



责任民企 服务泉城

——祥泰实业董事长于大卫专访

祥泰2009年入济,从零做起。从单盘运作到多盘齐发,从中小体量到百万大盘,从住宅开发到综合体开发运营,从重点布局向全城延伸。2014年凭借骄人业绩一举跻身山东本土房企第一位,2015年更是以25亿销售额,实现蝉联。重产品,重设计,雕琢细节,祥泰人用他们的努力,把祥泰品牌打造成一张响当当的鲁企房产名片,牢牢嵌进泉城楼市的肌理,作为掌舵者董事长于大卫先生带领着他的祥泰人,胼手胝足精耕细作,用心筑就泉城百姓的安居梦。

推进城市建设

用建筑夯实品牌

记者:作为祥泰实业的掌舵人您对祥泰的2015年如何总结?

于大卫:2015年是祥泰实业稳妥推进,巩固市场地位的一年,在品牌建设、口碑传播、美誉度等各方面都扎实完善。自去年起,连续两年蝉联本土民营房企第一,树立起行业标杆;秉承为业主配备最好的教育资源的原则,300万平方米体量的祥泰城项目与省级状元名校山师附属中、小学达成合作办学协议,向打造山东最好学区房的目标迈进更大的一步;在济南公建类物业销售举步维艰的大环境下,凭借独特的营销模式和多年的品牌沉淀异军突起,使项目成为公建类销售前三甲;今年新人市的祥泰和院在不足三个月销售周期内更是顺利完成全年销售目标。这些骄人的业绩将祥泰实业稳健推上济南主流开发商的市场站位。

与此同时,2015年也是我们调整战略目标与自身架构,夯实基础准备蓄势待发的一年。首先我们在今年确定“三年百亿”的中短期发展战略,为我们公司的后续发展提供了目标导向。再次房地产业是社会先导性基础产业,当前的大形势下,要与国民经济、新型城镇化协调发展,与产业转型升级良性互动、与民生改善和城市建设配套服务,不仅要做积极参与者,更要做有力推动者。今年我们进一步依据国家政策和企业发展方向,调整自身组织架构和下一阶段发展战略,在六年发展积累的现有基础上,蓄势待发,准备迎接新一轮的挑战。

发展模式鲜明

企业与社会谋共赢

记者:“文化筑家,教育先行”是您在地产开发过程中一直倡导的一个理念,您对此作何理解,又是如何进行深化和践行的呢?

于大卫:“文化筑家,教育先行”这个理念可以看做是我们企业社会责任的落地。百年大计,教育为本。这几年,我们一直积极探索新渠道,最终确定“名校+名企”的发展模式:凭借长期以来造就的良好企业形象,祥泰城项目赢得山师大基础教育集团的信任,并得到历城区政府及教育局的高度支持。与此同时,山师附属中小学也将实行完全自主直属校区,全面移植教学理念,直接选派本部骨干教师,保障省级名校的教学质量。这意味着山师附属中、小学的落定,首次实现了省级优质基础教育真正东移。此举将开启省城东部基础教育新格局。这不仅是祥泰城业主和片区居民的福音,也对东部基础教育改善和提升产生深远影响。位于老城核心区的祥泰和院项目在前期考察阶段吸引我的,就是周边优质的教育

资源,也正是这一点让我决定拿下这块地。重视优势基础教育与地产的结合更能能让业主感受到我们的用心,让大家共同见证祥泰实业深耕济南的决心。

记者:2015年房地产的存量去化绝对是一个攻坚阶段,尤其是公建类产品的去化已经成为一个全国公认的难题,而济南市场也基本处于饱和状态,您对当前公建类项目从目前市场格局中突围有什么样的见解?

于大卫:济南写字楼市场呈现出明显供大于求的状况,预计在未来一段时间,去库存不光是全国难题,更是济南写字楼市场的难题。因此新增项目需要从项目定位、运营及管理模式上不断创新才能有希望从目前的市场格局中突围。

如果说CBD和科技园是信息时代城市的两极,那么,办公和商务建筑则是这两个区域内的代表性建筑类型。一般来说,综合体项目会在增值服务、商务服务和生活服务方面为自身功能高度综合化,来克服周边区域城市配套较弱的缺陷,然而我们开发的祥泰广场项目不是单纯的克服缺陷,而是在地段原有优势的基础上,与政府紧密合作,达到优势资源整合提升。这个是我们从公建类市场萎靡状态下突围的关键因素。

