

2016年1月25日,湖南首家区域性股份商业银行——长沙银行全国总行签约入驻楷林国际;  
2016年11月29日,湖南首家法人保险公司——吉祥人寿签约入驻楷林国际;  
2016年12月26日,中国中部首家民营银行——三湘银行签约入驻楷林国际。  
湖南四家金融总部机构,其中三家全国总部选择落户楷林国际,楷林究竟有着怎样的品牌魔力,又是如何将品牌魔力转化为金融聚核力?

# 为何湖南三家金融总部都选择楷林

## ——深度解读金融总部落户楷林国际背后的逻辑

### A / 楷林,做最专业的金融办公服务商

在2016年11月19日楷林15周年的“致·写字楼”新战略发布会上,楷林置业董事长郑新桥向大众发布了一组数据:楷林服务资产1亿元客户逾300家,资产10亿客户超过100家,资产100亿客户200家,资产1000亿客户4家,累计服务金融机构资产10000亿元。目前楷林置业已经成为中国中部最大的金融办公服务商。

楷林置业,发轫于中原大地河南郑州。备受中原文化的熏陶和熏陶,楷林对于每一寸土地都抱有十足的敬畏之心,愿其上建筑,均不辜负对土地的期待。以这样的赤子之心,楷林15年来专注于高端写字楼开发与管理,在这一细分领域中的不断深耕,不仅沉淀了专业能力,更得到了行业的广泛认同。2015年,楷林成为《中国商务写字楼等级评价标准》、《中国商务写字楼物业服务指南》这两大行业标准的制定者之一。15年沉淀与专注,锻造了楷林在写字楼开发与管理中的执着与专业,形成了近乎苛刻的品质

追求,而这些,恰恰符合金融机构对于办公场所的需求。

楷林始终以客户为中心,坚持以国际化视野来锻造产品,以最具前瞻性的国际机构为合作伙伴,以世界顶尖的地产企业美国汉斯为学习标杆,正是这样国际化与前瞻性的视野,坚定了楷林发展的与众不同。

楷林国际为了保证项目的纯粹性,将原6:4配比的商住用地调整为纯商务金融用地,为此又补交3100万元;仅做了不到5%的商务配套,主要用于银行营业厅、多功能国际会议室、白领餐厅、行政餐厅、便利店等,都是为了确保产品品质。为了增强楼宇的昭示性,楷林聘请美国凯里森做方案设计,仅“门”字造型,至少多投入3000余万元。

楷林一直以雕琢产品细节为己任。例如,在卫生间蹲位设置上,楷林针对金融机构女性员工较多的现象,女厕蹲位要比男厕蹲位多,以及为了减少1秒的候梯时间,楷林花了10年时间等。

### B / 揭秘楷林营销的制胜法宝

楷林通过15年来为27家金融机构服务的经验与总结得出:金融机构不同于普通企业,他们在办公选址方面有着苛刻要求:除了简洁大气的营业厅、昭示性强、交通便捷、独立的大堂、双回路供电系统、机房、网络地板等以外,对物业服务和周边资源配套的要求也很高。

2012年,时任河南楷林置业有限公司董事、副总经理的王如民作为先遣部队被派驻长沙,带着不到10个人的团队启动开荒。入驻新地,第一件事情就是选址、拿地。然而,和绝大多数地产商先

拿地再做产品规划定位不同的是,楷林的“拿地法则”中最重要的一条是“倒推方法论”:按照金融客户的需求,选区域、选地块,而其他开发商往往是先拿地,再找客户。这也许就是楷林与众不同之处。

在锁定客户方面,楷林更是独辟蹊径。楷林人采用了一种“掘地三尺”式的地推方法:从传统金融到新型金融逐一排查,找出初步意向客户,深入沟通和交流,逐步达成共识。这样看似“笨”办法,才是副总经理王如民带领下的营销团队真正的制胜法宝。



楷林国际效果图。

### C / 大平台才能大有可为

对于每一个努力的灵魂,很多美好可能会迟到,但是永远不会缺席。

2015年4月8日湘江新区由国务院批复为国家级新区,成为中部地区首个国家级新区;其实,最初楷林来长沙选址时就判断,滨江新城将是湖南唯一的金融中心,因为长沙现有的金融企业,由于交通阻塞、设施老化、发展空间局促等原因要二次搬迁,而滨江新城最具备建设成为新型金融中心的潜质。但由于种种原因让这个新区的审批延后了三年,这三年,楷林在漫长的黑暗中默默沉潜蓄势。

