同产品类型的尝试。

标准化的问题,我们会针对不同市场的需求,推出不同标准化的产品。现在有别墅系列产品,洋房系列。根据市场进行调整,并不是一味的僵化,相信我们的产品会越来越贴近市场。

至于土地成本方面,现在的想法是这样的。土地成本的高和最低,最重要的要看房屋卖出去的利润,获得怎样的利润,卖怎样的房屋。很多人说碧桂园具有很强的竞争优势在于土地成本,10%只是一方面的数据,有可能更高或者是更低,关键是要看产品是否卖得出,确保毛利额、净利润、去化率和现金回笼的水平。

媒体:最近中央政治局会议没有提到调控的问题,你们认为下半年或者是短时期内,中央是否会加大调控地产市场,预计下半年内地房地产的量和价格走势是怎样的,对公司的影响是怎样的?

莫斌:前几天中央政治局会议开了以后,对房地产就一句话,保证房地产平稳健康的发展,很多人认为是特别大的利好。可以这么说,这一届政府,正如年初莫斌大家见面时说的,这一届政府是比较睿智的,懂得用市场的手段去调整,尤其是地产方面的调控。年初的时候我说是“审慎的乐观”,现在是“审慎的乐观”。我绝对不会认为对房地产进行重大刺激,房地产就会急剧的上升,这一届政府不允许大起大落的情况出现,下一步用什么样的方式方法,我也不确定。碧桂园内部也会进行分析,也做好了所有的安排,立足自身,做好市场需求的考虑,我们就会立于不败之地。而对于“限价上涨”的预期则不要过于乐观,至少对于碧桂园是这样的考虑。

媒体:今年下半年发改委可能出台新型城镇化的发展规划,市场普遍的猜测是中小城市的发展是新型城市化特点,碧桂园是集中一、二线城市的郊区和三、四线城市,你们对未来三、四线城市的机会是如何看待的?广东的粤东粤北有很多的地级市在规划建设新区,碧桂园是否跟一些地级市合作,或者是县级市合作,开发一些新区或者是新城?

莫斌:我一直认为中国推广新型城镇化是非常好的举措,对碧桂园来说一定是机会大于挑战,我们是将荒山野岭变成世外桃源,我们跟政府探讨过一些新型城镇化的尝试,能否成功不好说,但是我们已经准备好了。我们跟各地政府都有传递这样的信息,如果他们邀请我们的话,我们就会成为首选之一。

再一次,引领时代

2012年,是中国房企躁动与咆哮的年代,一批知名房企纷纷“出海”,媒体谓之房企的“大航海时代”。碧桂园,这家在上世纪90年代就以“给造一个五星级的家”而蜚声港澳的房企,在这一年也将“五星级的家”带到了马来西亚。8月11日碧桂园首个海外项目——马来西亚区域金海湾项目正式开盘,开盘订购额超90亿人民币,订购客户75%来自海外客户,25%为中国客户。碧桂园的国际化进程,再一次,引领了时代。

碧桂园在海外的成功,给中国房企“走出去”坚定了信心。几乎全部“出海”的房企,目前均处于计划和实施阶段,尚未有成功案例可以借鉴。海外市场机遇与风险并存,与国内相比,除了海外开发门槛普遍较低外,存在金融与汇率、外交政策和当地不同法律、政治、文化、宗教、行业惯例、管理等等风险,企业的“出海”计划往往很难一帆风顺。而碧桂园在马来西亚成功利用有利因素,规避风险,并最终热销新马两地,无疑给同行注入了一剂“强心剂”,提供了一个可借鉴的经验。我们相信,有碧桂园海外成功的经验借鉴,会鼓舞更多的同行或者其它中国企业走出国门,带动商品和劳务出口,实现生产和贸易的互补和资源的优化,共同创造和分享世界经济繁荣发展的成果。

海外初战告捷,也坚定了碧桂园“走出去”的决心。碧桂园在国内经过二十余年的沉淀,无论是产品品质还是服务水平都处于行业较高水准,这无疑是碧桂园在海外有着强劲的竞争力和广阔的市场空间。碧桂园作为房企先锋,在当为当地民众提供“五星级的家”的同时,帮助国内客户寻求海外置业机会,也为自己寻找更多的合作伙伴,实现共赢。莫斌总裁在年中业绩发布会上答记者采访时表示,对于未来海外项目进一步发展,在将马来西亚项目做成功的基础上,才会去开发更多市场,只要适合发展的需要,碧桂园不排除任何国家。

(贝少芬)

碧桂园荣膺“2013年度中国雇主”

本报讯 2013年度中国雇主评选活动宣布,碧桂园集团荣获“2013年度中国雇主”。

此次评选活动共有7245家企业参与,碧桂园等30家企业在评选中脱颖而出,荣膺盛誉。评选委员会在获奖理由中提到,碧桂园不仅展现出越来越出色的经营业绩,提供工作机会,而且在人力资源管理实践中秉承开放、形成了符合市场、有竞争力的用人之道,成为中国精英人才的首选雇主之一。

