大商之道 “五赢”为基

——专访中垠地产有限公司执行董事、党委书记、总经理张亚峰

12月24日上午九点,中垠地产有限公司。当记者来到总经理张亚峰的办公室,窗明几净、绿意盎然的气息扑面而来。落座后他首先给记者聊起了其“五赢”理论:我从2005年一直在倡导五赢,合作双方赢、客户赢、政府赢、社会赢。在张亚峰看来,企业的每一次合作,都是一次双方优势资源整合、核心价值共升的过程,无论是对客户、还是政府和社会都要实现“赢”。

利己的同时做到利他,这或许是一个品牌企业道德观的最好注解。

中垠地产迎来发展元年

涉足房地产20年,2014年厚积薄发,在全国的土地市场披荆斩棘,屡有收获,这一年无疑成为中垠地产元年。

6月27日,南京的土地拍卖现场,一块地铁上盖的优质土地吸引了中海、招商、星浩、中垠、北京联合等在内的5家房企的争抢,项目经过51轮争抢,最终花落中垠。

11月11日,中垠地产有限公司再度出手,以3.9亿元底价摘得位于济南高新区的2014-G055地块。打造集休闲、购物、娱乐、景观于一体的大型商业综合体“中垠玉谷”。这是继控股阳光100之后,兖矿集团进入济南的第一个全资项目。

11月14日,龙鼎大道以东的奥体周边低密度住宅用地吸引了万科、绿地、海尔绿城、恒大、中铁、保利、中垠等十家实力房企的拼抢,最终经过144轮竞拍,被恒大收入囊中,而一直与恒大紧紧胶着的便是中垠地产。

从2005年便在兖矿旗下从事房地产开发,经历集团战略调整的张亚峰称,中垠地产在集团“煤与非煤并举”的战略下,目前进入高速发展期。

他表示,中垠地产产业发展定位为“一主双融合”即以房地产开发为主脉,积累客户资源和发展资本,融合推动商投联营和现代物业发展;以商投联营和现代物业的融合发展,实现产品溢价和品牌提升,反促房地产开发的规模化发展。构建相互推动、融合发展的产业体系。

张亚峰认为,目前房地产的利润率已经很透明,利润点已经很薄,国企中垠如何在激烈的竞争中筑稳根基、实现价值成为企业和张亚峰思考的重点,五赢理念也将贯穿始终。

大数据时代的房企选择

你对大数据怎么理解?张亚峰问记者,“大数据是对目标样本的数据进行分析,以应用到企业管理、产品研发、市场营销等方面。”张亚峰看来,大数据是把所有最小单元的定量和定性的数据,在每一次纪录的标准都是唯一的情景下建立数据库,建立一个从库中提取数据的应用软件和平台,这个平台会放在不同的需求层次人的手机桌面或计算机桌面的专业和信息化系统里,组合成一种新需的表现方式,形成了大数据。

张亚峰认为,中垠地产正是应用大数据管理思路,把国有的和市场的东西做得相适应,还要做到创新。企业要对自己的实力有一个客观的认识,同时还要了解市场需求。企业的发展要适应市场,企业强大仍然需要适应市场发展,企业的标准要永远高于国家的标准,要以社会的需求和人们的幸福感为指数来创新需求,这是中垠地产人正在努力的方向。张亚峰说,我们是一帮研究需求的人,客户的日常需求很容易被复制,一个企业在创新设计环保、节能有品位产品的时候,就需要深挖客户的需求,分解再组合,创造一个新的需求,来引导客户去主动选择环保、节能、有品位的产品。

布局全国 重点发展

谈及中垠地产近期的布局发展规划,张亚峰表示,目前中垠地产已经布局国内14个地市,计划在3年拥有新增14块土地,有一定的基础性和常规性的铺垫。在谈到拿地的选择时,张亚峰说道,中垠地产拿地也坚持“三选”理念即“选城市、选区域、选班子”每一步的选择都要符合公司整体发展的需求,有利于公司当下的发展。而且拿地后要有“三抓”即“抓拿到土地证到开工的速度、开工到销售的速度、销售到售罄的速度”。

据了解,中垠地产坚持以交通为导向进行区域布局、城市布点和项目布点,如现在南京的项目是全国房地产第一个,三条地铁线和一个轻轨线交叉点、30多条公交线汇集点、多条城际快车集合点的综合体项目。中垠地产将以济南为中心,以北京、上海、南京等重点一二线城市为重心,以高铁线、城市公共交通线交叉点为项目布点扩展发展,近期将在济南继续拿地,蓄势开发。

(楼市记者 娇娟 葛未斌)

佛山静院:

千佛山下,少数人的心灵院落

“千佛山在济南人心目中是神圣的,一直以来的梦想就是住在千佛山旁,现在,终于在自己的努力下,实现了多年的梦想。”张晓斌先生经过深思熟虑,选择的就是位于舜耕路与千佛山南路交汇处的佛山静院。此项目除了独一无二的稀缺地段,超高品质也是他置业于此的重要原因。

张晓斌先生是土生土长的济南人,对泉城有着深厚的眷恋。10年前,他出国深造,归国后经过数年的创业,张先生也成为别人口中的“成功人士”。为了给家人一个舒适的家,他准备换一套大房子。比较了不少楼盘,他被佛山静院吸引,“佛山静院在泉城公园和千佛山之间,自然景观丰富,推窗即景,绿意悠然”。

对济南而言,城市在不断发展,济南城心土地资源日益稀缺,尤其是传统城市高端居住区和自然风景保护区周边,新增建筑用地更是少之又少。佛山静院恰位于千佛山下,舜耕路上,济南传统贵胄居住区。在佛山静院还未亮相前,就有不少购房者已经开始拨打项目围挡上的电话了解项目情况。今年9月,佛山静院一经亮相便备受瞩目,成为千佛山片区大平层豪宅的典范。

“我路过舜耕路时,打电话咨询后就一直关注这个项目。”张晓斌先生告诉记者,佛山静院这个项目交通很通畅,周边的商业也很繁华,生活很方便,周围的自然资源很丰富,繁华和宁静自然切换。

“佛山静院四字深入探究资源、心灵、与人之间的关联,传递少数人的心灵院落。”张先生给记者解释佛山静院的来源。虽然在国外接受教育,但是对于国学,张先生有着很深的造诣。“我觉得国学博大精深,而佛山静院就把中国这种‘万物静隐,不著于色,不妄于形,宁静致远,淡看天下’的精神进一步发扬。”而开发商正是本着打造有内涵的住宅去建造佛山静院。“这样的位置,我们除了要给业主一个高品质的家,同时还要满足业主精神层面的追求。

据悉,佛山静院以176-308平大宅产品为主,献礼城市少数人,而每个不同的户型,都被赋予其特有的名字。如阅山亭,瞰山听心,驰骋天下;观翠台,观山阅景,山峦叠翠;面佛楼,迎山面佛,佛家心意……而张晓斌先生就选择了180平米的面佛楼,他说“每个户型都赋予一种文化内涵。我选择180平的面佛楼就是看中私家入户电梯,独立餐厅,双客房配备,并且每个房间的位置都是经过精心设计的。”佛山静院还着眼每一处细节处理,空调小阳台、屋顶集中采热、双中空玻璃窗等,都是运用高新技术满足社区的高端居住需求。

“把居住与文化结合,将居住作为产品最终目标,这才是一个高品质住宅应该有的,也是我们可以信赖的最终置业。”张晓斌先生说。

据悉,佛山静院千万奢装样板间已于本周对外开放,正式接受客户预约参观。

(楼市记者 马韶莹)