

# 业绩直逼千亿 碧桂园梦想起航

## 地产十强碧桂园即将挺进泰安,助力城市发展

12月5日下午,碧桂园集团发布数据:2013年首十一个月,集团共实现合同销售金额约人民币967亿元,同比增加130%,合同销售建筑面积约1465万平方米,同比增长114%。轻松超越620亿的年度销售目标,成为继万科、中海、保利之后,即将跨入千亿军团的房企。

据透露,碧桂园董事局主席杨国强在近期内部的高管培训会上,情真意切地提出“我梦想中的碧桂园”,12个排比句朴实无华,却描述了集团未来发展的蓝图,内部六万多员工微信、微博齐传播,上下士气高涨,信心爆棚。

### 销量涨势凶猛

### 多项目市场表现不俗

近年来,碧桂园热销在市场上有目共睹,前11个月里,多地项目均成绩显著,创下了一个又一个的销售奇迹。

今年3月,海南海口西的碧桂园金沙滩开盘销售套数超过2100套,值得一提的是,“其中有1.8万客户是空运过去的”。8月,山东海阳的碧桂园十里金滩开盘,定位为“度假刚需”,到场客户超过3万人,单日销售套数比3月金沙滩开盘时翻了一番,创造了国内房企单日去化的新高。

不仅如此,江苏丹阳的碧桂园项目开盘,单日销售金额20亿元,以一个县级市的体量却获得了大城市优质楼盘的销售业绩,业界将其归功于其高效的营销能力。进入“金九银十”之后,碧桂园销量涨势更加凶猛,“十一”期间,衢州碧桂园开盘当天的销售金额超过了12亿,碧桂园兰州新城在同一日更是实现了50亿的单日销售金额记录。

碧桂园项目获得众多置业者的青睐,是因为始终坚持“建老百姓买得起的好房子”。而市场分析人士究其原因,其高性价比的产品和良好的服务,是客户追捧的

最重要因素。

### “全民营销”、“成就共享”

### 助推业绩翻番

从过去两年一直在500亿销售规模上下徘徊,碧桂园在一年之间迅速成长并成为千亿级别的房企,在某种程度上,其大力推广的“全民营销”及“成就共享”激励计划起了关键性作用。

“全民营销”可理解为“全民皆可为碧桂园卖楼”,制定详尽的销售计划,固有项目的销售按照销售节点正常开展;对于新开盘的项目有着更强力度的营销手段,一个城市有项目新开盘,全国其他城市共同响应,全员推广。

今年3月份,碧桂园陆续在各地开展“全民营销”活动,除了8000名碧桂园员工的内部宣传攻势外,还发动社会和业主网络等各种途径带动项目销售。

强劲的营销团队确保了销售业绩的成倍翻番,碧桂园上半年推出7个新项目,下半年计划推出17个新项目,在9月已经超额完成了2013年的全年销售任务,而从最新数据来看,千亿目标指日可待。

据其总裁莫斌介绍,碧桂园今年还将着重通过激励机制带动销售额的增长,并在去年年底推行了“成就共享”的激励计划,将



新总部大楼——碧桂园林中心。

管理层、普通员工和股东的利益紧密捆绑,这一举措将对销售额的提升起到重要促进作用。

### 品质革命

### 碧桂园实现跨越式发展

目前,中国房地产市场已经进入了“深度调整期”,碧桂园却不断苦练内功,在2012年年底提出了“二次革命”的口号,进行自身的调整和“革命”,期望在各个方面获得升华。毋庸置疑的是,2013年碧桂园的成功就是得益于此。

选择性进入一二线城市,坚守三四线城市,是碧桂园坚持不变的策略。较低成本拿地,快速开发、快速销售,开盘即呈现完美的样板区和货量区,让客户未买楼即体验入住的舒适感和便利性,获得市场高度认可。

自成功开发十里银滩超级大盘之后,碧桂园一发不可收拾,十

里金滩、兰州新城等大盘相继入市,屡创奇“绩”,前11月967亿元的业绩,远超年度620亿目标。业内预计,碧桂园今年销售过千亿,已无悬念。

同时碧桂园得益于城镇化,也推动了新型城镇化建设。而在三四线城市的房地产市场中,碧桂园有着绝对的优势和品牌效应,因此,基本上每个项目都会受到当地置业者的认同。

不仅产品过硬,碧桂园也注重企业内部的调整变革,比如开始逐渐将土地拓展权下放到区域及项目公司,以杨国强和莫斌为首的审核委员会会在每周一对区域公司的意向项目进行统一评估,这种流程管理使得快速拿地的决策得以实施,也保证碧桂园项目的拓展速度。

这些都保证了碧桂园业绩的增长。此外,碧桂园也开始加大海外开发的力度,据悉,自2012年初

正式进驻马来西亚后,碧桂园已确定在马来西亚发展三个大型项目,包括位于马来西亚雪兰莪加影和万挠两个项目,以及滨海佳住综合大盒碧桂园新山金海湾项目。

值得一提的是,作为碧桂园·金海湾为碧桂园集团在海外的第一个开盘项目,截至目前,现已录得近百亿元的销售业绩。碧桂园的成功,也吸引国内其他房企效仿,12月1日,富力以人民币85亿元(45.0亿令吉)收购了马来西亚柔佛州新山地区一块116英亩的宗地。有分析人士认为:碧桂园在马来西亚取得成功,主要得益于三个方面,一是把比较先进的营销理念带到马来西亚;其次是占据比较好的地理位置;再次是其低价走量的策略。

资深地产专家称,“种种因素的共同作用,碧桂园才从众多房企中突围而出,通过品质变革、营销创新走上了发展的快车道。”

# 订齐鲁晚报 抽精彩大奖

★特等奖:每期抽取一名

11月份 iPhone 5S一部

11月份 Note3一部

12月份 iPad4一部

★一等奖:共12名,42寸液晶电视机或笔记本电脑;

★二等奖:共120名,2014年全年电影票24张;

★三等奖:共240名,电压力锅、豆浆机等;

★四等奖:共240名,电饼铛、电磁炉等;

2014年齐鲁晚报泰安地区(含新泰、肥城、宁阳、东平),报价不变,全年180元,随时随地可以订阅。

齐鲁晚报与泰安邮局联合开展“订齐鲁晚报,中大奖”有奖征订活动。从9月23日起,每一位订阅齐鲁晚报的读者都可以填写一张抽奖卡,抽奖卡上有读者需要填写的详细信息(抽奖号码、姓名、电话、详细地址等信息)每7天为一个活动周期,共抽取12期。定于每周期的下午抽出本周的获奖人,在第二天的报纸上给予刊登。读者填写抽奖卡后,具有参加抽奖当期到活动结束时累计的抽奖资格。越早征订,便可获得更多的抽奖机会,并且奖品更丰厚。

泰安记者站订报电话:0538-6982107

泰安市和所辖各县(市、区)邮局订报热线电话

市区:火车站投递室:8538769(奈河以西,长城路以东)

青年路投递室:8538770(奈河以东,虎山路以西)

岱岳区:8490600 新泰市:7252619 肥城市:3213332

宁阳县:5621058 东平县:2856562

扫一扫,获取更多精彩内容



齐鲁晚报·今日泰山

全心全意为泰安人民服务

抽奖咨询电话:6982106