

十年精铸梦，万千锦绣情

济南中海地产有限公司总经理孙亚茜



每30个济南市区人就有一位是中海业主,济南每卖出5套别墅就有一套来自中海。自2008年进入济南,中海地产就在不断打破由自己创造的一项又一项纪录。10年来中海地产始终牢牢占据着济南房地产市场的前沿阵地,销售额累计600余亿元,共计服务约18万泉城居民。

为什么中海地产能够在济南获得如此骄人的成绩,近日,记者独家对话济南中海地产有限公司总经理孙亚茜,听她讲述10年的发展历程及成绩背后的故事。

孙亚茜:中海地产始终紧跟市委市政府对城市的宏观规划,立足城市阶段发展重点,从而预判未来的市场热点所在。

2014年中海地产根据济南实践“北跨”的宏观战略,选定了滨河新区核心地段的华山片区作为下阶段公司开发的重点。紧抓“北跨”发展先机,在华山这个自然条件优越、人文底蕴深厚的片区基础上,中海地产全力加快片区开发建设,并积极配合政府对片区配套设施的建设工作,改善片区人居生活。

目前华山项目已交付3万多户,社区内8所公立学校已开学,济南外国语私立学校也基本建成。片区内大部分市政规划道路已通行,多条道路与城市主干道相连,社区巴士、公交车也相继开通。另外,建面约200万m²的安置区正施工建设,其中安置一期基本建成,1万多户安置居民将陆续入住。最让泉城人民翘首以盼的华山湖湿地公园已成型,现已免费开放,2018年10月由济南中海地产配合历城区政府举办的华山马拉松国际赛事让华山项目全新亮相济南。

2018年济南中海地产再一次把握城市发展脉络—“东拓”,择址五大中心之一高新东区,开发中海云麓公馆。高新东区坐拥“山、泉、湖、河、城”,现有企业约2400余家,依托片区自然景观优势以及良好的产业、政策基础,高新东区致力于打造一个产城深度融合的现代化新城区。中海云麓公馆项目在片区发展的基础上,融合中海地产39年精品住宅开发经验,汲取中海集团顶级豪宅系产品设计精髓,打造新中式人居精品。

十年来,济南中海地产的发展与济南的城市发展始终相依相随、息息相关,一切成绩都离不开政府的战略支持。

客户满意优先 精品服务至上

记者:目前中海地产在济南累计服务18万业主,作为济南房地产市场上的领军企业,中海是如何得到客户的居住需求,更要为客户提供更加

广泛认可的?中海的服务又主要体现在哪些方面呢?

孙亚茜:我们发现:只有保证产品的品质与创新,保证业主对自己住所的认可,他们才会信赖企业的品牌。

中海地产扎根济南后,一直秉承踏踏实实做产品的原则,从实地投资、规划设计、建筑施工,到营销策划、售后服务、物业管理等房地产开发全过程的价值链体系,皆一一考量推演。在产品设计上,我们力求做到最符合济南市民的生活习惯,小到卫生间的开关安装方向,插座的位置,入户门内开还是外开,大到整栋楼的户型和外立面设计、园林绿化,我们都一一进行调研,并根据济南市民需要进行调整。

中海地产能够在济南取得一定的成绩,靠的是一批忠实客户,而这批客户最看重的就是我们负责的态度。来到济南之后,我们始终将客户服务摆在首要位置,大量的功夫用在产品和服务上,开发的每一个项目都力求做到“设计新颖、用料上乘、做工认真、定价公道”,力争以精品回报消费者。济南中海地产所有已竣工的项目,从来没有一个推迟入伙时间的,总是提前将验收优良的项目交付给客户,并及时兑现对客户的其它承诺,增强了市场公信力。

正是我们的产品质量好,物业服务好,才可以将我们的业主关系维系好。目前中海华山项目已售的3万套房子中,有一半来自于中海地产之前开发的紫御东郡、奥龙观邸、国际社区等项目的老业主介绍。

拓展创新业务 全面提升价值

记者:2018年是房地产市场波动较大的一年,中海地产济南公司是如何应对市场挑战,不断提升品牌价值的?

孙亚茜:处在时代发展的新阶段,新的发展态势以及居住需求的多样化对行业发展也提出了更高的要求,

我们不再局限于满足客户单纯的需求,更要为客户提供更加

完美的居住体验、更加完善的配套服务,努力帮助泉城居民实现“住有所居、幼有所育、老有所依”,共创美好生活。

2018年我们已经实现了教育产业的成功落地,济南第一所由中海地产自营的可砾幼儿园开学。该幼儿园位于中海国际社区内,是中海地产与中国人民大学幼儿园联合打造的高端园所,所有配备均高于省级示范园标准,为540名幼儿提供高品位、国际化的幼儿教育服务。坐落于中海华山项目的中海学堂即将营业,为华山及周边居民提供更优质的教育资源、更便捷的配套服务。

此外,中海地产创立了自己的养老服务品牌—中海锦年,位于济南中海国际社区的中海锦年芳庭长者社区,是一所定位于居家、社区、机构养老于一体的中高端养老公寓,结合国内外先进养老理念和成熟的照护体系,用极致的精神为长者提供专业的服务,创造多彩养老生活。

“智者顺时而谋” 开辟发展新格局

记者:2018年济南中海地产收获颇丰,对已经到来的2019年,济南中海地产又有着怎样的发展战略规划及未来展望?

孙亚茜:首先非常感谢18万济南业主对中海的信任,同时感谢济南这座城市给予我们的厚爱。不论市场风向如何,我们将始终以服务为本,中海是一家踏踏实实守规矩的企业,坚信千好万好不如客户的口碑好。

2019年市场瞬息万变,难以捉摸,但是我们却不会因此驻足观望,踌躇不前。一方面,我们会对市场保持一种敬畏之心。2019年,我们将时刻保持警醒的头脑,在策略制定与执行上更加小心谨慎。另一方面,我们需要踏踏实实做产品,提供更舒适的住房,提供更完善的配套,提供更人性化的服务。

新的一年,新的开始!我们相信“天道酬勤”。只要我们真正做到“脚踏实地、厚积薄发”,2019年,就一定能取得更加辉煌的成就。

本报记者 李庆斌

融入齐鲁文化 树立行业标杆

记者:今年是中海地产深耕济南的第10个年头,您如何看待济南中海地产这10年的发展历程,您觉得中海地产跟济南又有哪些契合点?

孙亚茜:2008—2018年,是济南快速发展的10年,也是中海地产深耕济南的10年。十年来,济南中海地产始终秉承“过程精品、楼楼精品”的理念,先后打造了中海紫御东郡、中海奥龙观邸、中海国际社区、中海天悦府、中海华山和将入市的中海云麓公馆六大精品,累计服务18万泉城居民。10年来,中海地产济南公司创造了一个又一个奇迹,累计销售额600多亿元,多次蝉联济南房地产市场销冠,其中中海华山更是实现了单盘销售金额、销售面积双赢!

十年来,中海地产始终坚持“诚信、务实、创新、求精”的核心价值观,并将其渗透到企业运营的各个环节,在业内被称为“工科中海”,也正是这种规矩矩做精品的文化让中海获得了如此多的成绩与荣誉。

追随政府战略 把握市场脉络

记者:2018年是济南中海地产再创辉煌的一年,全年销售额140亿,再次突破百亿销售大关,市场占有率稳居济南市前列,为什么中海地产济南公司能够持续领跑泉城呢?