



## 人物简介:

刘阁 1967年5月生,济南市人大代表,天津大学EMBA,管理学专业博士在读,山东财经大学特聘金融专业硕士研究生合作导师。

1992年-1996年 山东省经贸发展总公司副总经理;  
1996年-2006年 北京盛京集团副董事长;  
2006年-2009年 保利南方集团双利投资公司董事长;  
2009年至今 北大资源集团副总裁  
山东北大资源地产有限公司董事长

# 倾心打造引领城市发展风潮的地产品牌

## ——从土地资源的稀缺属性看房地产业的发展

□刘阁

前不久召开的十八大绘就了全面建成小康社会的宏伟蓝图,报告提到未来10年人均支配收入翻番、人居环境明显改善等一系列目标,个人解读未来10年仍然是房地产发展的关键时期,因为推进城镇化依然是未来的发展方向,土地资源将愈加稀缺,如何做好让有限的土地资源发挥出最优的经济效益和社会效益,将成为政府亟需破解的重大课题,在土地供应受到严格约束的情况下,房地产行业在竞争中洗牌加剧,那些单纯靠拼规模拼速度,开发模式单一的企业将淡出历史舞台,相反,品位高,品质好、品牌优企业将占据更多的市场份额。我们北大资源自2009年进驻济南以来,秉承资源成就价值的开发理念,紧跟市场需求,以开发具有资源优势的精品项目为发展战略,以独特的项目规划和独有的品牌优势,致力于打造高品位的名盘典范,企业品牌形象和区域影响力日渐显现,目前形成了尚品清河、尚品燕园、北大时代三盘联动辉映泉城的格局。

### 房地产企业的发展战略

#### 应与城市的规划建设相协调

随着城市化进程的持续推进,城市建设对开发者的要求越来越高,要想在日趋激烈的城市建设中不断发展壮大,必须与政府的规划愿景一致,以前瞻的眼光承担起城市运营的使命,对于“城市运营”,我们有自己的思路见解。一般开发商只是把房子建好就行,但城市运营商更关注政府的要求和城市的发展,不但在居住上满足居民对教育、医疗、物业等各方面配套需求,在交通、环保、电信、管网等市政规划的各个方面,能够超前谋划给予全方位的技术支持,主动为政府分忧。真正的城市运营商,要有产业资源整合能力,能够做到让政府、开发商和业主三方面利益的最大化,有的开发商可能在教育方面突出一些、有的可能物业服务好一些,但真正能够集合各类优势元素,符合政府对城市的长远规划和居民的居住诉求,引领未来城市发展的方向,恐怕没有几家开发商有这个魄力,依托北大和方正的支持,北大资源有能力承担起这个历史使命,在城市运营商这一领域做出自己的特色。第十一届全运会后,济南市提出了“拓展城市发展空间,打造现代产业体系”的战略部署,确定将小清河周边南起北园大街,北到黄河南岸,东至绕城高速,西至二环西路,约120平方公里作为全市城市发展空间拓展的重点区域之一,全力建设“滨河新区”,北大资源作为一级开发商,将以构建济南城市北部新的城市功能区和经济、社会发展带为目标,助推济南城市运营,对加速济南市拓展城市发展空间,有效提升北部城市环境、人居质量,丰富配套设施等方面都会带来重大变化,北大时代项目便是伴随着济南滨河新区的规划应运而生的。

该项目位于济南市天桥区,是滨河新区的核心区,东至历黄路、西至顺河高架路、北至二环北路、南至小清河北路,总用地面积约2400亩,其中

可规划用地面积1745亩,总开发面积近500万平米。我们将利用5-7年的时间,注入北大和方正的优势资源将该项目打造成为济南北城新中心,比如规划中将引进北京大学附属高品质教育资源,包括北大附属幼儿园、北大附属小学、北大附属中学十二年一贯制学校,建成之后,该项目将成为济南北部城市教育的标杆;为有效提升项目的科技含量和居住品质,我们将依托北京大学科研资源,整合方正的IT产业资源,打造智能化社区及个性化的信息服务空间,例如社区图书馆不仅有空间布置形式上的相关性,在内容上可以实现共享北大电子图书馆资源。

为保证项目决策的科学性,在10月份我们组织了北大时代城市设计汇报会,前几天又刚刚组织了市政设计汇报会,期间与政府有关部门、设计专家对规划设想和各类数据进行三方论证,整体开发战略得到济南市各级领导的充分肯定,我们坚信项目建成后将成为宜居易业的人居典范社区,将引领济南居住风尚,大大提升济南北部城区的功能形象,济南市民“住南不住北”的置业观念,也将被彻底改变。

