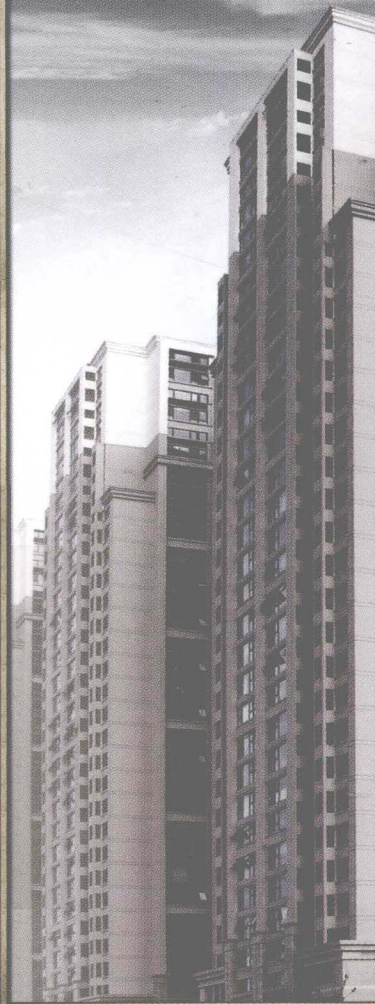


【长篇小说】

畅销楼盘



【长篇小说】

畅销 楼盘

重庆出版集团
重庆出版社



图书在版编目(CIP)数据

畅销楼盘/蒋松著. —重庆:重庆出版社,2012.08

ISBN 978-7-229-05121-1

I. ①畅… II. ①蒋… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 077975 号

畅销楼盘

CHANGXIAO LOUPAN

蒋松 著

出版人:罗小卫

责任编辑:钟丽娟

责任校对:何建云

装帧设计:八牛



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路205号 邮政编码:400016 <http://www.cqph.com>

重庆出版集团艺术设计有限公司制版

自贡兴华印务有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL:fxchu@cqph.com 邮购电话:023-68809452

全国新华书店经销

开本:720mm×1 000mm 1/16 印张:16.75 字数:231 千

2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

ISBN 978-7-229-05121-1

定价:28.00 元

如有印装质量问题,请向本集团图书发行有限公司调换:023-68706683

版权所有 侵权必究



赵聪灵这两天变得有些神思恍惚的,时不时吁一口长气,又吁一口长气,像酝酿人生大抉择前的躁动不安。吐了一阵气之后,他毅然打算炮制一份掺有水分的简历去应聘。他本不想这么做,但他最终这样做了。怪只怪前天《江边晚报》刊登的阳光国际城项目公司“求贤榜”,载明“推广部经理年薪30万”太有诱惑了,这相当于他目前工资水平约7年的收入。这样,买不起一处蜗居的他坐不住了,说什么也想抓住这个机会,宁愿放弃在旁人看来风光神气的记者不做,也想跳槽,向兴旺发达的房地产业投怀送抱去。他偷偷保存了一份报纸,时不时拿出来翻看一下招聘推广部经理岗位的要求:有突出的写作能力、三年以上房地产推广从业经验。前一个条件,赵聪灵有自信,而且大学学的也是市场营销,但后一个条件,他没有相应履历。没有,就只好投其所好炮制一个相应的履历了。拿着一份掺有水分的应聘简历,来到位处繁华地段的芙蓉大酒店写字楼18楼,走进国内鼎鼎有名的阳光事业置业集团·江边阳光国际城项目公司参加面试,赵聪灵不免还是有些慌神,心里头七上八下的,拿不准结果会是

