

2017对济南楼市而言可谓是跌宕起伏的一年，大省会战略优势凸显，土地资源的进一步稀缺和地产大鳄的纷纷涌入，甚至众多开发商曲线入济，为加速迈进的济南贡献自己的一份力量，带动济南楼市迈入新的台阶。随着产品层次的丰富以及品牌影响力的凸显，对于多数入济房企而言，品牌效应是影响力，精研产品力是硬实力，最重要的是以客户为核心，将每一位客户当成自己的家人，一切围绕客户需求出发，超越客户期待，让服务成为生活的日常，满足人们对美好生活的向往，才是企业的根本使命。

本报见习记者 孙慧丽 实习生 张莹



作为本土地产巨鳄，银盛泰集团倾力打造的金域蓝山项目，在过去的2017年迈入新征程，与旭辉集团强强联合全力奉献新的时代经典，充分融合二者品牌影响力和产品塑造力，将品质奢装融入产品，为客户提供一站式置业服务。在实现企业跨越的同时，收获更多济南人的信赖和支持。

今天，有幸专访银盛泰集团济南事业部总经理——史伟先生，就品牌联合、产品塑造、服务升级以及2018年发展展望等方面，进行一次面对面的深度访谈。从这位当家人的口中，我们去探寻，去发现蒸蒸日上银盛泰精神。

厚积薄发，2017蓝山再登峰

初见史伟，一副温文尔雅的眼镜，锐利的眼神，客气的话语，整洁有序的办公桌，你总能感觉到这位银盛泰集团济南事业部的当家人，体内潜藏的能量，那自有不凡在话语间慢慢显现出来。

史伟介绍说：2017对济南事业部而言是相当重要的一年，秉持“城市生活美学家”的理念，精凿产品，重视作品，落实服务，开疆拓土，全面提升金域蓝山品质，满足城市新贵对精致生活的追求。从每一处细节做起，无论是奢装的品牌选择，或者是建筑质量的把关，以及小到客户所品尝的每一杯水。把客户对家的期待放进社区的每一处细节，用极致之心把好每一道作品的诞生，让阳光、空气在自然中流动，成为新时代下的匠心臻品。只有客户认可的才是我们前进的方向，这样的选择我们相信也是众多企业一直坚持的方向，“客户是上帝”对于开发商而言同样适用。

金域蓝山作为集团入主济南的第一个项目，意义非凡，项目不仅是企业的战略所在，更是济南这座城市居住新的里程碑，填补了长岭山片区精端产品的空白。

银盛泰肩负责任，秉持信念，开启长岭山片区新的更替时代。尊重土地、阳光、水和空气，把生活放在首位。根据原有地势地貌，以山势为走势，顺应南北高低落差，台地园林应势而生，让长岭山成为金域蓝山的后花园。在山体公园的引领下，根据客户的生活习惯，利用宅间花园形式在园区内设置多个景观组团，只为让建筑成为自然最好的装饰。源于对城市精致生活的追求，以小高层产品为主导，秉持空间最大化，阳光自然化、空气清晰化的方式，为繁忙都市中的城市

菁英缔造一处“转弯即繁华，归家即静谧”的理想栖息之所，让城市生活回归自然。

正是源于对城市的用心，才让更多的人对金域蓝山放心，2017年金域蓝山在销售上节节登高，从1到金域蓝山大家庭，收获的不仅仅是第一批金域蓝山业主，更是济南人对集团品牌的信赖和选择，这关键的一步，是2017年全体家人的努力和奋斗，才换来今日市场的一众青睐，可以说这是银盛泰至济以来最大的骄傲。

旭辉+银盛泰，强强联合再续辉煌

这是一个合作的时代，是一个共赢的时代，更是一个强者联合强者的时代。只有把最好的自己增强到无可复制，才可傲视群雄。

2017年，集团与旭辉集团达成全面战略合作关系，实现在山东省内(除青岛地区以外的)包括济南、淄博、临沂、潍坊、烟台、威海等多个城市的深度合作，此次合作将双方优势资源互补，形成强有力的平台公司，在后续拿地、社区规划、产品精研以及智能家居、生活服务等方面齐头并进，共同将优势资源最大化，把最好的自己融进未来的每一个产品，将每一个微小的细节做到极致。同时潜心精研时代居住方向和时代走向，永握时代居住潮流，并根据城市特有的文化制定专业的空间生活，建造属于济南人自己的生活美学家，实现1+1>2的聚合效应。

如今银盛泰携手旭辉集团，这是一个新的里程碑，不仅是对集团，还是对项目而言，都是一次全新的启程。“在合作过程中，我们始终坚持初心，取长补短、互相促进、只为呈现最好的城市生活美学家。”史伟表示。

以匠心塑精品，以精品握未来

对于2018年的济南，史伟充满期待地说：“今年我们将是济南市场的一匹黑马”，因为对集团而言，2018年将是闪耀的一年，在集团整体布局之下，济南事业部将开启新的征程，驰骋新的时代。以更多优质项目，深度布局城市稀缺区域，跟随城市发展大势，全心全意打造精端产品，为济南人提供更优越的品质生活。在整体产品层次上，将以更多元的产品层次，丰富城市的居住选择，把更多深具潜力的价值洼地，提升至另一个新的高度，从而为济南做出应有的贡献。在产品之上，以“城市生活美学家”为基准，剖析每一类客群的生活需求，回归生活的原点，以匠人之责让产品活起来，把握生活的温度和城市的高度，以精品塑经典，缔造可以传承百年的生活之家，为泉城贡献更具号召力的社区，让每一位济南人住好房，拥大家。

访谈最后，史伟说：“最好的房子就是每一位居者，称之为家的地方，我们深知家无可替代，只有最好才能超越更好。”18年来，银盛泰始终站在家人的角度，去思考每一座社区的硬件和软件，只有在员工成为集团的粉丝之后，才能明晰客户对生活的需要。这不是凭一张图纸、一次会议就能决定的，而是推倒重来，再推倒再重来，一次次的颠覆想象，才是真的对客户负责。让产品成为家的载体，让品质成为家的印记，让服务成为家的温度。把客户当做一家人，去创造更多经典，才不负大时代。

在未来的发展中，集团将坚守自己的责任，履行自己的承诺，兑现最初的诺言，在建造精端产品的同时，为城市增光添彩，在大省会战略之下，为发展做更多。因此，金域蓝山作为第一个项目，必将成为集团的一个样板工程。

10年、20年、100年，品牌基因将充分融入每一个项目的骨子里，除了对产品、服务的精凿，把人才放在首位，只有更优质的人才资源，才能塑造更好的作品。拓宽整体经营思路，以规范化、标准化、专业化、精细化的管理体制，严守质量观、服务观、理念观、生活观，做好自己才能更好的服务别人，这是银盛泰的信念，也是银盛泰始终践行的理念。

银盛泰集团济南事业部总经理史伟专访 继往开来 盛行2018

物