

责任地产 匠心精神

——中垠地产有限公司执行董事、党委书记、总经理张亚峰专访

成立于2014年3月26日,肩负着兖矿集团集优崛起、做大做强房地产产业、助推集团转型升级的战略使命,张亚峰掌舵的中垠地产走过了不凡的2015年,南京市场首个项目面市热销、济南市场首个项目打响东部,全国15个在售项目多盘齐发,销售金额剑指30亿元,中垠地产正迅速崛起。1月19日,记者与中垠地产掌舵人张亚峰现场对话,解读中垠崛起的秘密。

“三品”、“五赢”筑企业根基

记者2014年第一次接触张亚峰时,便了解到了中垠地产的“三品”和“五赢”理念,如今,中垠地产在张亚峰的带领下,践行“三品”、“五赢”筑稳企业发展的根基,走上快速发展之路。

会谈时,张亚峰再次向记者诠释了发展中的“三品”、“五赢”的精髓。他表示,对于刚刚结束的中央经济工作会议中提出的“十个更加注重”,我们作为国有房地产企业要深刻解读,适应经济发展新常态下的市场环境。“三品”和“五赢”是我们企业发展的导向,“三品”即品味、品质、品牌,三者是相互促进的关系,人的品位、企业的品位会促进这个人工作生活有品质,企业创造的产品有品质,连续的品质和持续的高品质产品会带来口碑,企业才能筑造出品牌,而好的品牌会锤炼和修正企业人的品位,这又促使了品质和品牌的发展,形成波浪式前进,螺旋式上升的态势,如此三个支柱才能形成一个平面、平台,企业才能站在更好的平台上,三者相互促进,良性循环,促进公司发展。中垠地产的员工都要做“三同人”(道德同路、价值同路、行为同路),三同的人在这个平台上创造三品,便形成了良性的循环。“五赢”则是开放的、共享的,我们要实现合作双方赢、客户赢、政府赢、社会赢。对社会来讲,中垠是能够承担起社会责任的企业,让社会获得我们的产品、服务,认可我们的品牌,让社会赢,是我们的大道,也是“五赢”的精髓。

路线清晰 重点布局

2015年中垠地产依靠中垠雅苑和控股子公司济南阳光100项目的热销,实现了济南区域17.7亿的销售战绩,在济南房地产市场销售排行榜中位列18,中垠地产的迅速崛起引起了业内外的高度关注。谈到中垠地产未来的战略布局,张亚峰表示,中垠作为一个成长中的国有地产公司有着独有的特性,在新的战场上树立中垠的品牌,才能让中垠健康、持续、绿色的发展,实现“三品”、实现“五赢”。

张亚峰表示,在发展过程中,中垠地产将以京沪高铁沿线的北京、济南、南京、上海等一二线城市为发展重点,以高铁线、城市公共交通线交叉点为项目布点扩展发展。各个城市都有自己的独特资源,我们要做的是把资源整合好,这个



资源包括政府提供的政策、自身的产品设计能力以及客户的需求。很多企业提出去一线城市,或是只去二线城市,也有企业提出三、四线城市和一线城市联动,而中垠地产作为一个成长中的国有地产企业,根据自身的特质,量身打造适合中垠发展布局的战略,中垠地产将结合城镇化发展,把高铁线上的GDP在增长城市、人口外溢城市和人口导入城市作为战略的布局点。

责任地产“创融”发展

张亚峰在会谈时讲到,中垠地产无论在哪个城市搞开发,都要跟政府做好沟通,理解政府发展的需求,肩负起一个国企开发商应有的社会责任,开发商当然是要以创造效益为目标,但我们会更加注重质量,为社会、为业主提供优质的产品。张亚峰表示,城市配套布局的不合理会给城市发展以及交通带来阻碍,就如中垠地产在南京做TOD项目,便是把住宅、商业、公共交通等多点集合于一点,减少了人们生活给城市发展带来的压力,同时便捷了人的生活。中垠作为责任地产企业要呼吁对城市还没有使用的空间重新规划,和政府做好共赢,最终创造社会赢。