此次评选活动,旨在通过对中国雇主在人才选、用、育、留等方面的调研,评选和发现在人力资源管理领域有突出贡献或重大贡献的中国企业,知悉企业受聘者的青睐度和雇主品牌的影响力。

(卢晓欣)

获奖评语摘要

我们高兴地看到,尽管2013年中国经济面临诸多挑战,人力资源管理环境前所未有的复杂多变,包括贵公司在内的30家年度中国雇主在人才投入和管理方面仍然表现抢眼:不仅进一步提升了人力资源管理在企业中的战略价值贡献,人力资源管理不断的工业化和信息化发展,最大程度地体现了人力资源的效能和企业对员工的服务。我们相信,年度中国雇主的实现真正成为其他中国本土企业的示范,帮助影响到更多的企业提升人力资源管理战略地位,创新人力资源管理的方式和技术,通过人力资源管理大企业的竞争力。

——年度中国雇主评选委员会

本报讯 8月21日,集团总裁莫斌携集团十二大职能部门代表及审核工作组对江中区域申报一级区域进行严格的评审,最终,大会一致通过江中区域的评审申请,确立江中区域为碧桂园集团的一级区域,成为集团第三个一级区域。

江中区域今年年初开始筹划一级区域的建设工作,经过过去7个月的紧密部署,完成了区域平台9大部门的构建、人员的引进、管理职能的完善等工作。莫斌总裁在会上强调,成为一级区域,意味着权大责也大,江中区域需要权责并重,进行理念的转变,做好项目的监督和指导并重,使管理更细致,使制度与能力相匹配,做实做强,向百亿区域的目标奋进。莫斌总裁肯定地说:“江中区域与会人员在会议的各种表现,展示了整个区域想做事的决心。”

执行董事、江中区域总裁杨志成表示,在集团做实做强区域的管理思路下,江中区域一直紧跟集团的步伐。成为一级区域是江中区域发展历程上的里程碑,也是区域今后发展的新起点。同时,成为一级区域也意味着肩负起更大的责任与压力,希望江中区域所有人员要转变工作与管理思路,让区域与项目团结一致、努力奋进、再接再厉,一起维护一级区域的荣誉,成为集团的优秀区域。 (本报编辑部)

江中区域成为集团第三个一级区域

——杨志成:一级区域意味着更大的责任



本报讯 8月14日,广清区域成功中标云南省曲靖市麒麟区金麟湾地块土地开发合作项目。这是集团首次进驻云南,集团版图进一步扩大。

8月15日,云南曲靖麒麟项目奠基仪式在曲靖市麒麟南片区隆重举行。曲靖市市长范华平及碧桂园执行董事、广清区域总裁宋军出席开工奠基仪式。宋军在奠基仪式上表示,曲靖碧桂园作为碧桂园集团客户云南的首个项目,代表着集团正式开启了进军云南市场的征程。碧桂园将以曲靖碧桂园为开卷力作,精心打造产品,为彩云之南的人民奉献更多独具匠心的人民典范,给更多云南人民一个五星级的家。 (本报编辑部)

碧桂园进入云南市场

“碧桂园好人”系列报道——

用热血维护集团利益

湖北区域李梁、陈林见义勇为事迹

“其实当时我们没想那么多,我们只是以公司的利益为出发点。”谈起两年多前发生在湖北随州项目上的流血事件,随州项目总经理李梁和营销经理陈林微笑着说。轻描淡写,两人身上的伤疤目前已经恢复,没有留下明显疤痕。除了李梁手腕的疤痕因为当时被刺了一刀,反应没有以前灵敏。

事件发生在2010年12月30日,李梁和陈林为了保证项目的及时交接,在督促施工单位完成施工时被工人所伤。2013年6月,湖北区域向集团报告了两人相关情况。报告得到总裁莫斌批复:对二人的英勇行为予以“见义勇为”奖励及在集团通报的精神慰问。

7月16日,集团工会主席吕宏伟带队前往湖北随州项目对两人进行表彰、慰问。吕总在表彰会上表示:“很高兴我们集团有这么优秀的员工,你们是我们的典型代表。在工作过程中,你们以实际行动为集团作出了贡献,这样的精神是值得集团所有员工去学习的。今天,我代表集团工会向你们表示感谢,希望你们在工作中‘一切顺利’。”

当时随州碧桂园一期云竹湾C片区住宅需于当年12月31日向业主交接,但随州区域单位沿河公司部分水电安装工程未能完工,部分房屋仍被工人占用。“项目知情人员回忆道。”为了保证按时交接,时任项目副总经理李梁与施工单位沟通,并对他们提出工作要求。当时施工单位的负责人口头答应了李梁总的要求。

“但到30日22时30分左右,李梁总与陈林经理前往该片区查看工程进展情况时,发现该片区房屋内仍有工人居住,现场水电工程未完工。李梁便与在施工现场交涉,过程中对方突然拿起了铁锤向李梁,另有一人则提起铁锤猛击李梁头部,陈林为制止歹徒,上前抱住行凶者,歹徒竟挥刀砍向陈林颈部、头部,逃跑过程中李梁为保护陈林先脱险,手被刺刀划伤造成数刀。”

