



2013年的北大资源，并不高调。在今年济南土地出让市场火热“推地”的时候，鲜见他的身影。在其他开发商为大型活动宣传造势时，他安安静静地，举办了一场又一场让业主与北大近距离接触的活动。在他的身上，难见浮躁，取而代之的脚踏实地实现了今年逾18亿的销售收入，位列济南房企销售榜单前十。

这一切的成绩与风格，都与刘阁有关，他是北大资源集团副总裁，山东北大资源地产有限公司董事长。刘阁2009年跟随北大资源进驻山东，将近五年过去了，实现了北大资源在山东的稳健发展。早就听说他曾经是一名军人，第一次见到他，就感受到了他步伐矫健、雷厉风行的军人作风，讲话更是简短而有力，句句切中要理。谈到规划城市的问题时，他会两眼放光，仿佛面前展示着一幅宏伟的画卷，说到面临的一些问题时，他的眼神也会变得更加坚定而凌厉，俨然一名军人在指挥着他的战场。

立足济南 布局齐鲁

将北大资源带入千家万户

——北大资源集团副总裁、山东北大资源地产有限公司董事长刘阁专访

谈市场——

“资源”是北大资源的核心优势，我们有信心面对激烈的市场竞争

“近年来，济南市整体投资环境非常好，占据着省会城市的先天优势，随着省会城市群经济圈规划的出台，企业的发展空间也越来越大，特别是济南房地产市场是一个主要以刚需客户购买力为支撑的市场，吸引着越来越多的品牌房企进入。”刘阁在谈及市场竞争时说道，“我们欣喜能融入这样的市场，希望将来能同其他房企共同发展，相互学习，维护有序的竞争环境，为政府分忧，为老百姓的置业梦想添彩。”

当然，北大资源有信心面对未来的激烈竞争，刘阁谈到，北大资源集团借助北京大学和方正集团的力量，有得天独厚的教育、科技、金融、医疗等优势资源，可以不断为项目注入新鲜血液，这些都将成为北大资源区别于其他开发商的竞争优势，也是北大资源立足市场着眼未来的根本。

谈责任——

我们是有创新，肯担当的企业，贡献社会是我们的一贯追求

据了解，北大资源集团的社会责任在于——为中国城市建设有品质的文化社区与文化生活。北大资源集团对这一目标的追逐，既有城市发展、公众受益之社会意义，亦具企业经营赢利价值。

12月初，北大资源推出“资源家”网络平台。“资源家”是北大资源集团依托北大和方正各类优质资源，融贯教育、健康、金融、购物、生活功能等为一体，为新文化社区居民倾

力打造的综合性社区服务平台。“通过这个平台，既可以把北大资源拥有的各项优质资源带入到千家万户，又实实在在践行了我们‘资源整合型城市运营商’的战略定位，切实履行了我们的社会责任。”刘阁对此充满信心。

“另外，我们一直把对业主的回馈放在公司开发运营的首位，在此次‘资源家’发布会期间，我们组织了尚品燕园的部分业主代表赴北京参加这场盛大的活动，带领业主游览了北京颐和园、北京大学图书馆、校史馆、赛克勒考古与艺术博物馆等，不仅让广大业主和媒体亲身参与了北大资源集团最新的研究成果发布，同时也通过这次北京行，传达了北大资源独特的品牌文化魅力和综合性资源优势”刘阁告诉记者，这已不是北大资源第一次举办这样的业主出游活动，早在2010年，他们就曾组织尚品清河业主参加“暑期北大夏令营”，为广大业主子女创造了与中国一流学府近距离交流的机会，这些都是北大资源以履行社会责任为己任的一种具体体现，低调做事，默默耕耘奉献，一直是这个企业的一贯作风。

谈项目——

我们视每个项目为珍宝，为其倾尽心血，力求完美

今年上半年尚品燕园项目因为学区房的问题，曾引发了不少客户的不满。对此，刘阁积极回应：“今年3月，济南市教育局发布了《全市义务教育阶段学校学区调整及公示的实施意见》，部分业主误读了上述文件精神甚至做出了不理智的行为。”

