

# “零”变“整”的楼市格局渐成型

上周,融创·财富中心启动认筹,当天500组客户在现场参与认筹活动。购房者王女士告诉记者,她和家人看中的除了融创一线品牌的影响力,还因为财富中心省博南的位置未来将统一规划,形成CBD中心。王女士的想法也代表了多数购房者。如今,越来越多的一线品牌房企入驻济南,打破省城零散的开发格局,而是逐渐形成“大社区”“大区域”的开发格局。



## 大品牌大社区

去年,中海华山珑城首开成交6000套的成绩让业内哗然。中海华山珑城自面市以来,便受到业内的关注,除了喊出低价外,还有一个原因——千万大盘。中海·华山珑城位于济南北部核心——华山片区,是继奥体之后济南第二个发展重心区域,项目总用地面积约14.6平方公里,总规划建筑面积约1000万平米,规划有幼儿园到高中17所学校。“1000万平米”大体量社区,单一社区内规划17所学校,这些数字让华山珑城成为未来省城最大的社区。中海地产进驻济南后,着力打造南部300万平大盘——中海国际社区,这已经是首屈一指的大社区。同样在南部,华润置地也在深耕兴隆片区,打造一个

大型综合社区。

无独有偶,绿地集团开辟济南东部片区,打造500万平米的世界级宜居生态城。其实,早在北部,绿地勇做济南北跨先锋,打造了700万方国际大都会绿地滨河国际城。除此之外,绿地还在西部打造了四个过百万的社区。

以前,省城楼市的开发多数都是小体量的楼盘,对教育、交通等生活配套并没有耗费太多的精力,但是随着越来越多实力雄厚的品牌入驻济南,大盘开发的同时也对周边的教育、交通、商超等都有了更多的关注。鲁能领秀城、天鸿万象新天等销售多年的大盘还在稳步销售。未来,越来越多的过百万体量的大盘也将出现。

## 多品牌大区域

截至目前为止,万科、恒大、绿地、中海、万达、龙湖、保利、华润、绿城等一线品牌均已落子济南。像中海、绿地那样直接开发大体量的房企还并不多。但是这些一线品牌都选择进行区域深耕,“抱团”开发。

西客站片区,汇集了龙湖、恒大、绿地、金科等多个品牌房企。绿地集团看好西客站片区,倾心打造绿地·中央广场,全面提升西部新城核心区的城市能级。而恒大地产也在西客站片区打造创新产品——恒大·金碧新城,为济南西部重新改写刚需户型的“奢华”标准。而进入2014年后,龙湖也拿地落子西城,打造西部精品住宅。从近两年济南西部土地出让和成交来看,开发商在拿地时往往兼顾

住宅用地和商业用地。像绿地中央广场,恒大国际金融中心、西进时代广场等,这样在建或已建成的大型商业项目接连不断,西部片区业态也正逐步完善。在众房企的共同努力下,西客站片区正在逐渐完善,成为一个大区域。

在保利海德公馆之后,名辉豪庭也在洪楼商圈续写开发商的职责,签约幼儿园和小学,把传统的洪楼商圈再次升级;保利、万科、莱钢、泰跃共同开发化纤厂片区,使化纤厂片区成为一个大居住区。

化零为整,省城楼市已经打破零散开发的格局。未来,大社区和大居住将会成为济南规划上的主要部分,这也是省城楼市品牌升级的结果。(楼市记者 马韶莹)

# 品绩兼修 中垠地产争做厚德房企



2015年4月9日—11日,中垠地产举行第一季度内部培训座谈会,会议邀请清华大学政治经济研究中心企业研究部主任李江涛,国家人事部高级公务员培训中心副研究员魏志勇、赛普咨询公司徐海、李春亮、卢仁华,和君咨询集团高级咨询师赵大伟等专家学者,就商业模式创新、品绩管理、人力资源、组织控制和“互联网+房地产”等课题展开了深入研讨,有效推动了员工意识改革和公司创新发展的步伐。

4月10日上午,魏志勇教授在做完品绩管理方面的讲解后,同中垠地产执行董事、党委书记、总经理张亚峰一起接受了记者采访。魏志勇在采访中说道,国有企业都在不断适应市场做出转型,房地产行业

发展也进入了一种新常态,房地产行业经过高潮低落,暴利时代已经终结。随着国家城镇化的发展,城市规划越来越合理,人们对房屋的需求会越来越合理,房地产发展也更加科学。中垠地产作为国有房地产企业,从上到下在注重业绩发展的同时还能充分注重品行、道德的管理,充分体现了这个企业的前瞻性和务实性,现在越来越多的企业领导人也意识到这一点。张亚峰表示:“作为国有企业也好,房地产开发企业也好,我们最终提供的是具有一定功能且这种功能是贴切客户使用的、耐用的、不可移动的一种产品或资产。地域文化和生活习惯的限制,决定了产品的唯一性。客户花了半辈子甚至一辈子的钱来购买这个唯一性,我们必须要有

道德,做厚德企业。所以我们要把自身的组织建好,弘扬和继承中华民族的传统美德,把企业做得更好,这也是我们举行此次内部培训会的初衷。”

据张亚峰介绍,所谓的“训”不是批评,而是训练,在员工思维空间和行为空间有限的情况下,管理者就要占领员工正能量的思维、行为意识高地,做好正确引领。品绩是个人团队意识的一种培训,中垠地产要做先进企业,厚德企业,就要注重员工的品行培养和引领,让企业各组织以及组织内的各成员做到“三同”,即道德同路、价值同路、行为同路,才能使企业凝聚共识,形成合力,达到众人拾柴火焰高的效果。

(楼市记者 葛未斌 刘亚伟)

## 一季度土地成交4592亩

## 济南土地市场再掀高潮

从济南市国土资源部门公布的数据来看,今年一季度济南市共成交57幅土地共4592亩,总成交额195亿,每亩均价425万,掀起新一轮土地成交的高潮。

根据济南市克尔瑞公布的数据,济南市1季度共有60幅土地挂牌出让,其中57幅成交,土地总成交面积为4592亩,去年成交总量5418亩,同比下降15.2%,总成交金额为195亿元,而去年同期成交205.6亿,同比下降4.9%。每亩均价425万元,去年同期370万元,同比上涨15%。

从最近几年来看,1月份都是土地成交的高峰期。从成交情况来看,今年1月成交的土地,占据了1季度土地成交总数的三分之二以上。随后的二、三月份的土地成交就比较平淡了。

从土地成交来看,不少土地都是底价成交,但是区位条件比较好的优质地块,各大开发商的热情依然高涨。在3月16日的土地出让中,2015-G017,2015-G018两宗地吸引了龙湖、鲁能等6家实力雄厚的企业争夺,最终济南绿地泉景地产股份有限公司鏖战291轮,最终摘地。

从土地成交情况来看,在今年1季度的土地成交中,槐荫区和市中区占比最大。在成交的57宗土地中,15宗位于槐荫区,13宗位于市中区,未来两年这两个区域将有更多项目可以选择。

(楼市记者 刘万新)