据绿化部同事回忆道,等物业、绿化部同事赶到洋房区的门岗时,两人已经倒在血泊中,同事报警并将两人送医院施救。事件发生后,区域、项目第一时间联系了知名医生对两人进行抢救、诊治,接送两人家属前往当地探望,并安排物业同事在医院对两人进行24小时守护。经过医院全力抢救,在公司领导关心和家人精心看护下,二人伤情逐渐好转。此事虽然对二人造成一定的身心影响,但他们并没有因此消沉懈怠,伤愈之后又全身心投入工作。继续为随州项目挥洒青春,展现出碧桂园人高度的敬业精神和职业操守。

(李俊豹)



集团工会主席吕宏伟为随州项目总经理李梁颁发“见义勇为先进个人”奖

丹阳碧桂园开盘背后的故事

2013年7月7日,丹阳碧桂园开盘首日狂售20亿,创造了县楼盘开盘销售的一个奇迹。相信每一位参与者,都为这个骄人的成绩自豪,也相信每一位参与者都会铭记这个成绩背后那些辛酸的故事,更为这半年来所体会到的温暖和幸福而自豪。

提高品质“不差钱”

5月上旬,正值丹阳碧桂园U型开放区施工进行如火如荼的阶段,杨国强主席与丹阳市委书记童国祥一道亲临现场视察。对于U型开放区的施工进度及展现的效果,杨主席表示非常满意,并向书记赠送U型商业区这一构想和来源。走到销售综合楼前,综合楼的外立面做法引起了主席的关注。他先是要求提高外立面涂料的档次,接着讲起要把工程和效果做优做好的要求。看到大家略显紧张的表情,杨主席大手一挥,学着赵本山的样子诙谐地说:“好好做,不差这点钱!”引得大家哈哈大笑,紧张气氛一扫而空。丹阳碧桂园为“提高品质”不差钱”的美誉也不胫而走。

千里转战爱相随

一个成功男人的背后总有一个女人在默默支持他!项目总经理曾庆禄的家在重庆,离开丹阳有1800多公里,妻子、孩子也在重庆。项目开工以来,曾庆禄回家的次数屈指可数。他每天不是在工地就是在办公室,要应酬就是在外接待,吃个饭电话就能来四个

以上。项目同事在一起吃饭的时候经常开玩笑说:“曾总,嫂子怎么就放心你一个人在外面这么长时间不回家?”“每当这时候他总是微笑:‘她了解我!’开盘前夕,为了全力全意支持他的工作,曾庆禄的妻子辞职来到了丹阳,不用说,这份功劳必须给嫂子记上一笔呢!”

辛勤耕耘福能双至

刚来丹阳的时候大家都知道经理助理李奇是个单身汉,李奇所有的心思和乐趣都放在了工作上,无论什么时候,项目上总能看到他的身影!他记得病重发高烧的他,坚持参加项目会议,坚决不肯休息,同事感叹:这是个铁打的汉子!我们一直在疑问是什么在支持着他,开盘时才知道他已经找到了真爱,这让项目上以他为榜样的一帮单身汉豁然开朗!爱情的魔力果然不是我们这帮单身能理解的,我们衷心祝愿李奇和他的爱人幸福!

工程部经理李德立,皮肤黝黑,微胖,这体型让人一看就觉得是个实在人。他不仅长得实在,工作更是如此。李经理对工作从来不说一个“不”,无论多大的压力他都能顶得住!私下里大家都叫他立哥,无论是工作还是生活,对我们从来都是老大哥哥般的关怀。开盘前夕,李经理的妻子快生了,急需人照顾,而工地上正在通宵施工,面对这样的情况,他艰难地做出了选择:坚持等到开盘结束才回家!开盘后不久,妻子就为他生下了个胖小子,李经理整天笑得嘴都合不拢!



团结做事,开心生活

一百八十多个日日夜夜,工程部的每一位成员都以极大的热情投入到工作中,在最紧张开盘前夕,工程部全员上阵,支援开放区的工作,夜夜工作到晚上十一、二点。而每天午夜时分的夜宵时间,更是充满了笑声与欢乐的时刻。大家在打趣和玩笑中就可以把需要协调的事情沟通好,提高了效率也增进了感情。

最真的热情和感动总是在看似平常的每一天的坚守中自然而然地形成,历久弥新,而成绩也会渐渐向每一位成员走来。

“创造真正奇迹的永远是团队。”这是真理。落地、开花、结果。我们相信,从丹阳碧桂园走出去的每一位成员都会守着激情中的这份执着坚持,存在着淡中更这份至真至纯,倾注到如火如荼的碧桂园发展中去!

