

位于黑虎泉边的世茂国际广场，是世茂扎根山东，纵深发展的起点，其山东区域的办公地亦坐落于此。在这里，世茂人得以见证，这片土地从塔吊林立、桩基轰鸣走向泉声曲韵、成熟繁华。

从泉城名片世茂宽厚里、世茂天城，到济南住宅代表作世茂原山首府、翡翠公馆，从青岛世茂诺沙湾到世茂公园美地、世茂悦海……以建筑传承城市精神，是陆总每天都在思考的问题。

本报记者 矫娟 马韶莹 实习生 张莹



在宽厚书院，以茶待客，陆总面对媒体，讲述世茂对于这片土地的热爱和世茂山东的发展蓝图。

### 从10亿到80亿的跨越

2017年，是世茂集团深耕山东的第十一个年头。“有情怀，低调务实”是外界对陆总的印象与评价，从年销售额10亿元到如今的80亿规模，世茂山东业绩增长的同时，在山东的影响力迅速提升。而借助于世茂集团平台在2016年完成的商业、住宅、文化旅游板块的整合，叠加与后发优势更加明显。

陆总表示，“这一年，对于世茂集团来说的确是不平凡的一年。”

这一年，世茂集团山东区域确定了济南青岛“双城双核心”的战略发展布局。在济南，除了长清，其他县区都已落地项目；而青岛作为另一核心，也是全面覆盖、多点发力。放眼全省，世茂山东在淄博、临沂、日照等地市实现战略突破，为世茂山东区域实现未来三年规划战略奠定了坚实的基础。

这一年，世茂集团山东区域提前61天完成全年指标，实现销售业绩80亿元，同比增长35%。作为在集团版图里是最年轻的区域公司，世茂山东的业绩增长位列各区域前列。

这一年，是世茂集团山东区域“匠心强区”的落地年，烟台世茂·希尔顿酒店盛大开业，世茂生活+品牌战略落地山东，世茂宽厚里全面开街，世茂璀璨系产品首耀青岛，同时新增章丘绣源河、章丘新四中、槐荫区西沙地块等项目，并与济南市政府、济阳县政府签订澄波湖南项目框架协议。

“世茂山东团队冲劲十足，凝聚力和战斗力极强，”陆总表示，正是这支稳定而优秀的团队为山东人民提供了高标准的设计、高品质的产品和有底蕴的生活。

### 要做与众不同的精彩

陆总表示“山东文化底蕴深厚，山东人热情、厚道、好客。就好比‘世茂宽厚里’的名字也是与山东的文化品格相关，代表了世茂，更代表了山东人。山东人宽容厚道，宽厚里就这么来了。”正是因为对山东的热爱，世茂始终把齐鲁文化的传承与演绎作为项目开发的最高追求。

与其他一味追求“标准化”的品牌房企不同，世茂的每个项目更加追求与土地的基因适配，秉承“传承与再造”的理念，对建筑与文化内涵进行提取、再造、融合。就像宽厚里的青石泉韵，成为泉城济南最具文化的商业地标；再如世茂原山首府，将白马山啤酒厂的历史进行了挖掘，重现当年的工业文明。

“‘高大上’和‘接地气儿’是我经常和集团董事长讨论的问题，”陆总向记者表示，世茂也将带着这样的建设理念从核心城市走向纵深发展。

2017年11月30日，世茂集团和济阳县人民政府签约了“世茂济阳澄波湖南项目”，谈及这个项目，陆总眼里光芒闪耀，“这个项目真的非常值得期待，是深具地产开发前瞻性的作品。”谓之“作品”，因为他始终对产品抱有匠人之心。

陆总对记者表示，作为第九届“华交会”单笔签约最大金额的项目，也是世茂集团重点打造的特色小镇项目，这个项目预计总投资达230亿元。依托世茂集团丰富的商业和乐园地产开发经验，未来将建设成囊括购物中心、主题乐园、互联网科技金融产业园、互联网社区健康医疗中心的综合性小镇，同时打造融合地方建筑文化符号的新中式院落产品。“这个项目可以说是集合世茂全线产品，兼具文化、旅游、商业以及产业融合的典型项目”陆总表示。

此外，世茂国风系列产品也将在2018年首度登陆济南。在章丘绣源河拿地后，结合地块资源，将世茂别墅类别的高端产品线国风系在此落地，案名为“国风源墅”。“为了把文化做足，我们派了团队到章丘的文化博物馆，整整研究了一个月时间，”陆总说，世茂国风源墅要打造创新产品，比如院子系列，在南方盛行却在北方鲜见。国风源墅以中式建筑为基调，营造尊贵舒适的居住感。“这个项目流淌着世茂高品质住宅的血液，是我们匠心文化的结晶。”陆总告诉记者。

世茂山东就是要认真做好每个项目，不是简单的标准化生产，确保每个项目都是与众不同的、具有齐鲁文化的作品，陆总表示。

### 2+3+X=300亿的倍速扩张

未来三年，带领山东区域达到300亿，是陆总的时间表，“2+3+X”的发展模式，是其路线图。

世茂对未来济南的发展非常有信心。正因为有这样的信心，2017年，世茂山东在陆总的领导下强势拿地，一举进驻济南槐荫区、章丘和济阳，陆总表示，“争取在2018年世茂能够进驻长清，实现济南全区覆盖。希望能够做到生根济南，扎根济南，把规模做大，做强，这是我们的战略梦想。”

“未来我们会以2+3+X的战略规划去布局山东，深耕齐鲁。”陆总解释说，“2”就是“双城双核心”战略，努力实现济南青岛的全区覆盖；“3”则是临沂、潍坊和济宁这三大中心城市，目前已经有项目在运作；以上城市为中心，辐射周边，这些卫星城市就是“X”。

“要实现2+3+X，我们也有三个策略，”详细的讲道，“第一个策略是聚焦生根策略。我们会通过六大维度去对城市进行评估，选择合适的城市入驻，第二个策略是匠心策略，要有好的作品，好的员工，好的服务，所以我们提出了要做五星家园。第三个是要坚持高效运营，均衡发展策略。从拿地到开盘，我们争取在六个月内；同时要兼顾均衡，要把产品质量、客服服务、产品创新等各方面都要做好，这样的话我们山东不断生根才会有基石。”

最后陆总用一句话作为结语，“在山东新旧动能转换的大势下，我们一定牢牢把握这个契机，谱写世茂在山东发展的新篇章，为山东省的经济发展和城市革新贡献世茂力量。”对于世茂在山东的深耕发展，我们充满信心，用匠心情怀给山东带来更多美好。

# 规模成就梦想

世茂集团山东区域总裁陆东专访

# 匠心创见未来

物