市中区是济南的老金融中心,房地产多年的发展基本透支了地段和产能优势,在当前的经济环境下,需要新一轮的更新换代。祥泰广场应运而生。项目运用成熟商业管理理念,充分整合内外部资源的基础上,根据市中区老金融中心的特点和济南市省会城市的优势,主动与政府通力合作,引进“山东新金融中心”,开创政企合作的新模式。如此定位与运营模式的转变,使得祥泰广场项目一直稳居济南写字楼市场销售额前两名。目前“山东新金融中心”的招商工作已经接近尾声,如建设银行、莱商银行、中泰证券、中粮期货、太平财险、太平养老等一大批金融、保险类大中型企业已经进驻。祥泰广场的操作模式已经成为济南乃至山东政企结合的典范之作。

战略指引行动

浓墨规划“三年百亿”大计

记者:您认为祥泰能够不断发展的核心竞争力是什么?祥泰又是怎样定位自身发展与城市发展、消费者利益之间关系的?

于大卫:祥泰入济六年,能够不断持续发展,首先,战略规划能力是我们的最根本能力,作为核心竞争力,不仅要解决当下问题,更要解决长远发展、持续发展的问题,对于一个企业的生命力而言,其作用不容小觑。其次是产品品质,我认为它是让祥泰能够不断发展的持续动力。产品品质的高低直接决定企业的信誉度和美誉度,影响消费者对企业信赖。



从长远看来,如何践行社会责任意义非凡。祥泰实业坚持战略先行、诚信经营、专业运作,以科学的开发理念、高效的项目运作水平和专业的开发能力,秉承根植中国文化传统的和谐理念,在自身发展、城市发展和消费者利益的关系定位上,与时俱进不断创新,多方位践行企业社会责任,为企业的长久发展获得不竭动力,助力祥泰在激烈的市场竞争中脱颖而出,得到消费者的信赖。在促进城市发展、促进行业发展、促进社会进步的道路上,祥泰从未回头。

记者:您曾在关于公司短期发展战略中多次提出“三年百亿”的计划,2016年作为新一轮开局之年,祥泰将会有哪些新的调整和战略规划?

于大卫:2016年是祥泰“三年百亿”的开局之年,也是肩负着祥泰实业承前启后重要使命的一年。千亩祥泰城项目将向着“做山东最好学区房”的目标继续迈进;市中心高档项目祥泰和院在提升溢价的基础上持续热销;从布局泉城的发展战略上,2016年祥泰将全面启动位居城心的两个高端品质项目祥泰华府和祥泰广场二期。2016年我们将紧跟城市发展的脚步,继续坚定深耕泉城的稳健步伐,努力为济南人民奉献更多高品质的人居社区。

此外,公司的品牌深化也将进入重要的攻坚阶段,我们将以过硬的建筑质量、贴心的客户服务、严格的物业管理,以及更多的公益事业回馈泉城百姓,赢得更多业主的信赖和行业的尊重,践行“品质筑就美好生活”的企业理念。

六载春秋,理想与激情已经注入了这一代祥泰人的血液。安居乐业,永远是承载百姓生活梦想的河床,而对于祥泰而言,房子就是他们播种责任的田地。无论是回头看还是朝前看,很长很远的城市建设之路上,祥泰实业在用责任心筑砌着民众的信任,踏踏实实为百姓安其居,为建筑立伟业。

于
大卫

◆记者手记



责任先行 赢得尊重

祥泰实业可以说是民营房企的一代名词,自2009年进入济南市场,伴随着济南楼市同步成长起来。从最初拿下地王,撬动化纤厂片区蓬勃发展的祥泰·森林河湾项目;到被列为市重点项目的区域金融中心,济南南城第一高标志性建筑祥泰广场;再到开启工业北路新东站片区城市格局,与一线房企比拼的祥泰城项目,祥泰实业的发展始终和这座城市的发展紧密相连,祥泰

已经成为济南房地产市场中一个广为人知的成熟品牌。祥泰实业的发展之路就像济南这座城市一样,踏实、厚重、根基牢固,承载着改善泉城人居面貌的责任,一步一个脚印地坚定前行。正是这种踏实和稳重,使得祥泰品牌深深扎根于济南人的心中。

祥泰实业就是这样地践行企业的社会职责,把济南当家,为济南建房,回馈广大济南市民。2014

年,祥泰城项目向300名老业主让利1500万元装修基金,全城轰动。此举一经推出,立刻成为连日来引爆济南楼市的热点话题;企业员工走向街头宣传绿色出行,深入社区寻找身边好人……祥泰实业用低调务实的行动践行着自己的社会责任,也因此赢得了市民的尊重。

(楼市记者 杜壮)