(王超)

不走寻常路——碧桂园凤凰国际酒店十周年报道系列之二



凤凰国际酒店是碧桂园

二十一世纪,我国酒店行业进入了新一轮快速发展时期。当时,国内老字号酒店开始扩大规模,外资酒店品牌也开始进驻国内市场。借着国内经济高速发展的契机和房地产业蒸蒸日上东风,各酒店品牌纷纷抢滩市中心黄金地段,建设高标准五星酒店,抢占城市高消费消费市场。而此同时,碧桂园集团却另辟蹊径,抢占郊区大盘,占领二、三线城市,组建酒店管理公司,走出了一条经营五星酒店的特色发展之路。

独辟蹊径 重新定义城市边界

10年前,广州高标准五星酒店市场寥寥数家,各品牌外资酒店纷纷抢滩市中心地段,建筑高标准五星酒店,以五星品牌酒店、高标准的服务、市内便利的交通设施吸引客户,一时间,市场竞争激烈。而在当时,市内五星酒店市场格局已经划定,作为新的市场进驻者,市内中心地段地价昂贵,酒店建筑管理成本较高,商务客户本身又数量有限,对星级品牌已有一定认知,不利于市场开拓者贸然进入。

此时,碧桂园发现,随着一线城市的城市化进程高速发展,城市居民逐渐开始追求环境优美、空气清新、周末度假、休闲、旅游等项目市场需求正不断扩大。碧桂园决策者当机立断,历时一年,打造碧桂园第一家山水主题酒店——广州凤凰城酒店。它是广州市面积最大、楼层最低的南国中国第一家山水主题酒店。随后,碧桂园趁热打铁,在广州山水山脉,建成了以文化旅游主题公园、高尔夫球场、夏威夷风情街、大型滨水公园等休闲娱乐设施为一体的碧桂园假日半岛酒店。碧桂园凤凰国际酒店,依山傍水,利用周边大盘建造山水度假、商务会展星级酒店的模式,描绘了国内民营五星酒店发展的新蓝图。

高速扩张拓展二线城市旅游资源

在成功占领广东市场之后,凤凰国际开始了其

对外高速扩张之路。在开发的一线城市市郊酒店资源的基础上,重点瞄准二线城市,不断拓展二线城市周边自然资源,开发二线城市市郊度假产业。2007年,碧桂园第一家省外凤凰国际酒店长沙自然岛风景区,随后,碧桂园凤凰国际迅速全国布局。几年间,碧桂园凤凰国际品牌得到了高速拓展和发展,目前已累计投资超过100亿元,在全国拥有开业酒店41家,其中五星标准酒店38家(含桂祥五星酒店7家)。

与此同时,在原有山水主题五星酒店的基础上,碧桂园凤凰国际酒店不断开拓,巧妙融合当地自然景观特色,开发出山水、高尔夫、温泉、滨海、草原等一个别具特色的主题酒店,产品线得到了极大

的丰富,当地自然环境、酒店设施、旅游度假也得到了极大的开发。

自主管理 打造凤凰国际酒店管理品牌

在成功建设运营多家凤凰酒店之后,碧桂园开始走上了一条酒店自主管理的品牌化之路。经过探索发现,自建酒店自主管理,能够最大限度的发挥碧桂园已有地产开发优势,将以往自身地产开发、产业管理的经验,成功借鉴到酒店管理开发中来。不但在酒店开发初期成功控制了成本,规范细致的酒店管理,更是不断提升着碧桂园自身的管理素质和水平,能够使碧桂园产业管理向着更高的国际水准看齐。

2008年,碧桂园自己的酒店管理公司——碧桂园凤凰国际酒店管理公司成立。管理公司接管碧桂园旗下所有凤凰酒店及假日酒店,全面负责旗下酒店品牌管理、酒店运营和配套服务等工作。着力提升碧桂园酒店服务品质,打造碧桂园凤凰酒店品牌,不断壮大碧桂园凤凰国际发展实力,向着世界一流酒店管理公司迈进。

十年来,碧桂园凤凰国际以超前的智慧和胆魄,走出了一条不同寻常的民营酒店发展之路,带动和促进着我国城市化进程和二线城市旅游资源的发展。如今,我们正在加快发展步伐,向着更加规模化、专业化的酒店管理公司迈进。

(刘婧文)

一起快乐才是快乐, 一起成功才是成功

——碧桂园十里金滩开盘侧记

2013年8月18日,山东“碧桂园·十里金滩”项目完美开盘,示范区占地面积645亩,建筑面积10余万方。开盘当天人山人海,热销4800套,创下碧桂园销售纪录,日销28亿超越了青岛2012年度的单盘销冠。取得佳绩自然可喜,这其中体现的碧桂园人的精神更弥足珍贵。现在,让我们一起聆听参与者的心声。或许,在这里读者能窥一斑“金滩精神”的风采,读懂碧桂园人践行梦想时的创新、拼搏、团结和无私。

集团执行董事、营销中心总经理杨永潮:

当你一无所有时,你可能会为赚得一口甘霖而雀跃;当你身负使命时,你的脚步却会更为沉重。

十里金滩的出色表现,不只在业绩的辉煌与纪录的刷新,更在于我们创造的能力,甚至是改变逆境的能力。不动工前的四个多月,就是一个多月前准备开始大推广时,多少地产巨头、媒体精英、外界营销代理专家对我们将信将疑,

不敢尝试。

事实又一次证明,我们是最好的!

这次开盘成功的收获,除了肯定的宣布碧桂园进入产品打动客户时代外,也体现了碧桂园公司万众一心的凝聚力及品牌号召力,更让员工骄傲,让对手敬畏,让客户称道,这是我们新的竞争力!

