



# 山东地产的“低碳”领袖

——齐鲁置业有限公司董事长马莹专访

8年,她的名字始终在地产圈活跃;8年,她的企业一直与地产圈共成长,8年前,她率先提出了“精装修与环保地产”概念。这是对精装趋势的实践,是对低碳生活方式的大胆尝试,而这一切不仅仅只是理念的领先,更是对人性的关怀和社会责任的体现。8年来,马莹与她所执掌的齐鲁置业一起见证了山东地产市场的风云变迁。2010年,马莹再次获得“2010中国房地产(齐鲁)十大风云人物”桂冠,8年的历练,使得她对于行业、对于市场、对于产品、对于管理的理解再次得到升华。



## CELEBRITY SHOW

马莹,汉族,山东沂南人,高级工程师,清华大学EMBA,天津大学博士,现任齐鲁置业有限公司董事长。

马莹于1994年创办了中国房地产品牌企业——齐鲁置业有限公司,全心致力于“精品人居”的开发建设,勇于创新,积极倡导和实践完全精装修,并奠定了齐鲁置业作为山东房地产精装修领域领军企业的地位。马莹早在2003年就提出“环保地产”概念,积极提倡环保低碳生活。马莹所执掌的齐鲁置业相继开发了齐鲁·骏园、齐鲁·花园、青岛长沙小区、齐鲁·涧桥等知名项目,开发面积达100余万平方米,成为具有全国知名度与影响力的品牌企业,多次被评为“中国房地产名企”;马莹本人也因此获得“年度中国房地产10大新锐人物”、“年度影响中国房地产100位企业家”、“中国值得尊敬的20大房地产杰出人物”、“中国地产文化风云人物”、全国三八红旗手等荣誉。

### 引领真正的低碳品质生活

2009年12月,哥本哈根会议揭开了全球低碳经济的大幕,而住宅产业化更是被提上日程。万科的王石说过,产业化是中国地产的必然趋势,而住宅产业化的核心便是提倡精装修,让整个地产业更绿色、更环保。

如今,当低碳理念被当做一种时尚或者潮流在地产业推广的时候,早在8年前,马莹便已提出了“绿色环保”理念,并将“精装修”运用到“齐鲁骏园”项目中,接下来齐鲁置业旗下的齐鲁花园、青岛长沙小区、齐鲁·涧桥等项目都无一例外的采用了“精装修”理念,成为山东地产“精装修”第一人。说起当年的决策,马总百感交集。“我们是第一个吃螃蟹的人,经历了很多的磨难,因为,精装修对于开发商来说,是一种投入多、风险大、责任重的开发模式。消费者对住宅精装修的认可并接受则需要一个过程。”“但是,精装修省心省事;装修材料实施集团批量购买,价格远低于市场价,能减轻业主开支;设计上也更专业,可享受经过专业室内设计之后的装修效果,减少入住后邻居之间的装修干扰。”“所以,纵然经历了重重困难,我们仍然要把精装修坚持下去,并且

获得市场的认可,成为齐鲁置业品牌差异化的重要标志。”马莹坚定的告诉记者。

近年来,高端住宅市场已经占据了半壁江山,与此同时,精装修物业开始风靡,市场上动辄3000元-5000元一平的装修标准屡见不鲜,是否,精装修就意味着奢华?是否,精装修就意味着“贵”?采访中马莹反复强调,她所提倡的精装修并非奢华装修,一定要“轻装修、重装饰”。她说,如今的精装修还存在一种误区,那就是怎么奢华怎么来,其实豪华装修不低碳,成本过高,这些成本将转嫁到购房者头上,有违精装修的初衷;并且再奢华的房子住久了也会审美疲劳,如果业主想改变装修风格就要推翻重来,由此造成的二次污染也会造成大量的浪费和环境污染。而“轻装修、重装饰”就能解决审美疲劳的问题,只要通过简单的饰品调整,就有不同的风格与变化,人也随之变换了一种心情。说到这里,马莹再三的强调“精装修”绝对不能“过度装修”,而精装修真正达到“低碳、环保、绿色”,我们也希望能提倡一种环保、健康、自由的生活方式,这还需要更多的同行去一同努力。

