

第一次见朱光威,是在高铁上,新力组织媒体去南昌总部参观。路程一共四个小时,记者发现除了中午吃饭的时间,朱光威就一直在和同事们讨论工作上的事,初始的印象是忙碌、敬业和认真。 □ 记者 毛天润

地产从业19年 在奔跑中创造幸福无限

——专访新力地产合肥城市公司营销负责人朱光威

我是从业19年的地产人

朱光威2006年大学毕业,机缘巧合进入房地产行业,成为一名置业顾问。在销售的过程中,朱光威发现,想要全面了解房地产行业,仅仅靠对项目的了解不过是冰山一角,朱光威于2009年转岗成为项目策划。项目策划要考虑的东西不仅是怎么样销售楼盘的问题,更多是顺应市场策划活动,根据销售节点推广品牌。因为工作优秀、业绩突出,四年的策划生涯后,朱光威开始进军管理岗位,从营销经理一路到现在的城市公司营销负责人。

记者问道,面临职业生涯每一个转折点,是否都会深思熟虑做决定,朱光威连连否认:“哪有时间去慢慢思考,时间那么紧张,可以说是边跑边想边做决定的。”在总结自己的职业生涯上,朱光威笑着说道:“没有什么一蹴而就,都是慢慢积累经验,找寻方向。”

选择新力不是偶然的选择

朱光威于2019年1月份加入新力地产,决定加入新力之前,朱光威做了很详细的功课,他说“这不是一个偶然的选择”。

在朱光威眼中,选择新力地产有多个原因,第一是新力的发展模式非常快,短短几年就成为南昌本土标杆性房地产开发公司,显然,这不仅仅是快周转就能做到的。第二是公司在决策方面非常快,不会在同一个问题上反复开会讨论,朱光威认为这最吸引他,决策快在很大程度上节约了沟通成本,要知道,在地产人眼中,时间是比金钱更重要的东西。

还让朱光威赞不绝口的是,新力有很明确的“两个四”——在工程品质方面做到四个“零容忍”:材料造假零容忍、工艺造假零容忍、品牌造假零容忍、管理失职零容忍。在产品建造品质方面做到“四化管理”:材料使用品牌化、工艺标准精细化、品质管理全员化、交付品质全优化。明确的制度管理会让新力的发展越来越好。

新力的园林无人可超越

朱光威一直想把新力南昌项目的园林理念带到合肥来,“现在的房子大多数就仅仅是房子,我们的生活不能只是楼宇,还要窗外有园、出门有林,我希望能把这样的居住理念带给合肥的人民。”朱光威说,新

力自有双季草坪种植养护专业团队,小区内会打造四季常青的高尔夫坡地草坪,根据草种的生长属性搭配种植百慕达草和黑麦草,从而做到了一年四季长青,耐寒,耐旱及耐践踏等恢复性极强,确保小区交付很久后始终绿草如茵。

“别小瞧了草坪的维护成本,比盖房子还高呢”,朱光威介绍道,园林设有快速排水系统,在草坪种植底部配有30厘米沙土层,30厘米混合物及5厘米细沙层,整体向下延伸65厘米,目的是让草坪更快排水、更好生长。新力物业配备的是全国顶级的草坪养护团队,定期修剪,使草坪常年保持5厘米的平均长度,让业主回家仿佛回到公园一样的享受。

“而且我们的物业在南昌是排名第一的,等到楼盘交付,合肥人民就能感受到新力的物业是多么无微不至了。”朱光威笑着说道。



我用幸福打造团队

一个新的地产品牌首入合肥,面临的是品牌的推广,团队的融合以及其他不计其数的困难。新力东园项目将于下半年火爆开盘,“按照时间节点倒推,我们现在每天的时间都不够用。”朱光威此时眉头紧锁。据朱光威介绍,新力这个品牌对于团队来说是一个完全陌生的名词,作为掌舵人的他压力不言而喻。他从团队融合开始做起,介绍品牌文化,了解品牌理念,每天和销售人员一起背诵说辞,从白天到黑夜,快速融入、快速接受、快速成长。

新力东园的项目营销总万平是这样评价朱光威的,“他是一个工作狂,他是一个好领导,他从来不会不问缘由地批评我们。”听到下属的评价后,朱光威笑着说:“我一直记着一句话,发脾气是本能,收脾气是本事。”在朱光威的理解中,一个好的领导者,第一是要制定好标准,让下属有制度可循,第二是为下属担责,为下属扛压。“我觉得我的团队很优秀,我们很幸福并且在给更多的人创造幸福,这就是新力想要做的啊,创造幸福无限。”他开心地說道。

我是工作狂 我为家庭忙

当记者问到解压方式时,朱光威思索片刻浅笑着说:“我还真没有什么娱乐爱好,要说有,那就是陪女儿吧。”讲到女儿的时候,朱光威脸上洋溢着满满的幸福感,他感叹道,孩子的成长只有一次,错过就弥补不回来,他享受女儿和他在一起的所有时光,撒娇也好耍小脾气也好都会全盘接收,“谁让我是女儿奴呢,哈哈。”

据了解,朱光威的妻子也是房产营销人员,“我们在一起经常会互相探讨项目的推广计划,经常会在碰撞中擦出不一样的火花,家庭让我放松,也让我不时地迸发灵感。”

朱光威还喜欢看不同种类的书籍,相反他不会特地去看房营销的理论知识,而是散文、游记之类,博取各家之长。“在我的理解中,保持一个输入知识的习惯就好了,专业的东西还是要靠实践来认知。”

东园已来 新力为合肥创造幸福无限

“如果通过简单的描述你们无法认知新力到底是一家什么样公司的话,看数据是最直观的方式。”朱光威介绍道,新力地产成立于2010年,总部位于上海,源于江西南昌,立足全国。新力地产至今9年时间已进驻全国34个城市,累计开发项目100余个,服务超21万业主,实现了新力足迹从区域到全国的跨越式发展。2018年销售额更是突破800亿,位居中国地产31强,成为销售排行榜中排名提升最快的公司之一,2018年荣获“中国房地产百强企业——成长性TOP10”。

不仅如此,集团还下设地产、物业、商管、教育、便利配套等多板块产业,包含“区域商业购物中心”、“城市级大型购物中心”、“社区型商业综合体”、“超甲级写字楼”和“多功能精品公寓”等五大商业产品线。

新力东园作为新力集团在合肥的首个开山之作,位于合肥市瑶海区明皇路与王岗路交口西北角,目前临展厅已开放,售楼部也将在9月初正式面世。问到下半年的计划,朱光威自信地表示:“用心经营好东园这个项目的同时,争取多拿地。”