

心怀天下 重汽地产再出发

——中国重型汽车集团副总经理兼房地产公司董事长刘荣捷专访

初冬的一个下午,我们有幸走进了重汽地产董事长刘荣捷(以下简称刘总)的办公室。我们与刘总已是数次谋面,刘总亲切健谈,平易近人,很快使采访进入正题。作为济南地产界的领军人物,刘总展现出的坦诚与干练让记者对他和他掌舵的企业倍增敬佩之情。其魅力闪耀的背后是高度的专业精神,以高度敬业的责任感和不断创新的理念作为铺垫,相信重汽地产会在他的带领下心怀天下,越做越强,继续领跑济南房地产业,并进军全国,实现新的跨越。



多盘齐发 留守济南

记者:随着重汽·翡翠郡、重汽·彩世界项目的售罄,重汽最近一年似乎有些“沉寂”,最近较少见闻重汽地产的声音。据悉,目前重汽在省城同时在运作多个项目,请刘总给我们简单介绍下近况吧?

刘总:这一年重汽似乎有些沉寂,是因为根据省、市相关部门和领导的指示,对重汽·翡翠清河和重汽·翡翠东郡及重汽外滩进行了多次规划调整,所以才使得项目迟迟不能面市。这三个项目将是我们明年的重点,现在项目本身已经进入工程实施的阶段,市规划局进行了批复,我们也算是借这个时间多修练修练内功,争取为济南的广大市民再奉献三个精品社区。

根据市政规划的热点,重汽着力打造翡翠清河和重汽外滩两大滨河新区标志性项目,这两个项目依市政府斥巨资打造的城市生态休闲景观走廊小清河,抢占小清河流域东段制高点。我们将这

两块打造成东外环经济隆起带上的名著,为济南的发展做出贡献。翡翠东郡,是重汽地产走出闹市东拓征程的开篇之作。另外,在翡翠东郡南行大概4公里处的黄旗山片区,我们也将启动上万亩的大型项目,案名初步定为重汽·泉韵。再者,我们在奥体东邻高新区汉峪片区将建设中国重汽集团本部,附带配套建设酒店、住宅,根据情况允许会扩大规划面积,其中有一部分会市场化运作。

济南是重汽品牌的诞生地,省城犹如重汽的革命根据地,大本营,也是重汽得天独厚的风水宝地。我们对济南怀有深厚的感情,除以上我介绍的几个在建项目,重汽地产也在积极跟进省城一些土地。同时,作为一个国有企业,在一些大的项目上,我们也会服从市里的统一调度。重汽将以博大的胸怀,和众多的地产商一起据守济南,把济南房地产市场做大做强,做规范,共同发展,为济南城市建设做出应有的贡献。

人才战略 重汽平台

记者:像重汽这样的大型国企受制于企业经营体制原因,似乎在人才流动、选拔方面和目前频繁的人员调整的房地产市场运作模式有些格格不入。不知道重汽地产接下来在人才战略方面有什么规划?

刘总:众所周知,目前房地产开发是以销售为导向的,且一般单个项目的运营周期相对较短,于是人才则成了项目运作成败的重要因素。重汽集团强大的资金背景、品牌实力、资源优势,无疑是众多人才所向往的事业平台。虽然重汽集团国企背景,在人员调动方面有着很多障碍,但集团领导对此也是非常重视,在集团“十二五”规划中,把引进人才列为非常重要方面。目前,重汽

地产公司从业人才结构和数量都不能满足“百亿工程”需要,人才短缺成为其发展的主要瓶颈。按照规划,“十二五”期间员工达到200人左右,要培养、引进一批国家认证的高级工程师、建筑师、造价师、项目经理等高级人才。重汽地产将采取多项措施,多种渠道壮大人才队伍,一是充分利用企业现有的有能力带头干事的人才;二是聘请部分知识丰富的专业人才;三是聘请相关机构的人员作为企业信息咨询人才;四是挖掘行业内的业务骨干人才;五是充分发挥现有人员的能力,加强员工学习培训,开拓视野。

谈到这里,刘总异常兴奋,其求贤若渴之容,溢于言表。

跨域发展 谋求上市

记者:据悉重汽地产目前在省内及其他省市有土地储备,是否就此走向“全国化”发展道路?另外,资金是房地产运作的基石。上市是房地产企业融资的一个重要渠道,不知重汽地产在此融资渠道方面有何规划?

