

海南地产 女中玫瑰 美丽绽放

□邓建华 谢墨/撰稿

在钢筋水泥筑就的房地产业,也有这么一群巾帼英雄,她们熟知房地产开发流程,擅长房地产资源整合,挤在这个以男性为主的地产行业里,她们不失女人的柔,又兼有男性的刚,她们在谈判桌上收放自如,对待产品精心细致……最终“封侯拜相”,走上公司的领导岗位。论资排辈较少的海南房地产界,女性从业人员越来越多。在这个激情荡漾的时代,在海南地产开发的前沿,女性不仅在精神和思想上真正站起来。在经营管理领域,她们也拥有了更多的机会去实现自我。

在“三八”妇女节即将来临之际,本报特地专访了部分地产界的女性。

吴清玲

身份:海南长信投资控股有限公司副总裁



海口长信社区书写了海口品味地产的一个传奇。尽管外地的地产大佬不断进驻,打造了一批高品质的居住社区。扎根于本土成长起来的海南长信,其打造的长信·海岸水城依然独领风骚,一直以来是外省党政代表团参观海口楼市的必选之项目,成为海口高档项目的代名词。十年努力,海口长信社区超越细节成就国际化社区,除了其掌舵人吴清玲的超前理念之外,以吴清玲为代表的执行团队功不可没。

吴清玲是具有国际视野的海南女性,曾在广州一知名上市企业担任副总经理职务,也曾移居国外。由于她宽广的视野,长信在海南地产界中常常领先一步,当其他楼盘还在卖钢筋水泥的时候,长信就已经开始引导生活方式,投入重金营造高品位的社区氛围。当一般企业开始重视营销的时候,长信已经启动“客户主题年”,提供人性化的服务,将五星级酒店的金牌管家服务理念融入长信社区的业主服务。

“有困难找吴总!”是长信社区许多业主的口头禅。由于吴清玲的亲力和对业主利益的高度重视,吴清玲及其长信社区赢得了业主的高度信赖。尽管长信社区的物业比周边的楼盘一般要贵2000多元/平方米,价格不打折,但许多业主依然在长信接二连三地购买2套或多套住宅。在长信的二期项目销售中,95%的客户是老业主。业主用钞票投票证明了对长信社区的忠诚度。

工作上追求完美和雷厉风行的吴清玲,其实是很生活化的人。她喜欢到海边跑步,喜欢游泳,甚至喜欢做家务。她既是长信众多业主的贴心人,更是长信管理团队信赖的“大姐”。一些员工遇到生活中、感情上的困境就想找“吴姐”倾诉。吴清玲非常关注身边人的能力成长,也关心他们的生活。一位员工患有一种严重的慢性病,但因家庭困难不去合适的医院治疗。吴清玲了解到这一情况后,出钱请广州的著名专家给他看病。至今每个月还定期从广州买药回来赠送给他,令这位员工及其家人非常感动。

薛菲

身份:三亚金中海国际置业投资有限公司副总裁

初见薛菲其人,不免惊艳。年轻、貌美、优雅气质,她属于不折不扣的地产丽人!薛菲与三亚结缘,起始于三亚旅游。她惊叹于三亚的天赐美景和得天独厚的气候生态环境。薛菲所在的南京龙昌置业集团是江苏五十强的房地产企业,具有20年的地

章汛:

身份:海南天拓投资开发有限公司总裁

还是那一幅柔美的江南女子形象,近不紧不慢软软的语音,这是章汛。将近三十年没剪过的长发,剪了,还烫了头;换下数年前保持的职业装,穿着飘逸、典雅的春装,这还是章汛。在她的笔记上,写着几行小字:“修身,修心,完善人生!”因为她觉得没有人是完美的,人要一生来努力去完善自己!也有座右铭,“为中国企业的成长,做正确的事!”“平常而真实地工作与生活!”在她的案头,有红笔勾划过的工作笔记;有年度管理、月计划、月总结、员工手册;还有九年来的剪报,其中2004年的一篇报道旁,她标出,这是“关于加快民营经济发展的决定”,统战部将草稿给她提意见,她逐条逐句改完后在统战部会议上发展。

