

“我们坚信,再不好的市场环境下也会有成功的项目。将产品做好是我们取胜的最大秘诀。从产品的前期定位、设计水平,到开发、建设水平、营销战略,再到后期的物业服务水平,我们在每一个环节都做得特别用心。”

——上海保利房地产开发有限公司董事长 陈冬桔

陈冬桔 刚柔并进

□本报地产评论员 韩冬 王静金

气势如虹。

保利地产以一连串眼花缭乱的动作在长三角突然发力,先在宝山以30多亿元连夺三幅相连地块,还没待人们缓过劲来,次日在杭州又以22.8亿元的总价拿下一“航母级”地块。指挥作战的是同一个人——上海保利房地产开发有限公司董事长陈冬桔。

面对保利地产集团将长三角地区打造成公司业绩又一新的增长极的信心与决心,第一代保利地产人陈冬桔坦言,这是她人生极具挑战性的阶段。

后发制人

经历了3年多在上海审慎的发展,陈冬桔对下一步谋划有着成熟的判断。

虽然2002年股改之初,保利地产就已定下将上海作为全国战略的重点,但直到2003年才正式进入上海,而次年8月才启动了首个项目——十二橡树庄园。陈冬桔正是此时从广州总部调任上海挂帅。

“之所以考察了那么长时间,是因为一直在寻觅合适的契机。”陈冬桔解释,其间2002年,陈冬桔第一次到达上海,待了15天。两年后,她在这个城市更深的缘分开始了。

2004年8月到达上海,陈冬桔面临的不仅是一个陌生的城市,更困难的是项目销售时正迎来宏观调控,“而且该项目周边并不成熟,所处地段不尴不尬,确实有风险”。

很多人都说保利地产进入上海的时机不好,但令人大跌眼镜的是,保利地产在上海的首个作品就创造了一个传奇。在当时面临宏观调控的情况下,十二橡树庄园销售告捷且价格周周上调。

解析这一传奇,陈冬桔只是强调了一点,“我们坚信,再不好的市场环境下也会有成功的项目。将产品做好是我们取胜的最大秘诀。从产品的前期定位、设计水平,到开发、建设水平、营销战略,再到后期的物业服务水平,我们在每一个环节都做得特别用心。”

秉承这一理念,三年来,保利地产在上海共运作了四个项目,其中高档公寓保利·香槟花园、别墅项目保利·海上五月花都将在今年开盘,目前保利地产在上海的土地储备已有100多万平方米,主要集中在松江、宝山、杨浦、嘉定。

“我们在上海的起步比较晚,至今发展得也不是很成熟。但保利有自己的优势——对市场的快速反应能力、整体开发能力、决策能力。我更愿意用‘后发制人’来阐述保利在上海的发展,它代表着你比别人经历了更多的磨练,而在磨练中积累了更多的经验,对于往后的发展更有好处。”

陈冬桔透露,最近几年保利在上海的发展将会“非常快”,投资拿地的幅度每年都会翻倍,目标是用两三年的时间,迅速做大做强,综合实力在上海排名靠前。据悉,近日,保利地产通过资本市场融资近70亿元,其中一半左右将会投资于上海地区。

“保利在长三角更关注较具规模的土地,但会剑走偏锋,不太会追逐热点土地。对于在长三角的发展,将采取先一线后二线城市的战略,杭州会继续发展,下一步还将进入南京等重点区域。”即便大志在心,陈冬桔依然不急于求成,淡定自若。

亲力亲为

秉承了保利踏实进取的风格,陈冬桔将女性特有的细腻洒遍每个项目的每个角落,“要做到‘无缺陷’的精品,其实就是强调细节,要求方方面面都做得很好,定位、设计、开发等,精品意识体现在全过程中。”

