



QQ群:107866225

### 祝愿宏济堂成为“拐点”

□林荣耀

在急速推进的“现代化”进程中,宏济堂阿胶及中药文化博物馆开馆,算是省城的盛事一桩了。作为一座响当当的历史文化名城,没有必要的物质载体就没有说服力,或者说,“空壳化”的历史文化名城是不可想象的。我们已经抹去了太多的历史陈迹,其中既有远东唯一哥特式建筑老火车站,也有老城内风情独特的大片街巷,它们身上无不蕴含着多元文化精髓。毫无疑问,省城的历史文化资源已经逼近或者突破了保护“红线”。

但愿宏济堂能够成为省城传统文化保护的“拐点”,但愿我们的学费已经交足而不要再续,但愿我们能够自豪地说,济南除了趵突泉、大明湖和千佛山,还有其他唯我所有的东西。



### 有理有据解疙瘩

□卜祥奥

据11月8日《齐鲁晚报》报道,西泺河路停放在一小区西门附近的十多辆私家车被人用红色的自喷漆“涂鸭”。而近期还曾发生过多起小区内的私家车被扎胎、涂鸭等事件。这正是——车放小区惹谁啦,竟然频频被涂鸦。扎胎划车都用过,下作手段小伎俩。有事本应好好说,有理有据解疙瘩。夜里下手太缺德,狐狸早晚露尾巴。明人不能做暗事,一旦捉住要重罚。

# 请让明湖新景区多些宁静美

□侯升明



大明湖新景区开放一年多来,由于其地理位置的独特性和免费开放的惠民性,以及集锻炼、游玩、赏景于一体的多功能性,吸引了更多市民前往,已经成为泉城最具吸引力的公园之一,其知名度和美誉度正日渐增长。

可经市民反映并经11月8日晚报的报道后,笔者才得知明湖

新景区夜晚的秩序有些混乱,如有机动车随意进出、车灯晃人眼、车速较快,有的机动车还在园内路边挡了路,还有不少市民把这里当成了遛狗的好去处。于是,就使得在夜晚本该静谧、优雅的场景有些嘈杂和混乱,真是有些美中不足,让人感到不满和遗憾。

诚然,夜晚的明湖景区这种杂乱无章的现象与景区的管理有关,只注重白天的约束和限制而忽视了夜晚的监管,给了他人有机可乘的空当。当然,这也与一些市民的觉悟和自觉程度有关,觉得白天有人巡视要注意形象,夜晚没人管或看不到也就无所谓了,有些为所欲为起来。

我们常说一个景区的美不应只在一时,而要在长久,就是说不但局部要美,还要整体美,

不但白天要美,还要夜晚美,只有经得起考验才会名不虚传。现在,作为我们济南独具匠心打造的明湖新景区,在夜晚竟然出现机动车乱进乱停和小狗随处可见的情形,让本该宁静的美明显打了折扣。

要想让明湖新景区的夜晚同样以完美的姿态展现在广大市民面前,就需要景区管理方和市民共同尽到维护爱护的责任。作为开放景区,对管理方也就提出了较高的要求,需要付出更多的工作量才是。对广大市民而言,对于既便民又惠民的景区,大家应懂得珍惜爱惜,哪些事该做哪些事不该做,心里应该有一个道德评判的标准。因为,一个真正属于大家的景区公园,它的美离不开大家的共识和努力。

●一家之言

## 门禁卡应成为便民卡

□宋照霞

为加强封闭式管理,确保居民安全,省城不少新建小区纷纷安装门禁系统。而近段时间以来,因为小区物业强制业主、租住户及其他外来居民办理门禁卡,并收取明显超出成本的高价办理费,引起许多业户的不满。

维护小区的安全秩序是物业的分内工作。为小区安装门禁系统,是物业为做好物业管理区域内的安全防范工作所采取的积极措施,可以说其出发点是好的。但何以导致业户与物业走上了对立面,出力不讨好呢?

究其原因有三:其一,门禁卡价格太高,且费用一概不退,有以维护安全之名行牟利之实的嫌疑;其二,小区在设置门禁系统时,物业方面没有与业主委员会进行协商沟通,没有征求业户的意见;其三,小区物业私自向业户收费的合法性存在问题,因为按照相关法律规定,物业在进行设施改造、设施维修等需要收费的项目时,需要得到业主委员会的同意。可以说,一张门禁卡禁了业户与物业的相互信任,

禁了业户与物业相互间的和谐关系,得不偿失。

其实,物业与业户并不是天生的矛盾体。但从物业与业户实际相处的情形看,二者之间并没有形成相互信任、和谐融洽的关系。解决二者间存在的矛盾,消除人们对物业的负面认识,需要物业有作为,切实转变服务理念和服务方式,工作上变小范围操作为公开透明,能真心实意维护业户利益,遇到问题积极主动与业户交流协商,赢得大多数业户的支持,问题就会迎刃而解。