怎样。

不过,他生出了“不妨碰碰运气试试看”的态度,心理上也就坦然了许多。

赵聪灵做记者已有三年多,见证了近几年来江边市乃至全国房市像施了尿素的林子一般欣欣向荣、房价快速上涨的局面,也忍受着自己的“望楼兴叹”,看多了房地产商迅速发财,房地产业的从业者们——尤其是那一批牛气十足做房地产营销的人拿着高薪,一般都购置有两套房,周末开着私家车带着家人或邀三五朋友去农家乐钓鱼,牛气十足地享受着西方国家中产阶级的那种洒脱生活情调。而他仍住着出租房。虽然,他在采访中也偶尔得到开发商送给的一个小红包,算是揩了一点房地产业红火发展的丝丝油腥,但无力买房。本来,房地产对他来说还有“夺爱之恨”。28岁了谈过一次恋爱,就因为没有一处安身立命的地方,女友最终同他“拜拜”了,投向了一个做房地产营销经理的男人的怀抱,因为他有房有车。想起这些,赵聪灵有些无地自容,也不知道现在自己居然也想去做房地产业,算不算是投降?声誉、风光、地位是什么?如果没有好的经济做垫底,这一切都是虚的。眼下,遇上全国知名的阳光事业置业集团在江边市的首个千亩大盘招聘推广部经理,年薪高达30万,他怎么不怦然心动呢?

赵聪灵被这30万年薪挠得神思缥缈、心底痒痒,外出采访都心不在焉的。晚上,他在床头辗转反侧,便爬起来写构思好的应聘简历。他打算好歹去搏一搏这一个难得的机会。

不是说年轻人要有闯劲,要有冒险精神么?赵聪灵虽然没有操盘的实战经验,但他也算勉强熟悉这个行当,熟悉那些搞房地产策划的人,知道一些忽悠购房者的伎俩,也懂一些房地产营销的基本知识;他自觉有一个机灵善于变通的脑子,也是一个有学习能力的人。他自信通过快速学习、随机应变,便能把这个推广部经理的角色像模像样地担当起来。

面试他的中年人长着一副娃娃脸,笑靥有些可爱,说话爽快,喜欢拐拐脑壳。他眼珠的灵转反映出思维的活跃,又喜欢把玩办公桌上的一尊不倒翁。赵聪灵一见面就对他有一种亲切感,却又不无紧张造假的履历

会被看出破绽来。

中年男人瞅了他几眼,先自我介绍说:“我叫董宏理,阳光国际城项目的营销总监。”

“董总好!”赵聪灵满脸堆笑地递上了自己精心加工的简历,一连递上去的还有三篇曾发表在《江边晚报》上的分析江边市房地产市场状态的文章。董宏理接过来,边看边让赵聪灵做自我介绍。

“好,好!”董宏理看着,下意识连连说了几个“好”字,“我们项目正在寻找一位超级写手。”

董总监的兴奋情形,让忐忑的赵聪灵好生意外,瞬间升起了自信,绷紧的心绪也随之爽然轻松了。

“你做记者,职业很不错啊,怎么要改行?”董宏理问。

“我是学市场营销的,想挑战一下自己,也想把生活过得更好一点。”赵聪灵回答。

“好!好!我欣赏你敢于挑战自己,希望把生活过得更好!”董宏理说话像是伯乐相遇了千里马似的,“我曾经对求职的人说过:你想问投资方向吗?来做房地产吧!你想跳槽挑战自我吗?来做房地产吧!想把日子过得更好吗?来做房地产吧!你想为建设祖国新面貌做贡献吗?来做房地产吧!”

董宏理的幽默与随和,逗得赵聪灵忍不住开心地笑了。赵聪灵认定眼前的中年营销总监是一个有性情、有些另类风采的人。几分钟的交谈,他们之间的距离就近了很多。

“希望你加盟我们的团队。”董宏理晃晃脑壳说,“中国房地产的青春最少还有20年,够你发挥的!而且,房地产是改善世界形象和人民生活质量的事业,是光荣而伟大的事业!”