这是一个怎样的女人?她有“管得太严、太细、太刻板、太较真”的“四太”雅号;她有女企业家协会会员们羡慕的幸福家庭;她还是员工乐意沟通的领导……

话题从女人展开,一说房地产行业,尤其说到总裁,那就是叱咤风云的女强人,章汛觉得自己和她们不一样。“我喜欢于丹,不做作!真实!真诚!”

章汛喜欢京剧,时常参加表演,“小小的唱段里就是人的一段历史,一段人生,低吟浅唱中便可丰富内心,完善人生。”这时的章汛,有着似曾相识的文人气息,还有一种温婉的感觉。她认为,正因为这种圆融,沉得下来的性格,自己适合的从事扎实的管理工作,适合对企业文化进行挖掘和沉淀。她是总裁,也是一位真诚的女性。



“用善良的眼光去看世界,一切都是美好的。”章汛告诉记者,“纵使青天难觅,哀怜云自沉浮。”这是文怀沙曾送给她的对联,她用行动在表达,“甘寂寞”是一种境界!

徐宏:

身份:三亚大兴实业有限公司副总经理

酷爱篮球运动的徐宏虽然笑言自己“人错行”,但在言谈举止间还是感受到她对工作的热爱。每天一睁眼,徐宏就开始在脑海里一遍遍过滤,踏实地投入到工作中去,这已成为习惯。



“我已经过了22公岁了。”45岁的徐宏是2002年进入这个行业,像男人一样打拼的她依然保持乐观、直爽的性格。“宽容一点,就是给自己留下一片海阔天空!”她认为,女性性格很乐观,就很容易把你的观点直接的表现出来,很坦率的跟人沟通。在管理和经营过程中,女性更注重人际交往,相互依存、合作成事等等。不少男企业家往往不服气自己办不了的事,女企业家能办,其实是女性在处理问题中,更执着也更细腻,这些特点在当今讲究情商的商业社会,就是一个很大的优势。只要能把女性领导风格运用恰当,就会在变革中找到令人兴奋的发展生机。

“做女性身份的管理者在工作中更多还是正面的影响。虽然女人与男人承担着一样的压力,还要兼顾到家庭,但是房地产女性们用自己超凡的承受力证明着女性从事这行的实力。”

“平平常常、简简单单,让主妇安心”这便是徐宏对房子的三点要求,没有一丝奢华。看来此处与她的性格吻合,她从小便不喜欢花里胡哨,不爱富丽闲致,只偏好一种“清水出芙蓉,天然去雕饰”的美。

“最大的希望就是让我踏踏实实休息一天,睡上一觉,陪陪家人。”徐宏快80岁的老父亲去年过年来三亚住了10天就生气地回兰州了,“反正在这也见不着你,回兰州也只是见不着。”

冯宏:

身份:海口苏格兰房地产开发有限公司副总工程师



“我喜欢团队合作,迎接形形色色的挑战,并享受解决难题后的成就感。作为女性的管理者团队,凝聚力也会更强。有时候大家互相协作,感情也会很深。”郭鹏认为,男人们在工作中可能更需要是魄力,武断,或者是决策。但一个女性管理者,会将这些元素用不同的方式表达出来别人会更容易接受一些。郭鹏喜欢登山和户外拓展活动,最得意的便是公司十周年庆典,七仙岭登顶的十几个人里只有她一位女性。“其实,地产需要和女人一样不停的变化,没有新意,没有提高的女人永远得不到一辈子的宠爱;地产要想成为市场的主角就必须一直站在市场的前沿,不断创新,不断升级!”

