



九载匠心历风雨 九盘联动耀泉城

——济南中海地产有限公司总经理冯昌中专访

每30个济南市区人就有一位是中海业主，济南每卖出5套别墅就有一套来自中海。

自2008年进入济南，中海地产就在不断打破由自己创造的一项又一项纪录。从紫御东郡的初战告捷、奥龙观邸的经典定义、国际社区的大盘绽放、天悦府的华美呈现，再到现在华山珑城的惊世之作，9年来，中海地产始终牢牢占据着济南房地产市场的前沿阵地，累计销售额达412亿元，共计服务于约12万济南市民。

□本报记者 魏新丽

融入齐鲁，建设济南 恪守规矩，铸就品牌

记者：冯总，听说您刚刚调来济南，您如何看待济南这个城市的文化，您觉得中海地产跟济南有哪些契合点？

冯昌中：我是2016年下半年从江苏调来山东的，初来乍到，就真切地感受到了山东人的实诚与情义。特别在酒局之上，济南人守规矩、低调内敛的性格给我留下了深刻的印象。

其实，济南的这种文化跟我们中海文化非常相似。中海地产发源于香港，是世界500强企业中国建筑工程总公司的控股子公司。在内地，中海共建有160多个社区，40多个别墅社区，为超过100万人带来了完美的居住体验。中海地产已经连续十年蝉联中国蓝筹地产榜首企业，多次荣获中国房地产行业领导品牌、中国房地产百强企业综合实力TOP10第一名等荣誉。

中海地产始终坚持“诚信、务实、创新、求精”的核心价值观，并将其渗透到企业运营的各个环节，在业内被称为“工科中海”，正是这种规规矩矩做精品的文化让中海获得了如此多的成绩与荣誉，但是中海地产却非常低调内敛，这与济南守规矩、低调厚道的文化非常契合，正是这种文化的认同感给了我们深耕济南的信心与力量。

读懂泉城，吃透客户 匠心独运，精品永恒

记者：据我所知，目前中海地产在济南已经累计服务于12万业主，作为济南地产市场上的领军企业，中海是如何让自己设计的产品得到市场和客户广泛认可的？

冯昌中：在中海38年的房地产开发实践中，我们发现：只有保证产品的品质与创新，保证业主对自己住所的认可，他们才会信赖企业的品牌，从而再向自己的亲友进行推荐，企业才能建立起自身的品牌价值，从而实现市场对企业的认可。

中海地产扎根济南后，秉承集团公司“楼楼精品，过程精品”的开发理念，踏踏实实做产品，从买地投资、规划设计、建筑施工，到营销策划、售后服务、物业管理等房地产开发全过程的价值链体系，皆一一考量推演。

中海地产能够在济南取得一定的成绩，靠的是一批忠实的客户，而这批客户最看重的就是我们负责的态度。济南中海地产所有已竣工的项目，总是提前将验收优良的项目交付给客户。

正是我们的产品质量好，物业服务好，才可以将我们的业主关系维系好。我们的业主也因此信任我们，向他们的亲戚朋友推荐、介绍我们的楼盘。

追随政府发展战略 政企合力谋求共赢

记者：2016年是济南中海地产再创辉煌的一年，全年销售额78亿，获得全市销售额第三的成绩，中海华山珑城更是全市单盘销售面积冠军。为什么中海地产济南公司能够持续领跑泉城呢？

冯昌中：再好的产品也必须符合城市发展的脉络，只有这样才能获得市场的认可和客户追捧。中海地产始终紧跟市委市政府对城市的

宏观规划，立足阶段城市发展重点，从而预判未来的市场热点所在。

早在2014中海地产根据济南实践“北跨”的宏观战略，选定了滨河新区核心地段的华山片区，作为下一阶段公司开发的重点，而事实也在证明“北跨”显然已经成为济南城市发展的一个大趋势。

在华山片区这个自然条件优越、人文底蕴深厚的地块基础上，中海地产积极配合政府对片区配套设施的建设工作，目前济南外国语学校及社区内的公立学校已开始施工。与中海环宇城同属中海系高端商业体系的环宇坊已启动招商。在旅游开发与居民休闲运动方面，位于华山湖东北方向的国家级北卧牛山地质公园已于2015年6月首次面向济南市民开放。当前片区内的部分市政规划道路正在为迎接今年的首期业主入住而紧锣密鼓地施工。最让泉城人民翘首以盼的华山湖，其样板示范区段已经竣工开放，其他湖区正处于土方挖掘阶段。此外，供市民在华山湖边游览的环湖路，也已开始施工。

客户优先，行业引领 品质物业，悉心服务

记者：我们了解到一个中海现象，中海的客户都很认同中海的服务。中海的服务主要体现在哪些方面呢？

冯昌中：中海地产的服务理念向来为行业标杆。中海物业是中国海外集团有限公司旗下的全资子公司，是建设部首批一级资质物业管理企业，社区创优数量全国第一，物业管理面积大陆第一、全球第三，被业界赞誉为中国物业管理行业的“第一品牌”、“中国第一管家”，目前国家的物业法规中很多就是参照了中海物业的制度。

中海地产的物业服务在国内首屈一指是有原因的。先从招人方面来说，我们对物业管家、客服人员、安管人员的招聘要求都极为苛刻，学历需要大专及以上，身高、相貌我们都有苛刻的要求。我们只是为业主挑选出笑容最甜，服务最好最及时的物业人员。

心有猛虎，细嗅蔷薇 九盘联动，闪耀泉城

记者：2016年济南中海地产收获颇丰，对已经到来的2017年，冯总您作为“新济南人”，对房地产市场有怎样的期许呢？

冯昌中：首先非常感谢12万济南业主对中海的信任，同时感谢济南这座城市给予我们的厚爱。一方面，我们面对的是买房热情不断高涨的客户。另一方面，我们面对的是史上最严酷的限购限贷政策。但是不论市场风向如何，我们将始终以服务为本。

2017年市场瞬息万变，难以捉摸。一方面，我们会对市场保持一种敬畏之心。所以说，2017年，我们将时刻保持警醒的头脑，在策略制定与执行上更加小心谨慎。另一方面，我们需要踏踏实实做产品，提供更舒适的住房，提供更完善的配套，提供更人性化的服务。

2017年我们将推出9大定位于不同客群的新盘——中海紫御公馆、中海御峰观邸、中海国际公馆、中海珑玺、中海珑湾、中海珑御、中海御山首府、中海御景台、中海华山珑城湖畔YOU+。

新的一年，新的开始！我们相信“天道酬勤”。只要我们真正做到“脚踏实地、厚积薄发”，2017年，就一定能取得更加辉煌的成就。

