



练好内功,才能应市而进

——南益地产集团副总经理兼山东区域总经理王明春专访

2015年,南益地产在王明春的带领下取得不俗的成绩。2016年,他对市场依旧保持着一颗乐观的心。但是他觉得无论市场如何,只有扎实练内功,打造精细化产品、提升自己产品的品质,才能做到“以人为本”,应市而进。

“打铁还需自身硬”

记者:2015年,南益地产山东区域团队所打造的项目多盘联动,取得了较好的销售业绩、超额完成了全年销售任务,您如何评价公司过去一年的表现?

王明春:2015年济南楼市的成交量创历史新高,首次突破千万平米。在这种市场环境下,山东区域五盘联动,把握住了机遇,提前完成了2015年度的销售业绩。

当然,市场“东风”可借,但不能只靠东风,“打铁还需自身硬”。2015年,在集团的大力支持下,山东区域团队实时分析多变的市场形势,深入研究项目的特点和属性,因地制宜,用不同的措施实时应对;山东区域各项目均取得了较好的销售业绩,尤其济南几个重点项目都取得了不错的市场反响。

龙奥大厦旁边的“名悦山庄”,是我们山东区域的又一个巅峰之作。项目由洋房及双拼别墅、类独栋别墅产品组成的低密度别墅社区。项目一经面市即受到泉城名士的厚爱,这也是客户对于我们项目的认可,我们很欣慰、也很感动。2016年名悦山庄项目将推出联排、类独栋别墅产品,相信一定不会辜负泉城名士的厚望。位于二环东路附近的

“名辉豪庭”项目,定位“主城区·东二环·60万m²金牌教育大盘”。2015年,在周边市场竞争十分激烈的情况下,项目销售额突破十亿元,跻身济南全年销售榜单十强,应该说是取得了非常难得的成绩。名泉春晓项目位于火车站北广场,我们充分借势天桥区政商双核心、火车站北广场醇熟商圈的利好,通过K88名泉广场美食荟的带动,凸显投资价值。

乐观之下需更积极

记者:公司在山东的房地产行业“耕耘”了十余年,所打造的品牌已经被济南市民所熟知,请王总介绍一下未来公司在山东有哪些发展规划和部署?

王明春:我们进驻济南已有12年,深深地扎根于泉城这片沃土。进入济南以来,南益地产山东区域团队秉承“建筑人居梦想”的理念,并将之付诸于实践。进驻济南后,我们不仅仅打造了诸多高品质楼盘,也提升了城市整体的品位、为朴实无华的济南增添了更多时尚气息。未来,我们将继续秉持“扎根济南、布局齐鲁”的发展方针,以济南为大本营,潜心耕耘、稳固发展,并适时开拓新市场。

在济南,我们将以城市运营商的前瞻眼光、创领城市开发先河,全面参与“打造四个中心,建设现代泉城”的城



市建设,积极响应政府号召,参与到城市的棚改、旧改工作中。说到这里,我们名泉春晓项目,就是天桥区棚户区改造项目的成功典范。我们有实力、有能力、也有动力为泉城的建设作出自己的一份贡献。

记者:2016年伊始,您如何评价2015,又是如何看待2016年房地产市场的?

王明春:2015年,对房地产而言,是政策宽松年、是市场分化年。一方面,政府密集出台一系列房地产相关政策,使得市场运行环境趋于宽松,推动了市场需求的释放。另一方面,2015年是短缺、过剩并存的一年,是市场急剧分化的一年。

具体到济南,2015年,房地产市场呈现出“先抑后扬、稳健化发展”的态势。市场供需两旺、全年供需都实现大幅的增长,商品房成交面积也是首次突破千万;住宅价格走势相对稳定、稳中略升。

在对2016年房地产市场的预判之前,我认为首先需明确几点:一是,投资仍然是中国经济的第一动力,房地产开发占整体投资比重仍相对较高,房地产仍然是国民经济的支柱产业。二是,中央经济工作会议将“去库存”纳入明年的五大经济任务之一,这意味着政府将从增加住房需求、降低购房门槛和降低房企融资难度、减少土地供应等方面,制定相关政策稳定市场。综合上述两点,我认为2016年房地产市场会呈现几个特点:政策持续宽松、需求进一步释放、土地端入手减少市场供应、一二三四线城市房价差异化上涨、行业金融属性持续强化、产品及服务快速优化提升等。

对于济南,2016年的房地产市场,

我还是相对比较乐观的。但这种乐观,并不就意味着我们就可以不去努力、不去争取;相反,我们要积极的去应对市场的变化,去练内功、打造精细化产品、提升自己产品的品质,以客户为中心、把握客户需求、最大限度的满足不同客户的需求。

市场需求变动将有更多机遇

记者:在去年12月底的中央经济工作会议上,“去库存”成为我国五大经济任务之一。供给侧改革也为房地产开发商提出了新的要求,许多公司已经在考虑模式转型,在这方面我们有哪些考虑?

王明春:长期以来,一边是传统房地产市场存在去库存压力,一边是市场需求趋于多元化、细分化,而新兴的市场需求缺少相对应有效供给,如:环境污染带来的健康化居住需求、“二代农民工”市民化居住需求、90后客群日益庞大带来的个性化居住需求、人口老龄化带来的养老需求等等,这些需求增长的很快,但市场供给却相对短缺。机遇与挑战并存,市场需求的变动将带来三大机遇:有相应附加服务的房产市场潜力巨大、节能与绿色健康的产品空间广阔、房地产金融创新大有可为。

对此,我们将继续秉承“建筑人居梦想”的理念,以人为本营造最佳人居环境,尊重市场、敬畏市场,与时俱进、及时把握市场的最新趋势,勇于开拓蓝海市场;同时,提升自己的硬软性管理水平,把握市场先机,不断开发出与需求发展趋势相适应产品,提升自身的服务能力、提升产品的附加值。

土地是有生命的,南益地产山东区域团队愿在每一寸“耕耘”过的土地上都赋予建筑灵魂;品质筑就未来,我们带着改变和塑造品质的使命而来,致力于建设人居梦想。耕耘十余载,筑梦济南!十二年,只是开始。未来,我们将继续秉承“精细、关爱、品味”品牌价值观,坚持品质化建设理念,以“济南最具价值的筑梦人居服务商”为企业愿景,以人为本,全力打造人性化建筑产品,与时俱进,逐步完成从“传统房产开发商”向“梦想人居服务商”的转型升级。

◆记者手记



细致耕耘的筑梦者

“为了孩子上学,我刚买的名辉豪庭。知道名辉豪庭吗?和名士豪庭一个开发商,还开发了旅游路的名悦山庄。我一个朋友买的名悦山庄,位置好户型也好,我也相中了,可惜买不起……”顺风车的司机和我聊起最近的楼市,侃侃而谈,介绍他的小区。

其实对于这几个楼盘,我比他还要熟悉。从业来,我见证了名士

豪庭全面清盘,名泉春晓对天桥区老火车站片区的提升,名辉豪庭签约优质教育资源,名悦山庄一经上市就遭疯抢……

每一个项目,每一个活动,南益给我的印象就是:细致。对客户的接待很细致,对业主的服务很细致,对相关行业的态度很细致……细致成为他们工作的代名词。正是因为这样的细致,南益

地产可以把每个项目都做到极致。

进入济南12年,南益一直秉承“建筑人居梦想”的理念,给济南带来高品质楼盘,也圆了济南人对品质家的梦想。我想,未来南益还将会继续深耕济南,带给我们更多惊喜。

(楼市记者 马韶莹)