2013年8月18日,碧桂园十里金滩开盘,这是值得纪念的日子!

集团执行董事、副总裁、广清区域总裁宋军:

我一个人回到酒店,便任泪水静静的流,不为成功的喜悦,因为主席一直都在说成功才刚刚开始;不为大家对十里金滩付出的艰辛和努力,因为我们苦过我们难的人还有很多很多!而作为一种前所未有的快乐而感动,金滩项目让我感受到公

司所有部门的齐心,大家的默契,共同的追求,那种心心相印,一大家的情怀,在今天这个特殊的日子完全爆发出来!每个人都有快乐的时候,今天我内心最大的收获是:大家一起快乐时是更大的快乐,一起成功时才是真正的成功!

十里金滩项目总经理李文彬:



项目从2013年3月9日开工到7月13日开放迎来第一批客户的4个多月时

间,大家克服了填海造陆、海上施工降水、开发报建等众多难题,项目从最初的7个人到后来陆续招聘和支援的40余人,其中有太多的艰辛和欢乐,现在回想起来都是我们相聚的宝贵财富。整个团队聚成一个拳头,众志成城按杨主席和莫总的指示去实现完美开放,开盘,我为我所带领的项目团队感到骄傲。十里金滩今天的盛为壮观有赖集团各部门的支持,相比之下,项目部的功劳只是其中的一条涓涓细流。土司不可以不承认,任重而道远,十里金滩项目才刚刚起步,杨主席对这个项目寄予厚望,我们将把压力变为动力,在山东打造一座配套完善,功能齐全的美丽海上度假新城,为大家带来更多惊喜。

首先这是造假的困难。因为十里金滩目标市场为青岛、烟台等山东城市并辐射全国,同时面向韩国市场,微电影由中韩异国恋情为发展主线,女主角的身



十里金滩,我们曾经来过

对十里金滩的感情,是从筹备项目微电影时开始。

在项目推广前期,为加大宣传力度,十里金滩营销管理人员多次讨论是否邀请明星代言,最后还是由执行董事杨永潮拍板,紧抓项目定位和目标客群,拍摄两部主题微电影,一部爱情篇,一部亲情篇。相继邀请当红明星“教主”黄晓明与“好声音”人气学员吉克隽逸出席项目现场活动,瞬间掀起千层浪,引起极大关注,便是后话了。

从5月中下旬开始,市场营销部影视中心便着手创作海阳十里金滩微电影剧本,期间组织部同事召开创意讨论会议3次,与创作事业部、传媒中心召开讨论大会2次,总共撰写剧本10多份。6月9日,创作事业部、影视中心及传媒中心共同讨论意见,整理出以中韩异国恋情为发展主线的剧本框架,期间交由我进一步深化剧本创作。6月18日,剧本方案经执董杨永潮、常务总裁张华审批通过,所有人都松了口气。

犹记得在剧本撰写阶段,为了写出“引人入胜,深入人心”的故事,我同十里金滩的同事拿到了项目资料及价值点梳理,同时上网查阅了大量关于青岛的资料。剧本创作还可以天马行空,然而真正进入拍摄筹备阶段,种种现实困难接踵而来。

首先是选角的困难。因为十里金滩目标市场为青岛、烟台等山东城市并辐射全国,同时面向韩国市场,微电影由中韩异国恋情为发展主线,女主角的身

份设定为韩籍华裔女作家,此番回国是为了追寻奶奶年轻时在青岛的足迹,因此我们需要在短时间内物色一位外形、气质和女主角条件高度吻合的演员。影视中心首先筛选了外部演员库及经纪公司推荐的演员,结果条件都不大合适,又影响到艺术学院物色,初步确定一位中大三的学生,但因其在拍戏没有档期。最终在临开拍前3天通过动用导演的人脉资源才把女主角人选确定下来。

其次是雾霾的天气。我记得六月份,全国各大省份主要城市皆被持续雾霾的天气所困扰,青岛也不例外。在我们出发前,青岛已持续一个月阴天,直到正式开拍的前一天早上,我们跟剧组赶到青岛各主要地标、景点取景,天气依然没有转好的意思,但午间竟然出现散朗的阳光,为拍摄当天天气阴霾或下雨,摄影大哥把握机会拍了一些很美的空镜;从小鱼山俯瞰八大关,黄墙红瓦的欧式建筑被望上一层若隐若现的薄雾,细碎的阳光透过巴黎大道的梧桐叶子洒落下来,一只白猫慵懒地眯着眼睛。镜头前,闲适的氛围渲染出极其浪漫的小资情调,镜头后,导演、摄影师、跟拍人员全部汗流浃背,而此时,十里金滩的同事正紧张筹备项目示范区开放进场的事宜,很多同事已好几天不眠不休。

经历过雾霾天气的考验,事实证明,上天待我们不错。正式拍摄的当天阳光普照,当地的新闻说这是两个星期以来的第一个大晴天。虽然还遇到很多突发



来自四川甘洛的“好声音”吉克隽逸来到项目现场,她上台的第一句话就是:“感谢碧桂园对我的家乡甘洛的扶贫工作。”



人山人海均开盘现场

情况,如在八大关拍摄时现场收音却遭游人围观,拍摄男主角开着车我载女主角在种满法国梧桐的柏油马路上奔驰时遭交警封路,到基督教堂取景时遭物业管理阻挠等等,但摄制组所有成员包括导演、制片、摄影师、道具师等足够专业,演员也足够耐心,在基督教堂拍摄在青岛取景的最后一个镜头时,我们听到唱诗班在唱圣歌,听着一班老年人虔诚悠扬的歌声,让人心头一热。

青岛东·十里金滩,碧桂园北中国的滨海巨制,我们为它努力过、拼搏过,熬过的通宵,流过的汗水最终换来欣慰,我们无愧、自豪!

