



结识于2012年的万科、天泰、龙腾,不久就成为了好友,它们决定共同合伙在济南这块沃土上,通过为广大的购房者盖好房子,来实现自己的建筑梦。在合伙的过程中,它们都曾有过顾虑、猜疑,甚至有过争执,但是“青春、奋斗、梦想、友情”的力量让他们始终坚持着。他们满怀激情与热血,于是关于它们的故事也变得更加有趣、更加阳光、更加充满正能量。

没有永远的敌人,只有永远的利益

# 房企联手出品“地产合伙人”

## 一起开发

随着房地产业走进“白银时代”,“下半场”的房地产业,在转型、跨界成为业界关键词的同时,以“利益共享”为特征的房产合伙人制度又在内地产业悄然生。合伙人,一个并不陌生的词汇。在地产圈,也有这样一群小伙伴,他们一起拿地,一起开发,一起营销。在并不高调的市场背景下,不少房地产企业也深谙“一个和尚没水吃”的哲理,与昔日的敌人一同营销,深耕区域,回馈市民,将利益最大化。业内专家分析,房地产粗放式的管理模式在“白银时代”已很难存活,只有以“人”为核心、背靠背地“抱团”创新,才是房企决胜未来的关键要素。所以“合伙”,成为房企的破局之路,“蛋糕”一起吃才最香甜。

在省城地产圈,万科与天泰、龙腾,绿城与高速,建邦与融创……与本土企业联合开发成为不少一线大牌进驻济南的重要方式。其中,以万科最为典型。2012年底,万科曲线入济,控股天泰金城国际,项目更名为万科天泰金城国际。2013年和2014年万科独立开发万科城和万科新里程后,2015年,万科将联手龙腾,打造西部新盘——万科·公园里。

2012年9月,一条微博激起千层浪。业内人士一条微博爆料:惊闻万科收购济南天泰,正式进驻济南。这一重磅消息迅速在业界和媒体中引发广泛关注。当时微博传出的消息,是万科控股济南天泰在东部奥体片区的项目奥体天泰太阳树。随后,记者从天泰内部确认了这一消息。但次日采访天泰和万科的相关人士时,二者双双对万科借天泰进入济南的消息予以否认,让这一轰动事件蒙上了些许迷雾。但是11月底,“天泰奥体太阳树”住宅项目悄悄换上了新名字:“万科天泰金城国际”。其实,9月底,万科收购了济南天泰置业公司约60%股权,正式进入济南,原济南天泰一个大约三十人的建制团队也整体划入新公司。与天泰的合作让万科不仅成功进入济南高端市场,同时营造了很好的社会舆论氛围,让原本已有的高关注度成为最劲爆的新闻。

2013年,济南万科房地产开发有限公司与山东龙腾房地产开发有限公司,就房地产“项目开发管理、产品设计、资金利用”等方面举行了隆重的全面战略合作签约仪式。此次合作签约,也标志着全球最大的住宅开发企业——万科,即将进驻济南槐荫区。2014年底,万科旗下的山东乐水置业有限公司摘得2014-G053地块,标志其正式进驻济南西部。这块地就是传说中的万科·公园里项目的真身,也是万科在省城的第四个项目。

万科与天泰、龙腾的合作横跨省城东西两部,也将万科再次紧紧地捆绑在齐鲁大地上。不得不说,万科的一起开发很成功。同样成功的,还有绿城与高速。2008年,绿城与海尔在龙奥片区建设着济南人梦想中的社区,至今仍被购房者奉为居住典范。随后,绿城又与山东高速合作,开发高速绿城·雪野湖、高速绿城·济南中心等项目。

2015年,值得期待的新盘还有融创财富

中心,该项目是由山东中投建邦置业有限公司拿地,由融创操盘,这也是融创首次亮相济南。与万科相似的人济方式,这也是2015年合伙方式的另一个新项目,是否会一举成功?还需时间来检验。