赵聪灵喜笑颜开地点头说:“是的,要是有机会,我非常乐意跟随董总再闯房地产江湖。”他打心眼儿喜欢上了眼前这一位性格开朗、说话又有点张狂的营销总监,在他手下做事会是一件幸福的事情!他又隐隐感觉似乎碰到了一种职场的缘分了。

“如果录用你,你什么时间可以来上班?”董宏理接下来问。

赵聪灵说：“大概三五天吧，得向报社辞职，做一些工作上的移交。”此时，希望的火苗好像在眼前跳跃了。

董宏理又问：“我们的年薪结构是基本工资 + 补贴 + 季度奖 + 年终奖，正式录用年薪可达 30 万，你能接受这种计酬方式吗？”“没问题！”赵聪灵压着内心的狂喜回答，“如果有幸被董总关照录用，我首要考虑的是怎么把工作干好，为公司创造价值！”

“好，好，我欣赏你！后天听公司的最后通知。”董宏理身子往椅子背一靠说，用无比欣赏的眼神微笑着看着赵聪灵，又表现出来达到招聘目标、收获理想人选的神色。

面试完后走出阳光国际城项目公司办公楼，赵聪灵头脑似乎有些晕乎乎的，他发现城市的天空一派秋高气爽，五光十色的街景分外明亮，芙蓉路上的车流也像清江流水一般特别顺畅，林荫树上几声秋蝉也叫得特别爽人。他禁不住地想，是不是人生真的要走好运，会迎来一个转机了？

2005 年 7 月中旬，赵聪灵接到了阳光事业置业集团江边分公司人事部的电话，他被录用了！不过，还会有一个月的试用期。试用工资是月薪一万，不计奖金，如果同意两天内回复，一周内到公司报到上班。

“我同意！三天内我来公司报到上班。”赵聪灵不假思索地答复。

录用虽然在他的期待之中，但挂了电话他同样欢喜得跳了起来。当天中午，他没有去食堂吃快餐，而是独自跑去外面的店子炒了两个小炒，痛快地喝了一瓶啤酒。下午，他便写好请辞书交给了报社。起初，赵聪灵本想找报社领导通融一下关系，先请假一个月度过试用期，再行决定，因为做记者毕竟是一个难得的差事啊！但念着高薪，他最终横下了破釜沉舟的决心。

“为 30 万年薪而奋斗！”他关起门在出租房里大喊了一声，便毅然写了辞职书。

正式来到阳光国际项目公司上班，赵聪灵实现了他人生轨迹的转变。人事部给他在分隔办公区安排了座位。这是推广部的小办公区，他坐的是最后靠窗的大空隔经理位子，颇显示出了堂堂经理的区别待遇。董宏

理亲自到场,介绍他与推广部、邻座会员俱乐部的同事们礼节性地见面。上班当天,董宏理给了他一大叠有关阳光事业置业集团与江边市阳光国际城项目的相关资料,让他突击学习,尽快熟悉。与他一起进公司的,还有一位刚大学毕业的女孩子谢晶,她负责公司网站维护。这几天,赵聪灵全身心地投入学习,不单熟悉企业资料,回到家里也使劲地学房地产营销推广的知识,连上厕所都拿着书本。他希望加紧学习弥补自己工作经历的缺陷,以便能够尽快进入“推广部经理”的角色,把以后的工作像模像样地干好。

在赵聪灵试用期的第五天,阳光事业置业集团的亿董事长傍晚从北京总部飞抵江边市,对江边市分公司负责开发的项目进行考察。

亿董事长有点御驾亲临的味道,公司的上层都忙于去机场接车等接待工作,员工们事先已把办公室整理得清清爽爽了。上午,亿董事长一行莅临办公楼,稍作停留即由刘总经理及几位副总陪同视察项目工地和营销中心。而后,又返回分公司办公楼听取工作汇报。

赵聪灵走进会议室时,扫眼看到公司高层领导差不多都已到齐,围着椭圆形圆桌落座,亿董事长单独坐在靠墙的一个端头,背后墙上悬着启功书写的遒劲字幅“日正中天”,两边墙角摆放着生长旺盛的文竹盆景。因其体形比较健硕形态镇定,显得稳如泰山,有一种君镇天下的神采。他与其他几位中层干部列席会议,就坐在外周的一排坐凳上。赵聪灵第一次参加公司的高层会议,觉得会场显示出一种煞有介事的氛围。

