

借产城融合打造情怀产业园区

——中国重汽集团房地产开发有限公司董事长杨斌专访

促进地产与产业融合 打造第四代产业园区

今年以来,山东省委、省政府作出实施新旧动能转换重大工程的战略部署,以动能转换统领全省经济发展大局。杨斌认为,新旧动能转换不仅是国家战略,也是企业调整产业结构促进企业发展的重要措施。

重汽产城壹号产业园作为产业地产,为什么要实现地产与产业相融合呢?杨斌表示,重汽房地产依托于重汽集团,企业的优势在于机械制造,重汽地产和产业的融合有着先天的优势。在这样的基础上,重汽地产选择在章丘建设产业园,目的就是让两大产业实现很好的融合。

对于产城融合,杨斌觉得从字面意义上来讲就是产业和城市的融合。“过去的传统产业模式就是各自为政,很难做到产业的沟通与融合,在总结了过去几代产业园的发展过程和先进地区的发展经验基础上,重汽地产综合现有产业园区发展的不足与弊端后发现,只有将‘人’有效地导入进产业中,对产业才能起到极大的支撑作用。”

对于重汽产城壹号产业园区未来的发展方向,杨斌认为,要用产业的人性化来回馈人的生活,使园区的配套更齐全,环境更优美,实现社区内部的融合发展,这才是园区未来发展

“产业地产的发展是水到渠成的过程。”近日,中国重汽集团房地产开发有限公司董事长杨斌在接受采访时表示,重汽产城壹号产业园是重汽地产在章丘打造的新型产业园区。过去,产业园的建设,大部分都是按照传统、基础产业来发展建设,而重汽打造的产业园小镇更重视产业和城市的衔接与融合,实现产业全面融合与新旧动能转换,这是房地产未来发展的方向。

服务为本 五年做成章丘区域龙头

撤市划区开启了章丘发展的新篇章,伴随着济南东拓脚步的加快,章丘城市建设再次迎来新机遇、新发展。杨斌表示,重汽地产之所以选择章丘是基于以下几个方面的原因。

首先,重汽产城壹号产业园周边形成了以汽车产业为龙头产业,上下游产业互相衔接的业态生产链。其次,章丘作为重点发展产业区域,可以说在政策、基础服务等方面为企业



发展提供了很好的平台。同时,山东大学下一步也将搬进章丘,助力章丘的发展。综合多方面因素考虑,章丘发展对于重汽产城壹号产业园无论是从产业、科技还是智慧产业等方面来说都奠定了良好基础。

“两年做旺人气,三年做大魅力,五年做成章丘产业园区龙头,”杨斌认为,口号只是重汽产城壹号产业园发展路途上的目标,从目前来看,重汽产城壹号产业园刚刚起步就拥有了很好的人气。园区已经同企业、大专院校、主流媒体签订了战略合作协议,从一开始就具备了作高端品牌的潜质。

杨斌坦言,重汽产城壹号产业园区还将从政策性服务、金融性服务、互联网配套服务、信息产业服务、文化和娱乐设施多方面着手,打造成更好的为“人”服务的产业园区。

定位绿色产业园区 促进中小企业成长

在访谈中,记者了解到,重汽产城壹号产业园定位为高端装备制造、汽车零部件、新材料三个方面。杨斌说,重汽集团的产业基础是汽车,把上下游产业链做好实现各行业的配套,这是重汽地产做产业的基础。

在这样的基础下,所有配套功能和产业链的筛选方面,就落脚到了高端装备制造和新兴产业上。

杨斌表示,重汽产城壹号产业园初步定位于绿色产业园区,首先要做到节能无污染,这是未来产业的发展方向,使重汽产城壹号产业园成为名副其实的绿色园区。

园区的基本定位是中小企业,中小企业经过几十年的发展得到了成长,但是他们的生存环境并没有得到有效改善。重汽产城壹号产业园把产业聚集起来,围绕着汽车配套的发展方向,打造形成完善的产业链,让中小企业间更好地合作共赢。

基于这样的理念,重汽将在园区内建设居住园区、生活园区、购物园区、金融服务、绿色通道等一系列人性化配套,让中小企业一旦入驻到园区内除去工作外,其他的服务都由园区来提供。

