齐鲁晚报

相亲会给水城添一抹浪漫

本报记者 凌文秀

龙腾水城——龙回首

今日聊城2012年春节特刊

几年前流行选秀，超女快男特别吸引眼球。这几年转而开始流行相亲，《非诚勿扰》、《我们约会吧》，一档档相亲栏目火起来。2011年，在这个齐鲁晚报·今日聊城落地两年的日子里，齐鲁晚报·今日聊城举办的水城相亲会也走进聊城市民的生活。

相亲会大事记

2011年，我们举办了四场相亲会。4月30日，我们与您约会在春天；6月18日，本报今日聊城创刊两周年，精英白领相约中国运河文化博物馆；七夕节，单身男女们在植物园共度浪漫七夕；11月12日，在龙堤寻找可以执手一生的TA。

其实，早在2010年11月，本报就在星光水晶城小区"小试牛刀"，幕后策划并与小区部分居民一起组织了一场相亲会。

2011年4月18日，本报聊城首场相亲会正式报名。喜人的是，报名很火爆，年龄段从1936年生人到1993年生人。庆幸的是，水城集团免费提供场地，在依柳傍湖的水城广场上800多人众里寻TA。荣幸的是，首场相亲会就列入2011年度聊城市五一文化旅游节活动，成为12项节庆活动之一。

6月，"仲夏之约"白领专场相亲会开场，见证了100多位白领精英的邂逅。

8月6日七夕节，500多人雨中浪漫寻缘，更有小梁和小刘情定七夕，给本报送上喜讯。

11月12日牵手1+1公益相亲会上，6000多市民龙堤寻缘，成功"嫁"出本报资深编辑一名。

记者感悟

很多人问，"你们的相亲会成了多少对？"我常回答，"没回访过，不知道。"因为有些人希望和大家分享爱情的甜蜜和喜悦，会给我们打电话甚至来给我们送喜糖；而有些人觉得爱情是两个人的事儿，只要彼此会心一笑，就是全世界了。在此，祝福在相亲会找到爱情的人们将爱情幸福地进行到底。更祝福那些仍在寻找爱情的单身男女，众里寻TA千百度，蓦然回首，或许那人就在我们的相亲会。

未来，还有更多场相亲会，我们期待能为更多寻爱的人找到爱情。

活动背景

我们记录水城爱情

"蒹葭苍苍，白露为霜，所谓伊人，究竟在何方？"在都市有这样一个人群，他们条件优越、工作努力、生活态度积极，却迟迟走不进婚姻的大门，成为大龄剩男剩女。据全国妇联中国婚姻家庭研究会的《2010年全国婚恋调查报告》数据显示，按全国1.8亿单身人士计算，加上8000万父母，目前中国有2.6亿人为择偶而忙碌。

相亲会这种形式，最初看到的只是一张单薄的信息卡，密密麻麻列满"收入"、"工作"、"房子"、"车子"等冷冰冰的条件。不禁有人质疑：当相亲成了赶集，还能给单身男女几多爱情的期许？

很多单身男女这样调侃：不在相亲，就在去相亲的路上。如今恋爱自由、婚姻自主，年轻人有了"选择权"，仍有不少人难逃"剩"的厄运。川子在《我要结婚》中嘶哑地唱道，"这个世界什么都慢慢地缺，就是不缺剩男剩女呀"。

成为"剩"一族，无非是社交圈太窄、眼光过高、不够积极主动、现实压力大，这些都加剧了择偶的"麦浪效应"，觉得眼前这个不错，又期待还会遇到更好的，便继续等待继续挑，挑来挑去就"剩"下了。

如果说靠别人介绍的相亲方式，是一对一的小打小闹，那么相亲会、网络相亲、电视相亲，则是多对多的"集团军作战"，可挑选的余地要大得多。齐鲁晚报在聊城陆续举办了几场相亲会，不少单身男女在相亲会上牵手成功，已步入婚姻的殿堂。

光耀东方集团2012年"限速"稳行

来源：中国房地产报

2012年，公司对发展目标有严格限定：并购重组方面，以一线城市为主，并购4个项目就达到目标，最多不能超过6个；商业运营管理方面，将全力打造集团百货品牌'光耀东方'百货；而城市综合体开发方面，则以华北华东现有市场为基地。"12月9日，光耀东方集团董事长李贵斌在第十三节CIHAF中国住交会上对外透露。

作为一个近三年来全国化布局进展迅速的商业地产企业，"投资并购"、"商业运营管理"和"城市综合体开发"正是驱动光耀东方快速发展的"三驾马车"。但在2010年至今住宅地产受限、商业地产"井喷"的情势下，李贵斌为何反而选择对企业"限速"？

"商业地产长期市场将具有显著的供应量大、需求量大和保有量大的特点，但目前短期部分市场确实有泛滥之相。市场鱼龙混杂，竞争更加激烈，公司因此不盲目追求规模增长，而是以更加专业化为目标。"李贵斌表示。

其进一步表示，该公司多年来一直维持着低负债水平，盈利固然重要，但更重要的是财务安全，"企业没有饿死的，都是撑死的。"