会议由刘总主持,先由抓工程、后勤采购、营销、行政的几位副老总做工作汇报。

“刚才听取了各位同志的项目前期运作情况介绍,感觉大家在刘总的领导下都为江边市阳光国际城项目做了大量工作,付出了很多辛苦,在此我代表集团公司向大家表示感谢!”亿董事长的开头语显得有些官方色彩,但说话利落,没有那些嗯嗯啊啊的拖泥带水。

掌声响起。与会人士一个个正襟危坐。

大家心里清楚,房地产属于风险投资,而阳光国际城是江边市首个千亩大盘,又是城郊规划版图上的一个拓荒项目,片区缺少人气,也没有城

市功能配套；建筑设计在考虑了外形效果之外，又面临着户型优化设计的难题。这样一个拓荒项目，有什么非常策略把它做起来呢？并且销得痛快卖个好价钱呢？无疑，压力是摆在眼前的！再有，从前期楼市状况调研结果看，江边市作为一个省会城市，开发企业多到数百家，每年开发量有1200万平方米，而且在逐年增加；江边市城市不算大，常住人口和流动人口加起来不到300万，房价相对于中部省市也是价格洼地，等等。这些市场大环境，都让项目开发的预期面临着很大的挑战。

董事长又呷了一口茶水，接续说：“面对压力和挑战，就得思考对策。我们可以打世界知名的日本建筑大师——安田鸠山为项目担岗设计的响亮牌子，超前的建筑风格与小区规划也有卖点！另外，还可以在园林规划及相应配套等可塑空间上，也力图塑造出更多的优势卖点来，尽力弥补项目位置偏的劣势。重要的在于推广营销，营销是项目最大的悬念。阳光国际城要做好项目解读、整合与提升的文章。打造出项目的品牌效应，注重推广策略等等，都很重要！我们这个项目规划三个组团，将分三期开发，周期预计六年——开发周期过长也潜藏危机。一定要打造出品牌效应来，没有强势的品牌效应，就难以做到市场营销的可持续性。

然后亿董事长把目光投向了董宏理，声音低沉而又和颜悦色地说：“董总，你是集团的操盘高手，江边市阳光国际城能解读成什么样子，能塑造出一个什么样的品牌，达到一个怎样的价值高度，营销要有什么样的策略，主要靠你了！”

会场附和着发出了一些笑声，凝重的氛围有所松动。董宏理扭扭脑袋表示领了令牌。

“一个总投资30余亿，总建筑面积超过100万平方米的大项目，现在就交到你们手上了！我相信成事在人，事在人为！我希望它在江边楼市显示出一个千亩大盘的强势冲击力与影响力，写出新的市场奇迹！”亿董事长的言辞突然变得分外响亮。

工作人员给亿董事长的茶杯续了开水，亿董事长打开了刚刚添上开水的茶杯，一股热腾腾的雾气便弥漫开来。他吹着热气吸了一口，精神再度被热气鼓舞起来：“我希望阳光事业置业集团像狼一样进入江边楼市，

不单能激发起江边市房市的活力,也是一匹抢夺市场最凶狠的狼!我希望江边国际城项目公司是一个具有战斗力的狼性团队。市场竞争,鹿死谁手,就看你们的了!”

亿董事长的训话神振气振,仿佛把会场的每一个人都拔高了一节似的,也将千亩大盘即将入市的工作氛围带入了临战状态。项目的前期工作虽已有条不紊地开展了半年多,入市的大致时间也已初定,但眼下董事长的亲临督阵,气氛就变得不同寻常了,大家似乎才感觉到了大任压头、伟业在肩,几十个亿的投资绝不是闹着玩的。所以,与会的高中层干部一个个表情凝重,全然不见了平时从容闲适的情态。

“我们期待着江边阳光国际城能够再续公司这一个大连锁品牌的辉煌,成为集团公司发展的一个新的里程碑!”

