



耕植济南三载的绿地集团,在2012年的突出表现,可谓耀眼。六盘联动,开发面积千亩,年销售额近60亿,组组数字演绎着绿地集团在山东的快速发展。

这一切辉煌成就的背后,离不开一直践行“为政府所想,做市场所需”发展理念的企业领头人,这位在言语交谈中表现得那么激情四射而又温和可亲的地产舞者,正是绿地集团山东事业部总经理侯光军。

# 为政府所想 做市场所需

## ——绿地集团山东事业部总经理侯光军专访

### 跻身世界500强

#### 千亿房企航母再起航

从1992年2000万元起家,到如今的两个2000亿,跻身“世界500强”,绿地集团只用了20年时间;从最初1个城市的房地产开发到如今24个省、70个城市的布局,在建面积4500万方,演绎了绿地速度,创造了绿地神话。

绿地集团“房地产主业突出,能源、金融等相关产业并举发展”的综合产业布局使得绿地集团多年来得以快速发展,也正是这种综合性及均好性,使得绿地应对市场风险能力更强。在房地产开发方面,绿地产品结构多元,不但有住宅地产,还有商业、办公、城市综合体,以及城市地标、旧城改造、新城开发等,产品从高端到中端到一般经济型的普通住房,满足各种需求。在区域结构上除了全国布点,房地产板块还成立海外事业部,目前韩国济州岛绿地健康城项目已经开工,同时在澳洲、悉尼包括泰国都有一些项目在逐步推进。

耕植济南三年来,绿地山东公司斥资300亿“六盘联动”,在济南市场刮起“绿地旋风”。自2011年初开盘以来,绿地国际花都一直受到购房者追捧,目前已销售房源6000余套;今年2月,北部大盘绿地滨河国际城连续6次加推,一期十几万方房源不足两月全部售罄;5月拿地9月即开盘的绿地爱丽舍公馆更是引爆市场,每次开盘都造成抢购局面,房源供不应求;矗立在济南市中的绿地中心,地标形象尽显,一个世界级的总部办公基地即将落成。

虽然经过历次调控影响,但是绿地集团依然保持高速增长和强劲的发展势头。侯光军告诉记者,今年房地产板块销售收入超过1000亿,整个集团的销售会超过2000亿。他表示,通过产业结构调整的不断完善,不断优化,确保绿地集团快速增长和发展,希望5年之后绿地集团不断进位,进入世界200强。

### 大手笔规划

#### 助力济南西部腾飞

三年来,绿地集团先后在济南西部新城建设160万方的绿地国际花都、40万方的绿地缤纷城、120万方的绿地中央广场。绿地开发项目中80%落户济南西部,总体开发面积近千亩。侯光军坦言,这一切都跟看好西部的未来发展有关,同时,介于绿地集团的发展意识以及以往项目的成功经验,高铁站点的城市综合体也是绿地优先考虑的一个重要部分。

紧邻西客站的绿地爱丽舍公馆以及绿地缤纷城的

热销更是充分证实了“高铁站点”上物业的升值潜力与发展空间。在西客站,高铁、地铁、公交聚合,可以实现“零换乘”;在绿地中央广场,项目与高铁、地铁、公交完全联通,可以实现“零距离”。正是看好了高铁对于未来经济的影响以及自身物业价值的巨大潜力,不管是住宅还是办公产品,在推出之时便被抢购一空。“这里有更便利的交通,更广阔的辐射,更大的增值空间,很多来自聊城、济宁、德州的企业单位,欲将总部迁移至此。”侯光军告诉记者。

他表示,西部新城有很好的发展规划以及良好的自然资源,高铁开通成为西区发展的巨大引擎,十艺节的举办更为西区投入大量文化资本。同时,相关产业园区配套、大型城市综合体的建设为西部新城汇聚商气人流。高铁带动、文化拉动、产业驱动,这些都为西部新城的发展奠定了必然成功的条件。