## 一起营销

还记得2014年3月的那次“二万”互动吗?当万象新天还未将悬念广告谜底揭晓时,便被万科劫了和。在两天的“抱歉”后,万象新天的谜底还未印刷,万科城就通过微信公众号来了个《神秘广告大揭秘》,向众人宣布万科城看房免单。随后,万科城又向万象新天道歉,而万象新天也笑对“没关系”。“二万”的互动看似无厘头,实则将两个项目进行了很好的宣传,也成为2014年营销的一个创新案例。

相互借势,实现双赢,这也是地产圈的一个新趋势。其实,早在2013年,祥泰、中海、鲁能、华润就通过本报进行南部区域的造势。当时,因为西客站对西部的带动,东部唐冶片区和汉峪片区的崛起,使得南城有些暗淡。南城的四大项目便集体亮相,对南城发展进行探讨,成为当年的一个重要事件。区域的发展方可带动楼盘销售,不少房企也已经意识到这个问题。所以对片区进行包装也将持续进行。

2014年,除了那些创新的营销外,“送送送”也成为地产营销的关键词。“送大米”、“送白菜”、“送日用品”,似乎每个楼盘都在送。但是这招却屡试不爽,让原本冷淡的市场中,看到在售楼处排队的购房者。回馈购房者成为不少楼盘的营销新思路,这种方式也成为各房企“比拼”的手段。

## 一起承担

企业内部合伙人制度在互联网企业比较普遍,是这些企业在公司初创期就开始实施的一种激励和留人制度。创始期的员工不仅能享受到更多管理自主权和高额薪酬,还可以拿到一份未来在资本市场获取几十倍市盈率的期权,阿里巴巴、腾讯等企业就采用过这种方式。

在房地产界,最早喊出“合伙人”口号

的是万科。2014年4月23日,万科召开事业合伙人创始大会,包括郁亮等8名董事、监事、高级管理人员在内的1320位员工成了万科的首批“事业合伙人”。继万科推出事业合伙人与项目跟投制度后,碧桂园、龙湖、绿地等大型房企纷纷提出各自的合伙人计划。

对此,易居(中国)控股有限公司执行总裁丁祖昱曾指出,合伙人制讲求以人为核心,提供相关服务。反观开发企业,过去一直围绕“钱”与“地”展开,对“人”的关注并不是很多,所以很多房企此前不会推行合伙人制。现在,形势变了,房地产的黄金时代过去了,合伙人制度也应运而生。

和其他行业不同,房地产大多采用项目公司运作模式,一个项目结束,便有可能产生人才分流。而房产合伙人制度的出现,把员工变成主人,对于留住人才,在冷市中“抱团取暖”、迎接更大挑战有积极的作用。在省城地产圈,企业内部合伙人制度虽然还未有案例,但是作为一种新趋势,未来或将实现。

(楼市记者 马韶莹)

## 影评:

2013年,《中国合伙人》中,成冬青、孟晓骏、王阳一起经历青春,一起做着美国梦,一起创业,一起成功。看这部电影时,我们被那句“我们这代人最重要的是改变,改变身边每个人,改变身边每件事,唯一不变的就是此时此刻的勇气,如果我们能做到这点,我们将改变世界”而鼓舞,也因为这部电影,我们重新审视友情,审视自己。在地产圈,开发商也并非只有敌人,牵手相携,合伙做生意。万科就像成冬青,有一个建筑梦,与天泰、龙腾一起在省城成就着购房者的居住梦。成冬青、孟晓骏、王阳一起创业,也一起成长,彼此影响。在一个圈子混,总是需要交流和学习的,通过相互促进的营销手段达到双赢,就像年初的“二万”互动。也有不少企业开始调整管理模式,通过“抱团”创新,承担梦想风险。成冬青、孟晓骏、王阳每个人都有自己的个性,在新梦想英语学校中担任着不同的职责,但是在新梦想中,三人缺一不可,这就是合作。