“口号只是我们发展的目标,”正如杨斌所说,重汽产城壹号产业园从园区设计、园区打造、后期配套完善等方面都做了详实的规划预备案,从入驻企业的角度出发,真正做到了企业的心里。杨斌作为重汽地产的掌舵人从做人到做事,都体现出了一个大型国有企业的责任、担当和远见,我们有理由相信重汽产城壹号产业园未来将发展成为中国产业园区中的佼佼者。

团购、返佣、CALL客充斥楼市,二手房降价销售 楼市或回归买房市场

近日,从事活动策划工作的王霞,向记者透漏了朋友圈一则二手房中介信息,“涵玉翠岭最好的环境、最好的户型、最好的位置,挥泪狂降10万”。就在不久前,她刚刚购买了一套改善小三房,看到这则降价信息,她反问记者,市场是要降温了吗?

巧合的是,王霞的朋友丁可告诉她,近日济南南部某楼盘在悄悄进行团购,只要从这家楼盘买房,就可以在两年内包改合同一次,而且低于开盘价每平米1000元,这让她有点懵,更加担心自己不是买到了高点上。



开盘清盘不再 电话营销接连不断

“买房前每天心情都很焦虑,买了房后虽不焦虑了,但又多了其它烦恼,尤其是这段时间,各地一些降价新闻,让人心烦意乱。”王霞告诉记者。

和王霞不同的是,朋友丁可比较开心,因为又看到了买房的希望。天天关注市场的他对市场如数家珍。“上周七八个楼盘开盘全没卖光,尤其前段时间一些特别热门楼盘,这次也只有9成左右的成交,而且购房门槛普遍降低,三成首付的客户也可以选房,这在一个月前开盘就售罄的情况下,是完全不可能的事。”他告诉记者,首付降低让他感觉市场在降温,对于刚需客群来说是件好事。

就在不久前,丁可前往唐冶看房,先后看了绿地城、龙湖春江悦茗等,回市区的路上,先后遇到了中新国际城、万科城市之光、龙湖春江郦城等多个楼盘销售人员的拦截,“在东绕城高速附近,有一组销售人员,趁暂停车时间邀请到龙湖春江郦城看房,推销力度很大”。

丁可表示,最近卖房电话不断。“每天都要接到一堆楼盘的推销电话,前段时间去看房,几乎得到的都是没房源回应。最近电话明显增多,晚上8、9点还能接到推售电话。”

“前段时间有个销售人员打电话,推销地平公寓,自己表示不想买西边,销售人员立马就推荐了东边的拉菲公馆和中铁银座尚筑,最后告诉他们想买东边的住宅,销售人员才挂了电话。”

拓客承诺佣金全返 二手房主主动降价

丁可爱人在学校工作,由于教师收入稳定,这也成了不少楼盘首选宣讲单位。“不少楼盘到学校来宣传做团购,单位公告栏贴满了各楼盘的团购信息,尤其是东部楼盘最多,虽然没有大幅度优惠,但我们因为要买房,总要关注下”。

前期为了买房,丁可还加入了各种买房群,天天在群里看到各种买房卖房信息,以及大家透漏的最新楼盘动态,“最近群里卖房信息泛滥,前两天东边一个楼盘的销售人员,群里发了一则卖房信息,告诉大家如果介绍朋友

买房,可以佣金全返”。

二手房市场也出现了降温。一位中介人员告诉记者,九、十月济南二手房市场比去年差了很多,进入十一月市场更不乐观,“最近卖房子的比较多,买房子的反而少了,虽然大家的报价不断攀升创出新高,但是往往有价无市,近期有些着急卖房的房东同意降价出售。”

家住中铁汇苑的马先生告诉记者,有邻居成交了套90多平的两室,成交价仅2万多一点。据悉,目前该小区类似房源报价在25000-27000元/平米,但成交较难。

记者查看链家销售软件,发现成交信息里,历山名郡、全运村等楼盘报价较高,长期没成交或成交量低。

一位业内人士告诉记者,在史上最限购影响下市场在慢慢蜕变,前期由于供需紧张加恐慌因素的影响,不少购房者仓促入市,但眼下这部分人群已慢慢消耗,想支撑起目前的房价多少有些难度。加上今年供应、网贷和信贷等因素的影响,不少开发商还未完成年度任务,年底会有新房供应,也不排除适度打折情况的出现。

记者 刘万新 孙慧丽