(何娟明)

136天,只是开始

8月18日,房地产单日销售记录被打破,这成绩似乎有些出乎意料,却又在情理之中。

十里金滩项目开盘当天,超过3万人近乎哄抢的把项目内外围了个水泄不通,虽然这是碧桂园高端物业经理陈坤高见到的,但他并没有太多时间来欣赏这尊盛景,现在,他必须把更多的注意力投入到如何稳住这几万客人,不出现混乱,而且还必须让每一位客人都觉得满意。虽然自身在物业领域有丰富经验,也在与十里金滩项目十分相似的惠东项目开盘时有过一些支援经验,但如此大体量的现场调控,依然让他感觉有些吃力。日色的衬衫像泡了水一样紧贴着后背的皮肤。

4月5日,陈坤与另两位同事第一次来到海阳项目,到达机场刚打开手机,就接到电话:需要租赁500套住房用作开放、开盘期间酒店的临时客房。3人立刻来到了指挥部,确定租赁协议。所有的工作,便从这个风尘仆仆的旅途开始,从这一天到8月18日金滩开盘的136天时间,这是陈坤最艰苦却

又值得回味的136天。

一切工作近乎是从零开始。一个项目从一毛不拔的荒地到唯美的度假区,招聘困难成了十里金滩项目物业工作的首要问题,当地还有不少居民散布谣言,说项目会发不出工资,导致很多人都在观望。物业公司在当地各个城镇大力宣传碧桂园,辟除谣言。期间,物业管理公司副总经理王翠勤来到了项目部,指导前期筹备工作,让情况得到了缓解。

人招来了不代表能用了,事实上招来的人对物业服务的了解并不太多,更别说“高端物业服务”。为此,项目成立了碧桂园·十里金滩高端物业训练营。这群在招聘困难的情况下招来的学员并没有得到相应的“宠爱”:白天顶着烈日军训,晚上咬着筷子顶着书本练习礼仪,这些都只是必修课,项目需要的时候,随时吹响集结号。十里金滩项目总经理李文彬说:“十里金滩的物业不仅仅是物业,他们还承担了工程、土方管理、现场大型摆布布置等工作,这可不是物业的职责,但他们任劳任怨地做了。”

项目开放前一天晚上在酒店大堂立假树,树高9米,重约千斤,人站在架子上高37米,树的重心完全在人的可控范围之外。但除了人力之外,其他的工具无法到达销售大厅,故项目请物业公司的兄弟姐妹们支援植树。现场总共共有物业员工约40人在各个位置,控制,分男女,不分级别,目标只有一个:将这棵千斤大树竖起来!

在立树的时候,虽然有三面拉绳的保险措施,但是立到45°角时,假树以失控之势往一侧倾斜。只见这时,架子上的同事快速集中到侧面的架子上,以顽强的毅力,“接住”了这棵千斤大树。如果这棵千斤大



开放期间,每天到项目的人数上万计,连人的海泳更是吸引了众多游客流连忘返



几乎一眼望不到边的项目的停车场停满了客户车辆

树下,后果不堪设想:下面的沙滩会被砸烂,第二天的开盘会受到影响;树下面十几位同事的生命安危将受到威胁。事后,李文彬在集团的团会上特别表扬“我们的物业队伍是最棒的!”

回顾这四个多月的日子,十里金滩物业团队竭尽全力将碧桂园“给您一个五星

级的家”的物业服务理念引入十里金滩,影响山东。但所有人都知道,首次开盘只是其中的一个节点,后续的工作还有更难以想象的巨大挑战,创业容易守业难,如何保证始终如一的高服务水平,将是这支物业团队面临的更为严峻的课题。136天不是结束,只是一个开始。

(于艳)

工地日记

这是第一次参与酒店筹建,在飞往青岛的飞机上俯瞰着地面,心里有兴奋也有忐忑。同行的都是男同事,作为一个略显娇弱的女孩子,如何能在不添麻烦的情况下多出力,是我要努力的事情。乘大巴抵达海阳市,虽然只是烟台下属的一个市,但是道路宽阔,宁静的海港都让它充满了旅游城市的味道。