掌声再次热烈地响起,震得墙角的凤尾竹也微微摇曳起来……

赵聪灵列席了公司的高层会议后,就像一个体质虚弱的人被突如其来的热浪一蒸中暑了一般,心惶惶地发起虚来。回到办公桌前坐下,他发怵地想,自己太财迷心窍了,胆敢伪造工作经历应聘到这样一个大楼盘做推广部经理,未免也太莽撞不知深浅了。要知道,自己虽然学的营销专业,但对于房地产策划营销只是看了一些场面,懂得一些皮毛。就像一个混进军营来的前线指挥官,眼看元帅临阵督战、战事就要打响了,而自己却是一个没有上过前线、打过一场实战的人,怎么办?等着做“马谡”吗?瞟一眼窗外,天空灰蒙蒙的正飘着霏霏秋雨。赵聪灵一再后悔不该心血来潮、不懂深浅地贸然跳这个槽。他萌发了打退堂鼓的念头,是不是想办法再重返媒体?

中午,赵聪灵在写字楼夹层的餐厅心思不宁地吃着午饭。董宏理没有陪同亿董事长去吃饭,他打了盒饭,一眼瞅见推广部赵聪灵经理单独占有一张桌子,便走了过去。赵聪灵连忙起身迎接。董宏理晃动着头说:“都是自家人了,何必搞得那么客套?今后莫要再这样。”

董宏理坐下来大口吞了两口饭,抬起头来问:“你今天第一次参加公司的高层会议吧,有什么感觉?”

赵聪灵笑了笑说:“感觉公司的高层会议挺严肃的。亿董事长那么年



轻,挺厉害,是一个干伟业的人。”

“你没感觉,董事长把楼盘成败的主要任务压到了我们营销团队的头上吗?”董宏理边反问,边埋头吃饭。

赵聪灵露出了一脸歉意的笑,转口说道:“董总,看来你在董事长的心目中重量挺足的。”

董宏理说:“我不在乎这个轻重,我在乎的是怎样把这个千亩大盘营销好!”他又冲赵聪灵问,“项目工地、营销中心你去看了吗?”

赵聪灵摇了摇头:“我这几天在熟悉书面资料和公司网站。”未等董宏理开口,他又申辩道,“您看,下班去呢,营销中心又下班了;午休去呢,又没公交车,不方便。”

“这样吧,今天下午我领你去项目工地看看去,中午在办公室休息一下,下午两点半走。”董宏理三下两下把盘子里的饭倒进了肚里,告辞先走了。

赵聪灵感觉董宏理总监是一个急性子、有艺术气质的人,随意中流露出一种“腹有诗书”的自信与洒脱不羁。但赵聪灵还是摸不清他的深浅,又害怕董总是高手,会最终看破他从业经验的缺失。

下午,董宏理开着公司派给的“奥迪”领着赵聪灵去工地。途中赵聪灵说:“公司租这么豪华的办公楼,买豪华车,阔气呀!”董宏理眼睛注视前方,摇了两下头说:“这是公司的实力,也是面子问题。我这个当兵的只能开没面子的车,刘总开的是一百几十万的奔驰呢,其他几位副总也是七八十万的豪车。”

赵聪灵咂咂舌,又找话头说:“‘阳光国际城’案名挺大气的。”

“当然,我们是一个倡导国际化居住理念的大盘嘛,而且阳光事业置业集团也是一个有国际理念的大牌房地产公司。”董宏理自豪地回答。

位处河西的阳光国际城项目虽与市区河东只相隔了一条河,但从市区的办公场所驱车前往,也要过几处红灯拐几处弯,有一段路程。过南二桥引桥,车驶上了一条新修的河西大道,再打一把方向盘便停到了先行建好的会所前的广场上。清江是城与郊的分界,举目四望是一片平整的土地,蔓生着茅草,秋风空旷地吹拂。广场入口有两根标志性的蓝色参天方柱挺立两边,直指蓝天,格外地显眼。广场两侧新植的风景树绿色未退,