“绿地集团有意向继续在西部新城加大投资力度,目前约有一千亩甚至更多的土地处在洽谈协商阶段。”侯光军表示,根据西区规划以及西部新城建设的推进,绿地集团希望为新城功能、产品配置以及形象提升上作出贡献,“西区有文化设施,有便利交通,有高端商务,但是缺少一些体育、运动、健身类的东西,我们希望打造一个生态、休闲的运动公园产品,满足多方面市场需求。”他坦言,西部新城发展势不可挡,日后会有更高的居住诉求,绿地将来会有低密度花园洋房以及别墅等丰富多彩的产品在西区展示,更多匹配现在区域人口以及未来导入人口的客观需求,切实贯彻为政府所想,做市场所需的企业发展理念。

### 超高层发力

#### 城市腔调再提升

除了发展城市综合体,绿地开发的超高层建筑在全国也占据着半壁江山。绿地集团在超高层城市综合体项目、地标建筑里面,可以说是做的最多、最好、最富有经验的。侯光军告诉记者,绿地在全国建造的超高层超过17座,济南绿地中心是在绿地集团目前的所有超高层里建设标准、装修标准最好的一个。经过一年多的积淀,如今的绿地中心已然成为一颗璀璨明珠,高度超过180米,核心筒已建至45层,在济南市的各个角落基本都能看到这个形象,预计明年年底竣工。

作为济南市的城市地标,绿地中心得到了世界500强企业、山东省各类总部型企业的青睐,包括金融机构、保险、证券、法律法务等行业,目前多家国有银行明确入驻。“绿地中心要打造成市中区甚至整个济南市的金融商务中心、企业总部基地,为事业发展提供了一个支撑力和引领力的平台。”据侯光军介绍,除了企业单位整层

或大面积购买作为总部基地外,还有一部分投资客看中了绿地中心未来的增值空间。他告诉记者,处于郑州郑东新区的绿地中心在2-3年的时间里,物业价格由原来的2万元一平米升至现在的5.5万元一平米,投资回报异常凸显。目前济南绿地中心的售价也在一平米两万左右,足以预见未来升值空间。

据悉,绿地会继续加大在济南市中区开发超高层的力度,规划一座超过220米,集五星级酒店、高级办公、大量商业、高端居住为一体,能够充分体现泉城魅力和山水特色,建设一个功能综合、景观复合、生态、绿色的大型城市综合体。

### 面对调控适应调控

#### 满足市场所需

“面对调控,适应调控,最终满足客户需求”,这是侯光军自始至终坚持的思路。

楼市调控的2年多时间里,侯光军带领绿地山东事业部按照既有的开发规划,拓展速度正常推进。在进入山东之初确定的以济南为中心的省会都市圈和以青岛为中心的半岛城市圈,双轮驱动、双核发展的模式如今取得成果。除在济南开拓疆土外,绿地目前已成功进军青岛,打造大型数字体验中心绿地欢乐滨海城。据侯光军表示,青岛是一个容量大、经济发达、现代化程度与开发水平较高的城市,进入青岛是绿地的战略选择。“根据土地规划以及政府要求,绿地会在青岛进行包括超高层、高级商务、办公、住宅等功能配套的大型城市综合体建设,同时作为首期进入青岛的启动项目,可能还会有文化、旅游地产项目的综合打造。”

正是怀有对市场的信心,绿地集团在山东的版图不断扩大。正如他说,市场需求只是被政策与心理临时抑制,目前市场在逐步恢复,客户信心也在恢复,整个市场是逐步向好的过程。“需求一方面在释放,一方面在增长”,他解释到,受政策影响,原有被压制的需求如今得以释放;原先没有达到购房条件的,比如社保、纳税证明等,现在也在有意识的积累条件。“对于省会济南而言,好的教育、医疗条件会吸引周边地市客群,人口的聚焦度会越来越高;城镇化发展以及改善旧有住房条件的客观需要,都会使得未来需求不断增长,绿地所要做的就是开发更好的产品来满足市场需求。”侯光军感慨道。

被问及是否会在山东其它地市开发产品时,侯光军坦言,只要有市场,市场有需要,适合绿地去做,绿地都会非常期待。“做政府想做的事情,做老百姓欢迎的事情”,正是这样的发展理念支撑着绿地集团在全国的快速发展,使得带有绿地印记的产品在全国遍地开花。

(楼市记者 陈晓翠)