穿过一座大桥的时候,同事介绍说桥上目所能及的地方都是碧桂园。终于来到工地。虽然不少朋友都是“工地男”,但这是我第一次真正的走近它。阳光直射在布满钢筋的施工区,机器的轰鸣声、飞扬的尘土,汗流浃背的工人们……甚至会议中见到的西装革履的部门经理,此时也是满身的灰以及因戴安全帽而变得乱糟糟的头发。在这个充满男人味的地方,就算举步维艰也要找屋檐遮阳的我显得格格不入。办公区也和我平时所处的办公场所不一样,从他们不停响起的电话就能听出他们的匆忙,项目总办公室传来严厉的声音,大声地强调着当天必须完成的任务。整个工地都被这样的声音催促得热火朝天。

端午节当天,腾越物业公司组织了员工沙滩烧烤,我们也受邀前往。那天的夕阳特别美,垂挂在天边燃亮了麦田和金黄色的沙滩,巨大的起重机在远方像是暂时休憩的长颈鹿,我匆忙掏出手机,拍下了夕阳下忙碌了一整天的“工地男”,三五成

群,脸上带着疲惫却又充实的笑容。沙滩上已经开始烧烤的员工显得特别兴奋,笑声和欢呼声几乎盖过了远处的海浪,沙滩边缘沙子细腻柔软,我忍不住脱掉了鞋,应情应景地小跑起来。

夜幕降临,篝火点燃,天空被烟花照亮,吃喝玩乐的人们唱起了歌,大都是中国地产地产销售套数的桂冠,我们内心得到了极大的满足和安慰。

青岛东·十里金滩,碧桂园北中国的滨海巨制,我们为它努力过、拼搏过,熬过的通宵,流过的汗水最终换来欣慰,我们无愧、自豪!

(何娟明)

我无心在此感怀生命,眼前所见所感都总让我动容。你可能没见过这样的场景:烈日当空,乱石居中,一群没背背的工人们……甚至会议中见到的西装革履的部门经理,此时也是满身的灰以及因戴安全帽而变得乱糟糟的头发。在这个充满男人味的地方,就算举步维艰也要找屋檐遮阳的我显得格格不入。办公区也和我平时所处的办公场所不一样,从他们不停响起的电话就能听出他们的匆忙,项目总办公室传来严厉的声音,大声地强调着当天必须完成的任务。整个工地都被这样的声音催促得热火朝天。

端午节当天,腾越物业公司组织了员工沙滩烧烤,我们也受邀前往。那天的夕阳特别美,垂挂在天边燃亮了麦田和金黄色的沙滩,巨大的起重机在远方像是暂时休憩的长颈鹿,我匆忙掏出手机,拍下了夕阳下忙碌了一整天的“工地男”,三五成

(冯正男)



现场物业服务人员为顾客雨中撑伞

探望聚亲情 齐享天伦乐

——碧桂园集团党委、工会组织员工家属探望活动

年初,碧桂园总裁莫斌曾示要“对员工好”。为此,集团党委、工会以及战略管理中心专门策划了一系列员工关怀活动,“探望聚亲情”即是其中之一。该活动通过接送因为工作原因缺少团聚的员工家属到工作现场,并安排相关的家属联谊,给员工带去家庭的温暖。目前正在碧桂园十里金禧项目和兰州新城项目组织了两次团聚,其中在兰州的团聚,总裁莫斌亲自出席,并对活动的举办加以赞赏。

7月19日,第一次“探望聚亲情”活动在广西区域项目举行。从全国各地飞抵青岛的员工家属到了海阳项目后,并没有第一时间与亲人见面,因为各自的亲人都还在工地上忙碌。看到项目商业街,家属们都为自己家人的成就感到自豪。员工家属张

国艳拿出手机给其他家属们出示一个月前丈夫李文彬给她发的项目照片,当时还是塔吊林立的施工现场,如今已是一条美轮美奂的英伦商业街,变化之大让人不可思议。张国艳说,“最近一次见到他一个月前”,8岁的女儿李辰打断妈妈的话,问,“那我怎么不知道?”张国艳回答说,“你怎么知道,爸爸是凌晨回来,一大早就走了。”李辰有点失望,嘀咕着:“下次爸爸回来一定要告诉我。”当被问到最想爸爸带他去哪里玩的时候,李辰不假思索地回答:“家里。”

9月18日,在贵州区域的家属团聚活动是与区域的主持人、歌手大赛共同举办的,员工家属与员工一同沉浸在团聚的欢乐气氛中。(罗汉)



第二代碧桂园人宁波与母亲见面,分外开心,宁波的父亲宁叙成是区域兴安盟项目的工程师。



兰州项目工程师王金龙与岳父母合影



8月14日,员工家属们来到内蒙古区域(现西北区域)兰州新城项目,莫斌总裁与员工及其家属和幕后工作者们合影留念。



海阳项目部刘功元的夫人邱江余和他10岁的儿子刘启超,这是母子俩第一次乘飞机,邱江余说:“我们七点多就到了,怕赶不上飞机,早上六点多就从家里出发了。”其实,飞机还要两个多小时后才起飞。



3岁的丫丫(左)在妈妈李丹和爸爸的鼓励下,在机场候机的时候时开嗓子唱起了歌,说:“爸爸要唱给爸爸听”。她的爸爸是海阳项目成本管理部门的唐松阳。从贵阳来探望爸爸的李思序(右)与来自广东中山的丫丫在两天的相处中成为了好朋友,并在晚上给大家合唱了一首《蓝精灵》。