被雨水淋得闪亮。细细的秋雨也把广场的大理石地板洗得清清亮亮的，纹理明晰。广场宽敞气派，中心的一处观赏性浅水池在微风中清波荡漾，太阳下鳞光闪闪，惹得赵聪灵情不自禁地走到池边，伸手拨了一把水。

董宏理在一边悦色悦声地说：“看来亲水是人的共性哩！告诉你，按园林设计的创意，这个观赏水池就是江边市母亲河清江的缩影，今后做推广也是要突出的一笔。”

赵聪灵点头领会，跟随董宏理走进了会所，也就是现在的营销中心。售楼小姐们一个个笑靥如花冲董总打招呼。赵聪灵看着这十多个身着职业装淡施脂粉的美女，一时乱花渐欲迷人眼，觉得阳光国际城的营销中心真是名媛荟萃。房地产营销部被人誉为是美女扎堆的地方，但一般的营销部也不过是平常姿色杂有一两个美女，像眼前美女如云的场景却难得一逢，似乎也显示出来这个千亩大盘的实力与形象。赵聪灵目迷五色，竟然没有反应过来董总正在对负责营销的罗经理介绍自己。“赵经理，看美女看入迷哩！”董宏理加大嗓音才把他唤醒，惹得全场哄堂大笑。

董宏理把赵聪灵与罗经理做了相互介绍，然后冲罗经理说：“赵经理负责推广部工作，你们俩是左手和右手，他的工作今后你得多多支持关照。”

罗经理发出了一串铃铛般的笑声后答：“看董总客套的，都是自家人！需要我做的，没得说。”

赵聪灵觉得这个而立之年看上去比较成熟的罗经理，也是美少妇，性格爽朗，声音好听。

罗经理向董宏理反映起营销中心的人流状况：“公司怎么还不打广告呀？售楼部现在的来客很少，大家都有些无所事事的。还有，公交车怎么还没通呀？客人都怨言来这里太不方便，要多偏有多偏，打的来却没有的士回去，还得步行走过清江南二桥去坐车。

董宏理笑笑说：“把你们美女们的魅力使出来，把上门的客户一个个地笼络住嘛。”罗经理说：“就算我们的美女把所有过来的客户拴住，也只有那么多呀。何况来的客户中还有女性，她们看着我们的美女还有嫉妒心呢。”于是大伙一起哈哈地乐。笑过后董宏理便说：“公司的推广很快

会启动,这个空当,你就多给姐妹们做些营销技能培训吧。公交车的事,公司也正在努力争取,相信很快会开通了。”

罗经理不再说什么。董宏理便给赵聪灵解说沙盘,沙盘做得玲珑剔透又显大盘气派。第一组团中间是塔楼,两边是板楼,正是一个莲花盛开的意象,便与东方禅宗文化挂上了钩;整个小区设计有一个中轴线,还有一些回廊,汲取的是江边市千年学府清江书院的建筑特色,体现本项目国际化建筑风格的小区与地方传统建筑风格的有机联系,显示出融合中西深厚文化的内涵。塔楼与板楼的错落分布,“莲花盛开”的意蕴便显示在建筑规划艺术上,又成功解决了通风采光的问题,宽楼间距也让住宅私密空间得到强化,其中被中心花园隔开的最大楼距达200米,更是一种奢华的人性化生活尺度……这些都是本案在今后推广中应当突出来的卖点。赵聪灵悉心聆听,连连点头,脱口赞叹:“董总,营销中心整体气派,很能勾起人对一个品牌千亩大盘的联想啊!”

“你这话说得对!我们这个有未来意义的楼盘,首先得来势不凡,给人不同凡响的第一印象。”

从营销中心走出,董宏理又领着赵聪灵把项目第二组团、三期的红线图都看了一遍。回到会所前面的小车边,赵聪灵情不自禁地又朝营销中心看了几眼。这细节又被董宏理看在眼里。上车后,董宏理不以为然地问:“小赵,今天看营销中心的如云美女看花眼了吧?”