而要在整体上做到最好,就必须亲力亲为,如果对某块土地有意向,陈冬桔会不厌其烦地赴现场看很多次,了解周围的开发水平,包括现有楼盘的产品品质、销售价格、管理水平和区域环境,为取得一手资料,陈冬桔甚至如一个行业新人般逐个对周边楼盘进行踏盘。

“这是理所当然的。”陈冬桔淡淡地微笑道,“这些东西你光听是没感觉的。例如,你到一个有可能投资的地方,看见那里的区域环境,你可以想象把你的产品放进来以后,周边将发生什么变化。这样的感受不到现场是无法获得的。”

多年来,陈冬桔一直保持持续关注楼盘的习惯,选择不同的物业、不同区域的楼盘,了解行业的发展水平、市场变化以及市民喜好等等。正是这种尽可能收集最直接的决策资料的要求,锻炼出了对行业、市场的洞察力。陈冬桔说,这都要感谢这种亲力亲为的习惯,让自己能在每一个环节都有所关注,并能在最合适的地方作出果断的决策。

刚柔并济

从1992年由部队跨入地产界开始,陈冬桔便已暗下决心拼到底,“那时就觉得房地产是一个挺厚重的行业,必要的资金和原材料准备都有很大的规模,具有不一般的挑战性。”1995年军企分开,陈冬桔



摄影 薛冬银

曾经有过站在人生岔路口的经历,正是基于这一份强烈的憧憬,她选择了继续留在企业。

12年后,愿望变成了现实。谈及15年的地产生涯所带来的最大收益,陈冬桔毫不犹豫地回答,是意志的锻炼。“一个项目获得成功,或许比较容易。但保利对自己的要求是项目个个成功,这种文化,决定了它的做法,每一个项目都‘认真投入、倾力打造’。”

陈冬桔理解保利的文化特点是“刚柔并济”,意即企业是刚性的,而产品是柔性的。这也正好和她相符。军旅指挥生涯对她来说是一个沉淀,更是将梦想推向现实的一个完美铺垫,“在军队中积淀的指挥能力、执行力对地产生涯的作用是无可替代的。”

刚性的内涵是拼搏,这是保利和陈冬桔共有的行事作风,“勇于拼搏的企业是最有希望的”,坚信“办法总比困难多”;而所谓的“办法”,就是强

调如何学会变通、协调,具备解决问题的能力,柔性的一面得以显现。

“我对团队的要求也是这样,勇于拼搏,有责任感,既能克服苦难,也具备解决困难的能力,房地产开发涉及面太广,项目要成功必须一气呵成,而拼不拼、有没有责任感直接决定了工作的效果。”陈冬桔理解的拼搏并不简单是种精神。

在陈冬桔的办公室里,可以看见古色古香的艺术作品,就连摆放着的花盆下,都别具匠心地铺了一条格子布毯,当谈起对于舞蹈的热爱,对于美的事物的天性追求,更凸显出她与普通女性相同的一面,不同的是,对美的事物的强烈的感悟能力也成为陈冬桔地产开发、营销的灵感来源。闲暇之余,陈冬桔还会经常看张爱玲的小说,她说这不但能使自己放松心情,还能间接地了解上海过去和现在,更能感受上海的文化底蕴,融入这里,然后消化为自己的东西,建设出更符合业主需要的楼盘。

访谈手记

地产如此吸引她

回想起刚到这座城市时,为了让自己尽快了解城市布局、地段等地产市场要素,陈冬桔几乎每天带着张地图,开车在上海摸索路线,直至两个月后了如指掌。同时,她还翻阅了大量的书籍,了解上海和上海人的历史和现在。

现在,陈冬桔及其团队在上海的房产界已越发游刃有余。但她认为,不论过去,还是现在,都不过是人生漫长道路中的某一段,包括将来也是,每一段都是人生的积累,都是人生的体验,只要每一步竭尽全力,那么过程必将最美。

对陈冬桔来说,惟一可以确定的是,再没有任何一个行业能带给她如地产这样大的吸引力。