### 品牌优势是房地产企业

#### 赢得市场的灵魂

住房对于普通百姓而言是影响一生的重大购买决策,未来10年,随着个人收入的不断增加,人们的购买力将大大增强,但购房者对品质的要求会越来越高,不仅关注于房子的外观、户型和价格,更看重房子的综合功能和舒适度,比如社区建成后,居住在这里能享受到哪些全方位服务,品牌形象必将成为消费者的置业首选,房地产行业的竞争将逐渐进入到一个品牌竞争的时代,所以要想赢得百姓的口碑,必须通过过去规模速度型的粗放模式向追求品质内涵型的精致模式转变,从这个意义上讲,谁占据了品牌优势,谁就会在未来的市场抢得先机,在这一点我们北大资源的品牌有与生俱来的独特优势。百年学府北京大学有深厚的历史沉淀和文化积累,以及优秀人才的支撑,而方正集团位列中国信息产业前三强,能够给予北大资源集团雄厚的资源支撑。

北大资源进驻济南以来,确立了牢记使命抓品牌落地的首位意识,尚品清河项目是我们的开山之作,说实话,这个项目的条件并不好,地势结构狭长、火车轨道近在咫尺,高压线林立,在别人眼里是几乎视为“不毛之地”,敢于接过这样一个烫手山芋搞开发,需要很大的胆识和勇气,我们通过设计理念的创新、生活方式的引领、服务内涵的挖掘,变被动适应为主动出击,满足了购房者对高品质的要求。比如我们与北大幼教中心成功签约,业主子女从幼儿园开始便与北大零距离接触;引进北大资源物业一站式管家服务,可以说完全迎合了济南北部居民对精品楼盘的渴望,实现了济南北部高端楼盘零的突破,2010年5月9日入市,千人齐聚销售现场,当天成交500多套,到2010年12月半年时间成交额达到10亿元,在济南楼市的历史上赢得了多个“首创”记录。质量是企业生存和发展的根本,也是企业品牌最重要的核心,我们在开发建设的各个环节严把质量关,视质量为生命,2012年10月,该项目被中国建筑学会评为“人居经典规划,建筑双金奖”。

有的购房者片面的认为开发商把绿化搞好了,把

马路修好了、价格做低了就是一个好的楼盘,其实仅有这些远远不能反映一个楼盘的真实水平,比如后期的物业服务是否贴心、比如教育配套是否跟上,你都得去考量,如果单纯为了眼前一点点小利益,不但不会得到一个馅饼,反而会跌入一个个温柔的陷阱中,让自己无端生出很多烦恼。尚品燕园开盘时,我和第一位中签的业主交谈中,他关注的只是价格,我对他讲,看一个房地产项目未来的价值,价格只是一个方面,更重要的是看开发商的底蕴,也就是品牌的整体形象,对业主来讲就是您有了房子后还拥有哪些资源,还能享受哪些后续的服务。业主选择北大资源就是选择了一份信任,北大资源对每一位业主负责,因为我们始终把品质放在首位。由于我们的品牌落地工作抓得好,无论是在业界还是购房者心里都赢得了良好的口碑,所以在北大时代项目从规划设计的初期到现在几乎每天都会接到几十个咨询电话。

### 政策调控下房地产企业

#### 要创新求变主动作为

只有跨掉的企业,没有跨掉的行业,当前的市场调控尽管很严厉,但我认为但对于整个房地产行业而言是好事,将促使整个行业摒弃一些不合时宜的做法,有效提升整个行业水平素质。当前的行业竞争已经从过去那种比规模速度的阶段,转向比内涵、比底蕴、比文化的阶段迈进。以政府主导下的房地产行业的发展,追求的是持续稳定健康,一个以需求为主的时代在未来10年将作为市场主流,行业整体将告别粗放型发展,随着土地资源稀缺属性的进一步显现,跑马圈地的时代将一去不返,有些企业在过去的10多年中,往往随便买一块地就可以赚到钱,将来这种情况将很难再现,特别是像北京、上海、深圳城市化率在70%以上的一线城市,土地供应会越来越紧张,相对来讲发展的空间会越来越小,以后经济增长的着力点应该在像济南、重庆、郑州等二线城市,因为二线城市的城市化率是50%,正处于一个高速发展的阶段。在政策持续调整的阶段,我们冷静思考,把握形势,认真研究市场供求关系,紧盯刚需做文章,2011下半年我们推出了以中小户型为主尚品燕园项目,符合首次置业年轻群体的心理预期,2012年9月份一上市便受到市场的热捧,开盘当日逆市热销3.7亿。

现在都在讲科学发展、协调发展,对房地产行业来说,通过专业化经营战略,发挥出企业的独特优势,利用好所掌握的丰富资源,集中精力走高精尖路线,切实满足政府、开发商和居民的三方利益诉求,便是真正做到了协调发展、科学发展。

对于当前的市场现状,我认为不管是严冬也好,回暖也好,只要是遵循了事物发展的客观规律,踩准了市场脉搏,不做虚功,真抓实干,在创新求变中练好内功,你就会在不断的市场变化牢牢占据主动。

畅销的产品一定是顺应市场需求的,北大资源将凝聚最优势的稀缺资源,最大化挖掘城市价值,倾力缔造生态文明、宜居易业的和谐家园,未来5年,我们在济南的开发建筑面积将突破600万方,相信会有越来越多的标有北大资源品牌的楼盘来引领着百姓生活,我们也会尽全力让开发的每个项目都成为闪耀泉城的璀璨明珠。