被人看破内心,赵聪灵有些不好意思起来,便“跛子拜年就地一跪”地说:“爱美之心人皆有之啊!美女们都是董总搜罗过来的吧,那,董总就比我更懂得审美爱美了。”

董宏理哈哈大笑说:“我是出于营销目的,想用美女把上门来的客户一个个拴住。”

“美女的确是一种微妙的促销暗器。”赵聪灵附和。

“小赵还没找女朋友吧,正好!我给你提供机会,今后让你常来营销中心走一走,一面了解营销一线的情况,搞策划不了解前线情况不行;一面让你有机会接触美女,在这百花丛中选中一个女朋友。”董宏理扭头瞟了一眼赵聪灵,转口说道。

赵聪灵心动了一下。他来到营销中心,看到百花摇曳、明眸闪闪的场
景,就生出一个闪念:这群闪闪的眼眸中,有他一颗宿命的星。他打趣道:
“那我得谢谢领导的关怀。”然后又说,“董总是不是也在中间物色了一
个啊?”

“我啊,中年人了,只有赏花资格,不可以采花了。”

“董总也可以考虑小蜜啊。”

“小赵,花儿有时宜赏不宜摘啊,再说了,兔子不吃窝边草嘛。”董宏
理摇了摇头说。

车过南二桥便到了南郊公园。这里雨已停歇,天空映出淡淡的阳光。
董宏理突然提议逛一逛南郊公园。赵聪灵扭头看着董宏理,有些弄不明
白董总怎会在上班时间带他去游公园呢。

南郊公园是一处自然山体改造出来的公园,有盘山公路穿行在葱茏
的树木中直达山顶。雨后的公园一派湿漉漉的清凉的绿色景象,游人寥
寥。风透过车窗扑在脸上溜进张开的嘴里,有一种雪糕余味的凉爽丝甜。
赵聪灵立即感慨董总的确是一个格外有文艺气质的人,带他来溜达一圈
雨后的公园,不失为一份别样享受。董宏理把车开到山顶后,选一处能看
见清江对岸阳光国际城工地的地方靠边停了下来。然后,董宏理从车上
拿出一块毛巾擦干了一条坐凳上的雨水,邀赵聪灵同坐。董宏理说:“小
赵啊,哲学家教导我们,隔着距离看问题会更明晰更清醒。现在我们俩就
隔着距离来看阳光国际城的项目,我们都冲河对面看,能看到什么?”

一眼望去,透过树枝可见清江在枯水时节单瘦的身影,河床中央的江
水清明如链。河西岸一马平川在昏暗的雨雾里空阔、寂寞地延伸。阳光
国际城被围困在茅草之中,一堆黑乎乎的手脚手架宛然一处孤岛,在寂寞地
沉思。只是那分立项目入口的两根标志性蓝柱子特别醒目。远处可见零
零落落的一些民房,再远处是隐隐苍山。赵聪灵忽然想起一句名词来,便
脱口而出:“天苍苍,野茫茫,风吹草低见民房。”

董宏理一手拍到赵聪灵的手背上,夸奖道:“没错,说得好!不愧为江
边市的才子。”又问道,“你说,我们的项目建在这一片茅草丛中,会有人
来买房吗?我们该怎么把房子推销出去?”

一语,把赵聪灵的心思问了出来,让他内心震动了一下:是啊,这荒郊城外开发的大住宅项目,会有人过来买吗?做记者的经历让他也了解到,目前江边市的开发楼盘基本上依托着商圈寻找空隙地块,从位置好、生活功能便利等考虑问题搞项目,推广上也是以“坐拥城市繁华”“打造城市CBD”等等做卖点。像阳光国际城特立独行找到这荒草萋萋的地方大兴居家土木,实在匪夷所思。江边市民谁会吃错药了,跑到这偏僻荒凉的江对岸茅草丛中来买房居家呢?随后他又联想到了以后的工作:我这个尚未入道的“房地产策划经理”,能够把一个荒凉的千亩大盘推销出去吗?我做这个“推广经理”是不是“国际玩笑”开大了?赵聪灵一时愣头,答不上话来。

董宏理一副漫不经心的样子,捡起一颗石子顺手扔向树林,打得树叶发出一片沙沙声。董宏理随口又说:“再问问你,你们江边市名字的由来是不是城市发展在清江的一边,故取名江边市?”