投资并购 节奏稳健

作为光耀东方三大战略的重点，对商业地产项目的"投资并购重组"是其独特的运营模式。近年来该公司扬名于业界，正是因为该模式在京津沪等一线城市屡有斩获。

李贵斌透露，预计2012年公司在投资并购业务的资金投入与2011年将持平。就项目数量而言，"收购4个就算是完成任务，绝对不超过6个。"

这一"数量指标"实际上也保持了与2011年相同的节奏。今年，光耀东方共完成5宗投资并购业务，收购总额近百亿元。

3月，并购上海豫园商圈4万平米商业，后定位为区域标志性综合批发商场；5月，从云南城投手中收购天津滨海新区CBD响锣湾10万平方米的"光耀东方国际大厦"项目；同时，在北京分别收购西三环内写字楼与朝阳区部分商铺；与当地零售业龙头"山东聊城百货公司"(以下简称"聊百")达成战略合作，成为该公司第一大股东。

除聊百外，光耀东方集团投资并购的目标均为一线城市的商业地产类物业。李贵斌表示，该公司收购商业物业恪守"地段"原则：一线城市如北京，非四环内的项目不出手；至于二线城市，则只选择核心地段的目标。此外，要求项目规模达到一定水准。

"核心区域的写字楼、商业、公寓，上行动力比较强劲。从目前市场的情况来看，部分项目的价格将会有一个补涨。"李贵斌认为。

DTZ戴德梁行的报告亦预测，2011年至2015年，北京市写字楼市场的租售价格均将保持2010年底至今的快速增长势头。多家分析机构称，上述现象也将在其它一线城市上演。

随着调控效应深化，地产类股权交易数量大增。数据显示，楼市股权交易年内首次突破400亿元。业内专家预测，如果调控继续，非主营房地产企业可能抛售的资产、股权市值可能超过3000亿元。

李贵斌认为，2012年将是一线城市商业地产投资并购的良好时期。因为选择范围增大，虽然公司将严格按照限定目标发展，但目标项目的性价比或将有较大提升。

商业运营 战略升级

2011年5个并购案例中，李贵斌最看重的是聊百案例。尽管以并购为途径，但此事对"商业运营管理"战略升级的推动，才是光耀东方入主聊百的"题中之义"。

此前，该公司在商场为主的商业物业管理方面已有多年经验。而李贵斌认为，聊百加盟"对公司原有的商业运营管理板块是有益补充，公司的专长不再限于商业管理，商业运营方面的力量大大加强，有利于构建完整的商业体系。"

资料显示，聊城百货公司是山东省三大百货公司之一，有34年历史，占有聊城零售业2/3的市场份额，旗下拥有百货、超市、家电零售三大商业业态。

并购聊百后，光耀东方商业集团公司也于近日正式成立，由原聊百董事长许振清任董事长。该集团公司拥有3500余人的专业商业团队，将被逐步打造为光耀东方集团旗下商业运营管理的统一平台。

事实上，随着管理架构的成熟，光耀东方将在2012年正式推出自有百货品牌——"光耀东方百货"。同时，在邯郸、大同、聊城、石家庄等多地商场运营良好的基础上，北京"光耀东方广场"商业部分和"光耀东方中心"商业部分两个高端商业正陆续招商。

由此，2012年光耀东方商业集团多形态、多档次的产品体系也将形成：一、二线城市黄金地段的大型商业，将造"光耀东方百货"这一大型高端综合类购物中心品牌；三、四线城市重点商圈的中小型商业，形成独具特色的时尚"店中店"管理模式；依据不同城市的项目特点，"区域标志性小商品综合批发商场"、大型超市连锁、家电卖场等业态也被纳入公司产品体系中。

综合体开发 据守现有市场

相对于"投资并购"和"商业运营"的明确目标，光耀东方对于"城市综合体开发"这一战略的考量显得更为审慎。

"目前拿地的事情还要缓一缓，在明年下半年之前，尽可能地观察一下市场。"此前，李贵斌在被公开问及是否考虑于市场低点拿地时如此表态，其"保守"的态度与万科、保利等龙头开发商的表现如出一辙。

其表示，2012年，光耀东方的城市综合体开发将主要据守华北华东的现有市场。即使可能扩张，也将非常谨慎，考虑到管理半径的有效性，"不过长江，不入东北。"

事实上，除收购获得的"光耀东方国际大厦"外，光耀东方此前在天津市滨海新区CBD响锣湾还握有4个大型城市综合体项目，是该公司"城市综合体开发"战略当前的重中之重。与此前开发的综合体项目相比，这44万平方米的综合体，无论从规模、定位和价值上，都令人嗅到该公司商业地产开发"升级"的气息。

在响螺湾现有40多个大型地产项目的开发商中，光耀东方开发总面积位居第一。李贵斌表示："由于对国家开发滨海新区的政策领会较早，光耀东方2006年就抢先进入了响螺湾，在当地已经具备了明显的低成本优势。"

他更指出，由于响锣湾的功能定位和区位优势都已经具备，当地商业地产前景看好。据透露，该公司上述综合体项目，部分将在2012年入市。

此外，目前光耀东方集团并购和开发的多数商业地产综合体项目中，公寓和写字选择销售以尽快实现资金回笼。而商场为主的商业部分都选择自持，以其商业运营能力来稳定和提升项目整体价值。

"从商业地产总体来看，推向市场的有二分之一，公司自持二分之一。"李贵斌说。