更多精彩评论详见齐鲁晚报报网互动论坛<http://bbs.qjwb.com.cn>

## 民生地产契合调控精神 恒大10月销售逆市增长

# 提前完成400亿全年销售目标

恒大昨日发布数据显示,10月集团实现合约销售额55.6亿元,同比2009年同期的51.3亿元,增长84.5%,再度刷新2010年以来单月最高成交纪录;合约销售面积89.2万平方米,同比2009年同期的8.5万平方米增长950.5%,截止到十月份,恒大集团提前并超额完成今年400亿的销售目标,达到411.6亿。

### 10月业绩逆市增长 再创年度新高

恒大地产昨日公布10月份销售数据显示,本月实现合约销售额55.6亿,在频繁出台的宏观调控政策下逆市增长,再度创下单月最高成交记录;合约销售面积89.2万平方米,环比增长12.1%。

10月恒大集团新开盘4个项目,淮安、长春、辽阳、宜昌中有3个是位于非省会城市的三线城市项目,全月合计销售额合计12亿元;三线市场的开花结果,说明恒大深耕二三线城市的全国战略和大规模开发的精品战略是成功的。

的,得益于其标准化的运营模式保障了恒大在全国扩张过程中产品品质和产品销售的稳定性。

今年1-10月,集团累计实现合约销售额411.6亿,已经完成了全年400亿的销售目标,值得一提的是此前恒大曾在房地产市场整体预期不佳的情况下先后两次上调销售目标,所以此次销售目标能够提前两个月完成,显现出恒大不凡的执行力,伴随恒大大规模快速开发策略的奏效,今年合约销售额有望突破500亿。

### “三赢”战略或跨越式增长

“恒大超常规、跨越式的发展得益于我们超前的战略思维,集约化的中央管理和标准化的运营模式,得益于我们快速开发、绝不囤地、让利于民、精品地产的理念。”10月23日,恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧在重庆恒大酒店开业盛典上一语道出了恒大近年来超常规、跨越式发展的关键所在。

面对二次调控,“三赢”策略



再次获得市场的认可。凭借超前的战略,超高的产品品质和超强的成本控制能力,使不同地域、不同档次、不同类型的高性价比产品都能在全国获得买家的持续认可;二三线城市销售情况更是开始显现巨大的发展潜力。

### 契合调控精神 价格随行就市

面对各地政策频出的市场环境,恒大在10月份采取了随行就市的积极销售策略,调整产品结构,

对价格进行了适当的微调;10月份均价6231元/平方米,较9月份下调了2.8%,55.6亿的单月最高销售额也表明恒大在楼市调控中销售策略的成功。

今年前六个月的统计结果显示,恒大住宅的平均销售价格每平方米6300元人民币,而十大内地房企平均销售价格约为每平方米10000元,恒大的毛利率是24%,远低于行业35%的平均毛利率,可以看出恒大地产一直践行民生地产理念,在保持合理利润的基础上,做到真正的让利于民,

### 昨日恒大股价创300日内新高

8日,恒大地产业绩在港一纸发布,股价表现强劲,盘中最高至4.06港元,收盘报4.05港元,当日涨幅高达7.42%,股价创下近300日内新高,恒大股价从最低值到今天的4.05港元,反弹高达120.218%。

### 相关链接 品牌地产商顺应市场 践行民生地产战略

据了解,在刚刚过去的10月份,恒大地产在全国24个城市全面开花,销售业绩卓著,对于恒大地产的热销之道,董事局主席许家印表示:“恒大的利润主要来自超前的发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于战略合作伙伴(供应商、建筑商)的让利,恒大要少赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品住宅。”

受此影响,房地产行业的发展思路,成就了恒大集团独树调控风量的定海之宝,不同于一些标榜为“20%高端客户”服务的房企,连续七年跻身中国房地产企业品牌十强;以80.16亿元高端品牌价值榜首的恒大,却始终坚持走“中国地产十强”中“产品价格最合理,品质最好,性价比最高”的民生路线,“高端产品,惊喜价格”的思路,让恒大旗下众多项目在调控风量中反而更凸显出价值。

值得注意的是,恒大始终秉持合理利润的原则,将节省下来的成本完全让利于消费者,这一点从恒大地产身为全国销量冠军,但是在销售业绩排行榜上却仅仅位列第四的事实中可以管窥一斑。

恒大销售情况				
	10月	按月变动	1-10月	按年变动
销售额(亿元)	55.6	+8.9%	411.6	+74.4%
销售面积(万平米)	89.2	+12.1%	659.0	+43.7%