这个提问好像特意给赵聪灵一级台阶下。赵聪灵连忙回答:“是的,解放初期生产力水平低,物力财力欠缺,省会就确定在清江的东岸发展,西岸仍然是农业生产区和菜农地。因为河西有一个千年学府清江书院,有历史文脉,新中国也选择在这一带建立了江边大学、江边师范学院、商学院等几所高等学院。改革开放后又在这里建立了高新开发区,因此河西也是省会的高教区和有名的科研硅谷。”答完了他又琢磨,董总刚才提问分明是在考自己,可是怎么再问出这么一个低级的问题,把我从窘迫中解救出来呢?

“哦,那市政府现在怎样规划建设河西新的城市呢?”董宏理再问。

赵聪灵如数家珍地回答:“现在市政府提出要在河西再造一个‘江边市’,河西新城区发展规划出了五个组团,有新市府组团,其他三个组团都是以原有乡镇所在地划分,我们这个项目属于大学城组团,靠江边临高校,也是离中心城市最近的新片区……”这些,对于记者出身的他来说,是随时可以脱口而出的知识。

董宏理听着听着,显得很开心了:“小老弟不错啊,对江边新城区的规划了如指掌。你说的这些,其实都可以成为我们项目的卖点!阳光国际

城项目是江边城市发展战略的西起点,如果我们把它操作成功了,你我对这一片新城区享有开山之功。”

赵聪灵勉强地笑了笑,心头却被凉风吹得虚飘飘的。

董宏理说:“世上无难事,只怕有心人。阳光事业集团发展近十年,已在全国 10 座城市拥有 12 个开发项目,基本上不拿成熟城区的地,开发模式是选择城市的新兴地带,主要面对青年白领营销。也就是说,阳光事业乐意做具挑战性的项目。所以,我们也需要勇于挑战的人才。小赵,我们公司是全国知名的地产企业,前来应聘你这个岗位的人一大堆,我力举你,最终选择你,相信没有看错人!你好好把你的文才转到商业上来吧,在阳光国际城的推广上好好写出浓墨重彩的一笔。”董宏理的话语似一位长者,又像亿董事长那样显露出稳操胜券的底气。

赵聪灵听着这番话比吃什么都快意,也像被打了一针兴奋剂一般,士气陡然提升起来。

董宏理接着说:“又回到我问你的第一个问题,我们把这里的楼盖好以后,你说会有人来看房买房吗?——有的!不单有,我们的营销目标还要力争吸引许多的市民来抢购,还要吸引高素质的中青年白领金领阶层成为我们的业主。阳光事业置业集团有成熟的开发理念与操盘手段,我们要把项目建成江边市的地标性建筑!让首个千亩大盘撼动江边楼市。做房地产策划应当明白一个道理:房地产卖的不单是钢筋混凝土的房子,卖的是生活方式,是文化。”

董宏理接着又道:“莫因为项目位置荒僻就灰心丧气,如亿董事长在会上说的,其实项目有许多的优势资源可以挖掘整合。如果我们推广营销到位,我们就能把项目打造成大品牌,促成热销效应!”说话是不疾不徐平心静气的,这让赵聪灵浮动不安的内心也平复了很多。

说时,手机响了,董宏理接起:“哦,刘总啊……我在项目会所……好好,我马上赶回来。”放下手机,董宏理说:“小赵,我们回去吧,刘总找我有急事。”

赵聪灵不知道公司有什么急事,想问又没问。十月小阳春,车子下山一路清风扑面,让人感觉说不出的爽快。赵聪灵感觉头脑醒豁了许多,