海口外滩中心 卷起热销风暴

海口滨水豪宅历史性打破购买结构 本地客户购买超过外地客户

本报讯 近日,海口·外滩中心营销中心对外开放暨海口、上海、沈阳三地同步上市活动在海口·外滩中心销售部隆重举行。海口·外滩中心推出220伙进行内部预约,令人惊讶的是,2月28日开盘当天竟预定出70%,155伙。强势迫买热情中,本地客户超过大半的“自住兼投资”比例,历史性打破海口滨江豪宅主要靠外地投资购买的结构。

记者在项目销售现场看到,售楼中心的豪华装修和高档住宅装修媲美。整个售楼中心和示范单位真正体现了上海时尚、国际的高品质及营销服务理念,令众多购房者拍手叫好。

在销售现场,记者了解到,众多的购房者不约而同选择了海口·外滩中心,最重要的一条,是海口·外滩中心独特的地理位置深深地吸引了他们的眼光。海口·外滩中心东接滨海大道起始端,南靠滨海路,西临世纪大桥海口湾,北沿海甸河,领航桥岸,享海江河之源,是市中心可观一线海景的珍宝大城。公园有万绿园、世纪公园、滨海公园三园相伴的优越资源,又可饱揽绿意融融、海天一色的自然景观,可谓海口得天独厚的人居宝地。

据了解,海口·外滩中心总建筑面积100万平方米,引入国际城市综合规划开发理念,建设集团国际公寓、酒店、购物中心、办公、娱乐、游艇俱乐部为一体的综合生态城。一期“华府天地”豪宅项目将于2010年年底全面建设完成,届时联手海口西海岸和海口东海岸,成为海口中心镶嵌的巨大滨海明珠。

作为拥有在香港和新加坡二家上市公司的上置控股集团,除了投资房地产业外,在中国最北部的吉林长春、辽宁沈阳,中国长三角发达地区上海、江苏无锡、浙江嘉兴,中国最南端的海南海口,共出资百亿打造15个国际级PGA高尔夫球场,15个国际星级酒店和10个国际化的娱乐休闲俱乐部,并整合超过100家连锁经营的国际商家。上置控股所投资的这些休闲娱乐产业将全部为上置集团发展的房地产项目业主提供便利丰富优惠的配套服务。

海口·外滩中心为什么能在全国乃至世界经济下滑的大背景下脱颖而出呢?它引起市场的认同的原因在哪里呢?在销售现场,记者随机采访了几位来自各个地方的购房者,其中来自沈阳的张先生告诉记者,他应算是第一批订外滩中心的客户,张先生认为,海口市滨海大道北侧的新港片区凭借已经成区的特点设计和齐全的配套设施已经成为炙手可热的黄金地段,另外,外滩中心的品牌和服务也是购房者看重的“买单因素”。来自吉林的刘女士也认为,新港片区集海、江、城、岛等重要的自然要素为一体,其优越的自然资源和蕴涵巨大潜力的地理位置,决定了这是一个非常具有发展潜力的项目。外滩中心又以高端豪宅、商业购物、文化娱乐、度假旅游观光为一体的综合性国际滨海文化休闲娱乐区,打造海口“不夜城”,在提高了这个地区的生活档次,带动这一个地区发展的同时,也为业主提供了便利的生活、休闲、娱乐、购物等条件,此外,户型设计合理,空间灵活多变,眺望望景,无不如意,居住其中,心怀大畅。

在活动现场,项目总经理张祖林先生告诉记者,海口·外滩中心目前还处于前期的打桩阶段,打桩工程计划在3月份内完成,7月中旬的时候,一期“华府天地”全部出地面,2010年的时候一期“华府天地”全面封顶完工。张总还告诉记者,海口·外滩中心与上置集团在上海、辽宁、江苏、吉林、浙江等地所开发的项目是一种连锁式的关系,全国各地“华府会”的会员同样可以在海口·外滩中心享受同样的待遇,而购买海口·外滩中心的业主,也无条件成为上置集团的“华府会”会员,同样可以在全国各地的“华府会”享受同样的会员待遇,而加入“华府会”的途径,主要有两种,一种是上置集团的业主,则可以无条件加入“华府会”,另一种则是通过自身报名,符合条件者也可以加入“华府会”。

