



# 碧桂园在南通 | 11载耕心践行者

2022年,是碧桂园进驻南通的第十一年,这一年碧桂园南通区域将继续深耕江海大地沃土,为客户缔造更多美好生活。

## 共建美好南通

## 共迎南通新一年

2022年,南通万象更新,也迎来碧桂园在南通的第十一年。而过去的2021年则是碧桂园进驻南通的第十年,是具有里程碑意义的一年。

改变的,是日复一日的美好积攒。不变的,是初入南通的简单初心。碧桂园见证南通十一年城市发展。

每一步探索,让碧桂园更懂南通、更懂

南通居民。未来,碧桂园将以加倍的诚意与专注,持续倾听城市、倾听客户,用心做好产品与服务,与您共创更多生活场景。

碧桂园的项目在区域内可谓是炙手可热,深耕十一年,更是获得众多业主、媒体及政府的青睐。为创造更多幸福空间,光2020年南通就创造4个星系项目入市,2020年相继开盘,接连告捷。



## 从0到116436

## 致谢时代的选择

2012年,碧桂园首进如东,倾心打造高端人居,将品质生活带给1852户业主。

2013年,南通开发区地块定名南通碧桂园,宣告正式进军南通市区,拉开了碧桂园在南通“围城之战”的序幕。

2018年-2021年期间,连续交付了南通市区翡翠华府、时代都会、云樾东方、林

肯公园,如皋龙游湖、颐和樾园等诸多项目,贴心的交付过程,优秀的交付品质,所想即所见,所见皆美好,得到了南通业主的一致好评。

对一座城市最深的敬意,潜心耕耘,2019年碧桂园携海棠系产品问鼎海安,至此,碧桂园覆盖南通7城。

## 人物专访

## 匠心追求者——杨红建总裁

杨红建先生2007年5月加入碧桂园集团,先后担任无锡、宜兴等多个项目总经理、苏皖区域副总裁、沪苏区域副总裁,现任南通区域总裁。其间,先后获集团“优秀项目总经理”“杰出执行总裁”等称号,2020年获得碧桂园“杰出人物”荣誉称号。

去年的三四季度,南通的房地产市场确实承受了很大的压力。在大多数人信心开始动摇的时候,碧桂园南通区域总裁杨红建先生却给出了不一样且坚定的答案:“碧桂园南通区域一定会继续深耕,并时时刻刻提升自身的竞争力。”

杨红建先生表示,碧桂园从2012年首进南通到现在已经走过了11个年头,开发了50多个项目,这个销售额破200亿的区域,底子还是很牢固的。

“在分区管理更精细化的调整下,我们一个是坚持继续深耕,一个是坚持提升品质,还有一个重要的方面是口碑的维护和建设,这是碧桂园南通区域接下来的重点工作。”杨红建先生分享道。

确实,在经历了快速的成长周期后,南通楼市开始静下心来,在回归理性的通道中,像

碧桂园这样的房企开始在一系列的企业运营以及管理上下功夫,有句话说得好,机会永远是留给那些做好准备了的的人的。

首先是深耕的准备。未来的南通,将重点融入和服务全国构建新发展格局,着力打造跨江融合样板和沿海崛起龙头,更高起点推进全方位融入苏南,全方位对接上海,建设江苏“新苏南”、上海“北大门”,成为深层次推动长三角一体化发展标杆城市。

其次是产品的张力提升。杨红建先生提出了“深耕南通、口碑相传”的8字理念,并延伸出“全竞提升、强基固本、诚信经营、完美交楼、骄傲社区、文化自信”的24字自我要求,这是碧桂园南通区域的内功修炼秘诀。因为现在的南通市场中,买房人的要求在提升,倒逼企业去夯实产品的竞争力,面对挑剔的客户,就需要在提升基础产品力、服务力以及丰富产品系等方面发力。

事实上,无论是深耕南通的坚持,还是产品+服务端的内功修炼,在碧桂园南通区域的眼里,未来的征途并不止于此。“希望社会因我们的存在而变得更加美好”,这句话也不仅是企业使命,更是企业责任。

## 品质为基

## 碧桂园筑就人居精品

南通碧桂园,精耕11载,秉承“安全和质量是我们的生命线”理念,在政府的信任与嘱托下,将工匠精神,精细化管理做到极致,提供更多更好的建筑精品。

如碧桂园·公园星荟,作为省住房城乡建设厅关于召开住宅工程质量信息公示现场观摩会指定观摩项目,展示了碧桂园的匠心和精工品质。

公园星荟以推进质量信息公开,促进住宅品质提升为使命,给观摩单位现场重点展示了项目精密砌体样板、厨卫防水及实测实量样板、室内主体砌体实测实量样板、外墙内保温及陶粒隔墙板安装样板、YKK系统窗隔热、隔音、淋水样板新工艺,诠释了龙头房企品质标杆的打造过程,获得观摩对象的一致认可及肯定。



# 通邻 碧聚 11年 美好