“女儿很好,我也很好,家里父母都健康,你放心。”贵阳花溪项目的员工家属通过视频与亲人打招呼。

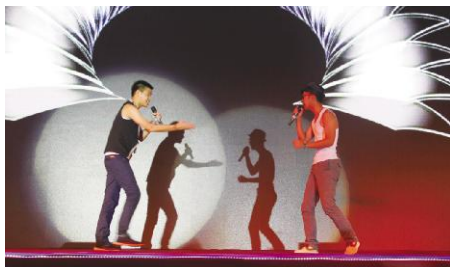


李勇(左一)的岳父腿脚不便,但因不放心老伴一个人,便陪着一起来到项目后,他说:“碧桂园是好公司,碧桂园的人好,我从国企调到退休,没有受过这样的待遇,我女婿在这里比较放心。”

2013 碧桂园集团主持人歌手大赛火热进行中



非上市公司总裁、球会负责人马敬华(二排左五)与均安球会赛区全体选手合影



江中区域赛区暨眼组会:八月天组合

随着“2013碧桂园集团主持人歌手大赛”帷幕拉开,集团各区域、各中心和子公司都表现出极大的参与热情,各单位人才济济,节目精彩纷呈。

区域层面,8月6日,“超超偶像诞生夜,我们开始遇见”——湘渝川黔区域总决赛在长沙盛大开启,当40位歌手深情演绎一首首耳熟能详又节奏鲜明的歌曲时,500多名观众一次次跟着选手的唱腔唱起来;主持人选手们忙前忙后,为晚会现场增添光彩,现场加油声不绝于耳,全场一片欢腾。

广西区域早在七月就启动海选,作为跨度最大的区域,分为山东区、番禺区、南沙区、增城区等十一赛区进行激烈海选。主持人比赛邀请前广东电视台新闻主播担任梦想导师,增加了脱口秀等环节,设置了严苛的赛制。歌手比赛则参考“中国好声音”的赛制,20名晋级选手将在9月22日一决高下。

8月下旬,江中区域的广西、番禺、鹤山和新开等赛区相继开赛,各赛区现场人头攒动,激情与欢乐的碰撞,标志着盛事现场高歌更是掀起了区域海选的高

潮,9月13号区域决赛,更是高潮迭起。

8月23日,东北区域六个分赛区海选圆满落幕,复赛于9月上旬以视频竞赛方式开展,邀请专业老师担任评委,评选出前20名选手入围9月17日的区域决赛。

粤西、粤东、湖北、苏沪、佛山、肇庆、海南等区域也积极响应,通过海选、复赛等方式选拔,并在近期陆续举办区域决赛。

中心层面,战略管理中心于9月3日在顺碧碧家度假村举行决赛。大赛在一曲活力四射的《快乐出发》开场秀中拉开了序幕,共有7名主持人和8组歌手。歌手通过自选曲目演唱,一分钟清唱角逐冠军。而主持人则是通过晚会主持表现,“看临播新闻”一决雌雄。总部其他中心也陆续开展决赛。

子公司层面,8月23日碧桂园建筑公司决赛激情唱响,60余名选手欢聚一堂,共同完成了一场音乐的饕餮盛宴。而均安球会、假日半岛球会、顺碧公司已完成初赛。

随着大赛网站的上线,“2013碧桂园集团主持人歌手大赛”势必更加光彩夺目。



现场设有幸运观众抽奖环节,奖品丰厚,悬念众多



选手现场演绎不一样的精彩



湘渝川黔区域比赛现场的粉丝团



湘渝川黔区域火热比赛现场



集团某子公司经理蔡某 截留员工日常伙食补助被处分

2012年3月,集团某子公司为了改善员工伙食,决定提高员工的伙食费补助标准,由每人每天14元提高到20元。而该子公司经理蔡某觉得,员工的伙食费补助虽然提高了,但肯定会被厨房“消化掉”,员工一样得不到实惠。不如留一部分作为各分部门主管回总部开会时的用餐开支。随后,蔡某便偷偷地将手伸向了员工的伙食补助。截至2012年7月,蔡某共截留员工伙食补助20068元,其中4835元用于各分部门主管回总部开会的用餐开支。

常在河边走,哪有不湿鞋。2012年8月份,蔡某的违纪行为被举报到集团监察部。接到举报后,集团监察部立即派出办案人员前往调查。蔡某如交代了其违纪行为,在监察部调查过程中,蔡某认识到了自己的错误,将剩余款项中的14175元返还给各分部门中秋聚餐经费,最后结余1008元也在员工中作了妥善处理。

员工的日常伙食补助涉及员工的切身利益,理应按照公司规定全额发放给员工,任何人不得以任何理由、任何方式进行克扣和截留。蔡某身为经理,利用职务之便,擅自截留员工的日常伙食补助,严重侵犯了员工的合法权益,影响恶劣。最后,蔡某也自食恶果,受到了公司的严肃处理。

此案再次警示我们:手莫伸、伸手必被捉。

(陈清燃)