菩提树捐资120万 设立孤儿救助金

设立孤儿救助金

本报讯 近期,海口西海岸的房地产项目——菩提树的发展商海南中立实业有限公司通过海南红十字会捐款120万元人民币,用以发起设立“海南红十字菩提树孤儿救助基金”。基金将对海南和四川地震孤儿的生活、教育给予长期资助,帮助孤儿健康成长。海南省红十字会菩提树孤儿救助金在海口举行启动仪式。

据红十字会有关人员介绍,菩提树孤儿救助基金是一个开放式基金,社会各界有志于慈善事业的人士均可捐款加入,对孤儿的救助模式可采用一对一资助,也可委托红十字会安排资助。基金提倡并帮助捐款人与受益人沟通联络,加深亲情关爱,促进社会和谐。海南中立实业公司负责人表示,支援灾区,人人有责。少年儿童是祖国的未来,救助孤儿就是开拓未来。他们愿意为此出一份力,承担自己的社会责任。菩提树在传统文化中是慈悲之树、智慧之树,他们就是秉承菩提树文化的慈善、和谐精神,开展救助孤儿的事业。

城市海岸 2期开盘两天定购逾百套



本报讯 2月28日,城市海岸2期在现场售楼中心举行了开盘选房活动,社会各界嘉宾济济一堂,项目诚意客户争相确定购房。2期推出的5幢低层电梯公寓在短短数小时内即销售过半,仅上午三个小时内便成功解筹86套,当天即创下销售突破53%的好成绩。截止次日,城市海岸销售量已经突破百套,重现市场久违的开盘热销场面。场成交创下经济寒冬以来海口楼市的新高。

开盘当日在现场举办的鉴宝大会与名车名模秀共同展开一场以名宅、名车、民间珍藏为主题的鉴赏之旅。鉴宝活动由城市海岸独家冠名赞助,邀请到了国内收藏界著名鉴宝专家——中华民间藏品鉴定委员会副主任、中央电视台《鉴宝》栏目特邀专家蔡国声,文化部艺术品评估委员会委员、央视《艺术品投资》栏目鉴定专家王敬之,为海南收藏家做收藏讲座与藏品鉴赏。因是海南首次大规模的专家民间鉴宝和讲座,所以现场早早便坐满了来自全省各地的藏品爱好者,他们纷纷表示此次鉴宝活动乃海南古玩收藏及爱好者一次非常难得的机会。鉴宝大会首日便鉴定藏品百余件,其中不乏极具观赏、收藏价值的真品。

城市海岸湖畔广场的奔驰车展也受到爱车朋友的关注,海南历届名模走秀掌声热烈。整个现场精彩纷呈,气氛火爆。在海口楼市近九个月的低迷期中,城市海岸为何能创造出这样的销售奇迹。该项目的优势及核心竞争力在哪?就此,城市海岸销售经理王红利分析认为,其一,

城市海岸1期6万平方米的建筑与园林已于去年9月份成功交付。优质的巴厘岛热带滨海风情园林绿化,成熟的小区配套,是2期选房客户强有力的信心;其二,开发商提高了2期产品设计水平。这使得它的特点更加突出,优势更加明显。尤其是户型设计方面,70平方米复式度假公寓在西海岸是独领风骚。它足以让人相信,住在西海岸的耀明里人居社区,享受的一切都是明星级的待遇。

作为海口城投“蓝城系列”的标杆品牌项目,海口城投公司与海岸地产紧密合作,两家企业不仅具有丰富的房地产开发管理经验,技术人才众多,而且资金实力非常雄厚,在多个城市与地区均有地产开发的成功案例,这是保证项目品质与顺利发展的重要因素。