也正是中央这次批复引起了湖南省委、省政府领导的高度重视,基于湖南经济业态发展不均衡,产业和金融发展不协调等现状,重点发展金融业,补金融短板,拉动企业与金融有效互动成为大势所趋。

随后,湖南省委省政府在湘江新区人事任命上重新定位,从中央金融部委选调18名金融人才到湖南重要部门任职,推进湖南金融业态发展。2016年8月26日,湖南省常务副省长代表省政府来到湘江新区调研,首站视察楷林国际,在随后召开的专项座谈会中明确提出要集全省

之力,在湘江新区滨江板块打造唯一省级金融中心,补位湖南金融短板。

正是由于大势所趋,加之各级领导对招商的高度重视,以及金融客户的发展眼光和卓越见识,才使得楷林国际出现了一次又一次的奇迹。

三家金融总部落户楷林,既有偶然也有必然。2013年,楷林开始接触吉祥人寿,经过多轮谈判,双方达成购买意向,并支付2000万定金。随后由于种种原因双方合作陷入停滞状态,这场爱情马拉松一下子跑了将近四年,正是这场艰苦的爱情长跑才使得楷林人清醒的看到当时市场的惨淡和谈判的艰辛,同时也逼迫楷林团队在大客户上有所突破。

今天看来,吉祥人寿的意向签约成就了长沙银行,长沙银行的进驻成就了三湘银行,这两家银行同时又成就了吉祥人寿最终落户,也许这就是佛家所讲的“因果”。

湘江新区所承载城市发展的需要,机会才得以产生。机会留给了有准备的人,而楷林人时刻准备着,踏上了这股春风楷林国际才得以风生水起。对于未来,楷林充满希望,并将在湖南金融中心深耕发展。

### 新战略 新楷林

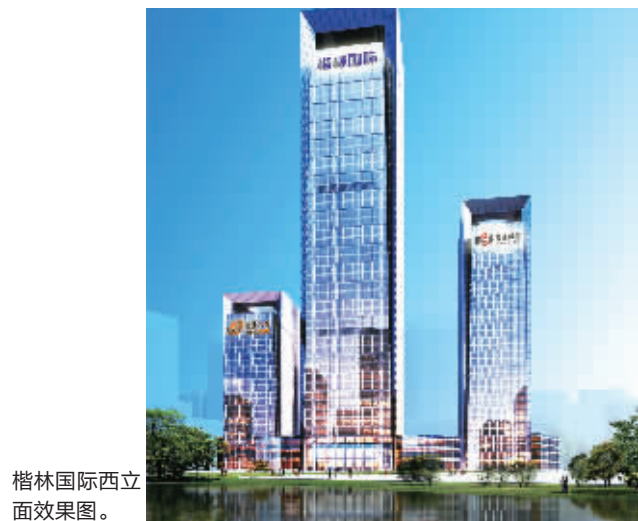
十五年,楷林将匠心与专注,交付给时间,用心雕琢写字楼,第一个十五年,他们做到了——五部作品、十四栋高端写字楼、两部国家级写字楼专业标准、服务金融机构总资产超过10000亿……这些傲人的成绩是时间对执着追梦人的馈赠。

在房地产市场分化越来越明显的今天,专业之路越往前走,对手会越少,这注定了未来楷林在到达一定高度之后的自我突破会越来越困难。然而,对于未来的可能,楷林却早就成竹在胸——下一个十五年,正是楷林厚积薄发的新阶段,新战略悄然启动,并已成果初现。

楷林的新战略,即对原有单一经营模式的全面升级:从单纯的写字楼开发,到现在的“写字楼开发”、“代建代管理”、“物业运营”三大板块并行的战略模式;从“写字楼开发商”到“写字楼运营服务商”;从原有的输出产品,到现在的输出管理与品牌。

楷林用第一个十五年,证明了“重要的不是所站的位置,而是所朝的方向”,从十五年前一家普通的房地产开发商,到今天中部最大的金融办公服务商,楷林人将这条少有人走的路走出了独属于楷林的精彩;下一个十五年,楷林将以中部最大的金融办公服务商的姿态,让拥有成为自豪。

■通讯员 周方



楷林国际西立面效果图。