### 市场于稳定中阔步前行

2010年,房地产遭遇了密集的政策调控,有关房产走势的话题更是层出不穷。

马莹认为,支撑房地产发展的因素有很多,通胀只是其中的一个因素,从投资的角度讲地产投资是一个稳健的渠道;从城市化进程角度讲,发达国家的城市化进程已达到80%以上,而中国的城市化进程才仅仅46%;未来的城市化进程还有很大的空间,这预示着地产需求还有很大的潜力;从政策的角度看,政府

调控的宗旨是保证房地产平稳健康的发展,而不是打压房地产;从成本的角度看,地价轮番上涨,原材料、人工都在上涨,这也是导致房价上涨的因素。

“今年国家的调控政策比较密集,使开发商和整个市场感受到很大的压力,但地产关乎民生,政策的调控是非常有必要的,我们也房地产市场能健康、稳定、可持续的发展,而非大起大落,这对国民经济、房地产行业、广大购房者都有益。”

### 做“好产品”是不懈的追求

面对央企、国企和地产巨头的迅速抢占市场,山东地产行业开始迅速洗牌,在大浪淘沙的时代变革面前,使企业立足根基,求稳发展是每个本土房企面临的课题。作为一个本土企业的掌舵者,马莹表现出的从来都是无与伦比的淡定和清晰的发展战略。

谈到齐鲁置业的发展秘笈,马莹认真而又严肃,她把对一个企业命运的运筹帷幄概括为简单的几个字:“一定要找准定位。”马莹说:“央企来了,他们有雄厚的资金与先进的

开发模式,当然一线地产商的到来的确提升了济南地产的理念和品质,有竞争才能有发展,这对山东地产发展是一种提升,面对强有力的对手,我们要做的是做什么?马莹认为,大企业的产品往往走复制化模式,把成功的产品模式复制到山东,这是他们的成功,同时也是本土企业的机会,就是找准定位,苦练内功,做精品项目,走差异化路线,我们一样可以生存发展,因为购房者的需求有差异化,开发商就要走差异化路线,同样可以在激烈的市场竞争中占有一席之地。

#### 后记:

采访结束后,记者回想起在齐鲁置业的感受,总不至于不经意间感受到这支团队的团结和对企业的忠诚。或许正如马莹所言:管理需要规范,更需要艺术,正是基于人性化的管理,企业的每个员工才能表现出热爱团队的气质。我想,在这里工作的每一个人都是快乐的,都是踏实的,这足以让人羡慕。正如她所率领的齐鲁置业一样,能使人感受到对业主的负责,感受到业主对你们的信赖,他们以一种为“生活”负责的态度来经营每一片砖瓦,这也许是齐鲁置业成功走过八年,能够成功走向未来的秘诀吧,我们期待马莹和她的团队为山东人民奉献出更多的好房子。

(楼市记者 黄萍)

### 为加速山东地产行业融合贡献力量

马莹不仅是一个地产商,更是一个社会活动家,8年来,她为社会的公益事业做了巨大的贡献,也为各个圈子的公共活动付出着自己的汗水。

2007年,齐鲁品牌地产联盟成立,当年一线地产商蜂拥而至给当地开发商带来了莫大的压力。2010年初,马莹被推举为齐鲁品牌地产联盟轮值主席。作为齐鲁品牌地产联盟主席的马莹,此时扮演了山东东道主的角色,以欢迎并且学习的姿态敞开了地产联盟的舞台,迅速的吸纳了一线地产品牌的参与,形成了广纳胸怀、谦逊友善、相互学习、共生共赢的良好氛围,无论是新加入房地产行业的“新兵”还是外来的“地产大鳄”,都在这种氛围中一同健康发展。

说起这几年做联盟主席的感受,马总谦逊而又认真。“为联盟做事,

是件荣幸的事情。联盟平台的打造,使开发商之间形成了一个交流的平台,能够相互学习、共同发展。”起初大鳄们刚刚进驻之时,多少的引发了业内的一些恐慌,认为继而引发的行业洗牌将使自己处于不利境地。

“这取决于观念的转变。”马莹说。的确,一线品牌有先进的产品理念、丰富的管理经验以及成熟的运营模式,他们的到来能为山东地产注入新的活力,整体提升山东地产的开发水平;与之相比,山东的地产企业则有土生土长的优势,深谙当地的居住文化和人文精神,通过多年的开发积累了丰富的经验。几年来,马莹发起组织了多项业内聚会和交流活动,使外来房企大腕和本土地产之间不仅在感情上达成了共识,在对地产的理解上也有了进一步的沟通,互相赢得尊重、共谋发展。