提到中垠在发展中的创新,张亚峰有着清晰的思路 and 理念。他表示,中垠要“创融”发展,即创新与融合。创新是结果,“创融”是方法和过程,两者相辅相成,让创新发展如虎添翼。中垠地产未来的发展中,要推动“创融”理念的贯彻与

落实。对于企业内部而言,“创融”意味着无数智慧的云集,这必将为中垠地产带来无数的创新之举,现在公司设立了创融产业部,研究市场、研究客户,创新永远在客户那里,永远从客户那里要需求,才是中垠的创新。

辨“变”、变“辨”,迎接挑战

谈到中垠地产目前面临的挑战,张亚峰说道,首先中垠作为国有房地产开发企业,要做到国有体制和市场机制相融合,还需我们继续努力探索;其次是地域性政策带来的挑战,中垠地产要全国布局发展,必然要面对不同区域环境;最后便是企业自身“人”的挑战,中垠地产整合后还在起步阶段,团队的锤炼和锻造需要时间,团队的合成需要企业文化的锻造,没有专业凝练的团队,必然会影响企业的长足发展。

“面对挑战,中垠地产不会退缩,更不会投机取巧把自己利益获得建立在损害别人利益的基础上。”张亚峰认为,中垠地产要坚持“三品”、“五赢”还要做到辨“变”和变“辨”。他解释到,辨“变”理念即关注客户需求、市场发展、行业规则的变化,只有深入地研究和思考客户、市场和行业,才能够集优发展,匠心精神和企业愿景才能够明确目标,奋勇前行。变“辨”理念即要辩证地思考客户、市场和行业规则的变化,要变化辨别思路,并通过多方面验证企业对市场及客户的观点是否正确。只有这样,才能够保证产品符合市场需求,做到客户满意。

我的梦想是中垠尽早实现发展目标,职工的收入赶超市场,产品让客户认可,每季度都销售飘红,让我们的员工有自豪感、荣誉感。当企业发展了,员工有自豪感、归属感,我才能有荣誉感和自豪感。

张亚峰

◆记者手记



高瞻远瞩的领头羊

在球场上,队长是一个球队的核心和灵魂,他要带领球队随时改变进攻策略,应对局势变化,又要为队员鼓舞打气,提升队友的战斗力。一个企业、一个团队的成败往往与其领导者的个人能力和决策息息相关,每一个团队都渴望有一位高瞻远瞩的领头羊来掌舵,带领团队披荆斩棘,节节攀高。在中垠地产,张亚峰便是这样的领头羊,他有着清晰的思路、科学的管理理念,为中垠地产全国布局把脉,为员工快速成长指引道路。

在市场经济环境不断变化的今

天,事业单位不会受太大的影响,私企、外企可灵活调整策略,最难找到恰当路径的便是国有企业,中垠地产则是这国有企业中更为特殊的个例,兖矿集团依靠煤炭黑色经济,曾取得无数的辉煌,中垠地产作为兖矿集团国企转型中寄予厚望的地产板块,面临的是全新的、未知的挑战。

自中垠地产总部落地济南,记者曾多次与掌舵者张亚峰交谈,每次与张亚峰交谈总能发现他在不断研究当下市场和局势,并有着独到的见解和判断,中垠地产的每一次

探路,都经得起推敲,都有着科学的战略指导。从起初“三品”、“五赢”到“创融”发展以及辨“变”、变“辨”,张亚峰的管理理念在不断更新和变化,从拿地到开发,企业发展的方向也在不断论证调整。张亚峰当时选中的京沪高铁沿线重点城市的布局 and 特定区域项目的定位在南京和济南两个市场首次面市即热销中都得到了验证,正确的决策,不仅给企业带来了效益,也给社会带来了共赢。

(楼市记者 葛未斌)