“在事件发生后，我们一直保持着宽大大包容的心态对待业主，虽然我们也承受了不小的损失，但也没有再追究他们的责任。在我们的沟通帮助下，业主理解了我们并表示感谢”刘阁谈到，“我们的宽容并非是无理的退让。是因为我们愿意去为业主着

想，愿意去为他们解决问题，我们会尽全力做好每一个项目。”

谈起北大时代，刘阁展现出了更多自信的笑容，“如果说辛弃疾李清照的雄浑阴柔改变了济南的声音，那吴良镛则改变了济南史志。在他的规划中，位于天桥区的滨河新区，北临黄河风景区，南靠规划中的北湖公园，作为泉城特色风貌带北延地区，与千佛山、济南老城、大明湖和规划中的北湖公园处在同一条景观风貌轴线上，成为链接黄河、小清河至大明湖、千佛山等济南特色风貌轴线上的重要节点。而我们开发的北大时代项目，恰好位于这个区域。”

据了解，北大时代首个住宅地块受到的客户的热烈追捧，市场反响强烈，明年将推出公寓产品，这也将是在这个绝版地块内最后的小户型稀缺产品，具有极高的投资和使用价值。但是，北大时代的开发远不及此，项目的整体规划已经经过多轮的论证，刘阁对此充满信心：“该项目将成为济南北城‘新都心’，我们将不断注入教育、医疗、金融、科技等优势资源，将其打造成北大资源‘新文化社区’范本。如此，才不枉费社会各界的大力支持和泉城市民的热切期许！”

谈区域——

我们坚定立足济南北部的发展战略，做济南北跨的先行者

济南北部市场历史土地供应量及成交量远低于其他城区，“住南不住北”的观念深深影响着济南人。近年来，随着北部环境的改变和济南发展战略的倾向，有越来越多的开发商纷纷抢滩这一价值洼地，但是早在五年前北大资源进驻济南之初，就以独到的战略眼光预见到了北部的发展空间，早先一步抢占了片区内最优质的土地资源。对此，刘阁的思路非常清晰，“一是因为北部环境的极大改善，二是因为距离主城区太近的地理优势”。

“先说环境，2012年小清河在时

隔十六年停航后恢复通航并在市区内形成了200万平方米的大生态水面，2013年济南市又启动了大明湖与小清河的通航工程，且计划在小清河南侧开挖一个占地约40万平方米的北湖，现拆迁工作已经启动，而小清河北岸的裕兴化工厂也拆迁完毕。环境提升撬动了整个片区的发展活力，也为城市发展带来了新的惊喜。再说距离，这片区域占据着距离主城区最近的地理优势，济南南北方向纵深距离远低于东西方向，试想二环以内，距离大明湖、泉城广场这个核心区最近的地方，莫过于北部区域了。靠近和远离市中心的项目有质的区别，距离不单单影响生活便利，更是决定了生活的品质。”

谈未来——

我们坚持布局齐鲁的战略，以资源地产助力城市发展

谈及北大资源未来的发展，刘阁告诉记者：“从刚刚闭幕的中央经济会议中我们可以看出，在新型城镇化的规划中，有一个清晰的主轴，明确在城镇化建设中要发挥市场的主导作用，企业将成为城镇化建设的主角，善于整合资源的开发商在新型城镇化建设的过程中将会尽情发挥自己的优势，基于此我认为，未来20年对房地产企业而言将是一个大有可为的战略机遇期，北大资源目前在济南有三个开发项目，我们在青岛项目也已经进入了实质开发阶段，我们将以独具特色的差异化“资源地产”道路，助推半岛蓝色经济的跨越与腾飞。另外，我们也在山东省内各地研究考察，寻求优质开发项目，可以肯定的是，我们扎根齐鲁，布局山东的整体战略不会改变。我们希望能将北大资源独有的资源优势，人文的开发理念带入我们每一个项目，每一座城市。”

(楼市记者·韦超婷)