

四年耕耘,运达秋天将再逢收获季 揭秘地铁无缝对接首发盘运营之道

2007年秋,运达喜来登酒店正式开门迎客;2008年秋,美美长沙国际名品商场揭开奢华面纱;2009年秋,运达中央广场选址高铁新城。

4年之后的今天,长沙市轨道交通集团有限公司最新公布地铁2号线一期工程规划图。作为长沙为数不多的地铁无缝对接项目,运达再次证明了她的敏锐嗅觉和先发优势。似乎早有注定,幸运如运达,收获在秋季!

3月19日下午3点,雨后的阳光洒在运达中央广场的售楼部玻璃外墙上。

此刻,本报记者独家对话湖南运达房地产开发有限公司总经理周勇,试图探究运达集团步步领先的“武功秘籍”。

进入周勇办公室,首先映入眼帘的是“一马当先”的书法字匾,顷刻间,所有的疑问似乎瞬间已被解密。

窗外,建筑工人施工如火如荼。“旁边是正在建设中的W酒店和瑞吉酒店。”周勇说:“首批近500户住宅正在进行最后

的精细化处理,6月份将交付给购房者。作为地铁2号线长沙大道站的无缝对接物业,我们做好了所有准备。”

除了好的规划,还有好的时机。2009年,运达中央广场在规划的时候,恰好赶上城市交通变革的大好时机。“公司明天正要和轨道交通部门开会研究一些细节。”周勇告诉记者:“区别于其他项目,作为无缝对接的站点,公司从2009年地铁设计之初就参与了进展的每一步,4年的精耕细作,这个秋天终于迎来收获了。”

A 地铁物业,品质为王

Q1:今年10月地铁2号线将实现全线通车,作为无缝对接地铁的代表作,地铁开通对运达中央广场又将产生什么影响?

周勇:地铁确实给城市生活带来了许多便利,既扩大了人们的生活半径,又能缩小区域之间物理距离,这不仅是对高铁新城,它对沿线的楼盘和物业都是一项重大利好。

运达中央广场赶上了与2号线同步设计、施工,运达中央广场与地铁2号线的缘分匪浅。地铁的开通将极大地提高业主生活的舒适度和便利度;对商业部分来说,这种影响会更加明显,地铁开通后商旅活动会越来越频繁,我们也能更合理地利用好地下空间疏导人流、物流,增加项目的活力。

Q2:作为一名资深开发建

设者,你看塔尖层的产品必须达到哪些硬件标准?

周勇:前期高起点、高标准的规划;中期高品质的施工建设;最重要的是后期服务,一定要称得起高标准、高品质。优质的售后服务比漂亮的销售成绩更重要。

Q3:眼下“城市综合体”越来越多,在这种环境下,运达怎么去定位自己的产品?

周勇:“百年建筑,品质为王”。举个例子,园林景观区的植被都要经过董事长高云安先生亲自挑选,一株乔木,树高多少、树冠直径、胸径全部都要清楚,才能确保每个细节都被关注到。另外,我们还拥有一支与运达共同成长的、高素质的物业管理团队。截至目前,我们已经向外输出了很多优质的物业管理。



▲湖南运达房地产开发有限公司总经理周勇。



◀周勇办公室,女儿温馨提醒。记者 李丹 摄

B 女儿提醒,多多休息

“以前别人说‘湖南房地产规模份额不小,品质份额不大’,我始终不认同。”周勇说:“建筑是记录一座城市的史册,在册子里可以看到企业的态度,更可以看到企业的责任和担当。”

这一句,足以让你想象这个男人背后的建筑使命,是感动,是艰难,也是坚定。而这帮运达人心底还在酝酿着什么,或许,从运达中央广场挑剔到近乎吹毛求疵的高品质里,就能找到答案。

与之前想象的并非完全一致,周勇确实拥有一间明亮简洁的大办公室,里面确实有一张接近三平方米的“老总级”办公桌,但经过材料和文件的“公摊”之后,他身后的立柜几乎是满满的,眼前的办公桌“实用面积”也剩不到一平方米。而摆放在记者和周勇之间的,是两叠码了一尺高的文件,都是等着审批的文件。

就是这样一间被工作文件侵占的办公室,温情却在不经意间流露。桌脚上,笔筒上夹着一张便签条:“多多休息”,落款名为:女儿。

记者不禁感慨,这是一个怎样的工作狂?

普鲁斯特问卷

记者:你认为最完美的快乐是什么?

周勇:和工作伙伴一起,完成同一个目标。

记者:原本我是想问,工作之外,你最快乐的状态是什么?

周勇:呵呵,应该是和志同道合的朋友在一起。

记者:别人常用什么词汇来形容你?

周勇:工作伙伴说我“很严肃”,朋友却觉得“很随和”。

记者:你对自己哪一点不满意?

周勇:个性较强,不够圆滑。

记者:这还是在说工作状态呀。那么周总,何时何地让你感觉到最快乐?

周勇:谈不上最快乐,因为我一直都在快乐的状态里,工作之外,我还会去打打高尔夫,唱唱歌。

■记者 刘焯 石曼

红橡华园践行责任地产



3月16日,全城主流媒体齐聚北美滨水国际都汇——红橡华园,参加一场3·15“责任地产,放心人居”工地专题开放活动。

活动当天,红橡国际副总经理张维洲向社会各界正式宣读《红橡国际品质地产宣言》,首次指出品质的标准。张维洲指出:“项目要严格建设过程中的质量控制,实行由施工单位、

建设单位、监理单位三家联合的‘一户一验’住宅验收制度;实体交房标准、公用设施配置及住宅科技配置符合或高于购房合同中所明确的标准;做到实际使用的产品与现场展示的产品一致;严格按《住宅质量保证书》的内容兑现;并最大限度地为业主提供满意人居服务。做到恪守商德,诚信经营。”

在随后进行的现场鉴证中,一位在场的资深媒体人表示:“亲历工地参观,我发现红橡国际在工程的施工管理这块确实做得扎实。”

目前,项目主推103m²~170m²的滨水科技豪宅及360m²全景空中墅王“橡墅”正同步热销中。 ■记者 刘焯

楼花SHOW



楼花档案

姓名:廖李慧
身高:168厘米
体重:52公斤
星座:射手座
爱好:看电影、上网
微博号:慧慧慧HUIZ
婚姻状态:未婚
所在楼盘:华远·华中心
2012年业绩:8000万元

本栏目由本报房产家居运营中心、摄影部联合出品

作为一个从化妆品销售转型为房地产销售的“新人”,长沙女孩廖李慧对于销售这个词汇的理解,甚至远超过了其他经验丰富的同事。直接体现在销售业绩上便是,她成了所在项目的年度销售亚军。

记者:在这个人人都是精兵强将的团队中,你靠什么赢得客户认可的?

廖李慧:我坚持许三多的“不抛弃、不放弃”精神。像我们华远·华中心项目,很多客户跟进周期特别长,这就需要你有足够的耐心,坚持到最后才能成功。还有就是,做销售跟做生意是相通的,需要诚信待客,坦诚相待,做到对客户不忽悠,才能赢得客户认可。

记者:做到8000万的销售业绩,有没有想过怎样用这笔钱来犒劳一下自己?

廖李慧:和其他女孩一样,我也特别喜欢购物,最钟爱鞋子和化妆品,所以会给自己买些小礼物犒劳自己。(微微一笑)还有就是,通过今年的努力准备买台10万左右的车,方便自己以后上下班。