刘总:根据集团公司“十二五”规划刚要,重汽地产要找准自己定位,在未来五年内发展成为“省内名列前茅,年销售100亿,竣工面积达100万平方米”的知名地产开发商。另外,整合资源,实现跨区域发展。根据全国汽车发展规划纲要,重汽是全国“四大四小”整改重组的国有企业之一。集团通过近几年的整合,目前正在全国各地收购、重组、新建了一批整车企业。因此重汽在当地有着丰富的资源、人脉,重汽的品牌知名度都很高,这些都是重汽地产在各地发展的优势。

重汽地产不准备在一线城市和实力巨大的大鳄进行正面拼杀,而是准确定位在全国广大的二三线城市发展。利用重汽集团的行业优势,在广大的二三线城市发现新的地产蓝海。例如,目前我们在山东青岛、山西大

同、杭州萧山等地都通过合法手续拿到土地,我们将择机入市,为当地的发展做出贡献。

另外,根据国家大的规划政策制定开发战略。例如根据海南国家旅游岛的规划,我们去年已经进驻到海南房地产市场,在五指山市,通过招拍挂拿到300多亩地,规划已经报批,目前正在施工建设。预计明年年初,将和济南市民见面。要让济南市民在国家旅游岛拥有一套低价格的超值旅游、养老地产,分享海南岛7000万亿美元的宏伟巨制带来的福利。相信海南岛再经过20年左右的建设,将成为又一个香港、台湾,又一个宝岛。

今年重汽地产充其量开发30万平方米,计划明年开发70万平方米,争取后年实现100亿销售目标,这也要求我们不断拓宽思路,走出去。未来,重汽地产将以提升房地产业综合竞争能力为核心,以拓展房地产业的市场空间为重点,在中国多个城市实现跨区域开发,重点进入全国二三线城市,将房地产业做大做强,发展成为国内知名的、专业的房地产综合服务商。

(楼市记者 殷方超)

刘荣捷 高级经济师、高级政工师。

重汽品牌 责任地产

记者:作为重汽集团主要领导人之一,能跟我们谈谈重汽的发展历程和近期的动态吗?

刘总:说起重汽集团,这是一个拥有50多年的悠远辉煌历史,并将继续创造光明未来的一家品牌国企。为新中国的重型汽车制造事业做出了杰出贡献,稳居这一行业的领袖位置。它是济南乃至共和国工业文明的一段缩影,凝聚着几代中国人特别是济南人民的心血汗水。

重汽集团的前身是原济南汽车制造厂,始建于1935年。1960年4月试制出了新中国第一辆重型汽车——黄河牌JN150型8吨重型汽车,结束了中国不能生产重型汽车的历史。2001年1月18日,中国重汽集团经过改革重组;2007年11月28日,中国重汽集团以红筹形式在香港主板上市。目前重汽集团重组10周年,实现了新的跨越,重汽国内市场份额约占20%,已初步形成了汽车、地产、金融三大产业的企业布局。

记者:我们知道,作为中国重汽集团的重要业务板块之一,重汽地产近几年取得了骄人的业绩。从造车子到造房子两者间的联系是什么?重汽这个品牌赋予其地产公司怎样的使命?

刘总:重汽是济南人看着长大的,重汽品牌是重汽人的荣誉,更是重汽地产必须坚守的责任,品牌是不可复制的,但一定是可以延伸的。从表面上来看,这是两个截然不同的领域,造汽车和造房子,有着不同的方法和流程,但其实不然,严格的来说两者的建造理念和秉承的态度应该是一样的。重汽地产今天还一直走在济南市场的前列,这与之前造汽车的经验是不无关系的。

买汽车和买房子,都是百姓生活中的头等大事,都关系到老百姓的切身利益,重汽地产在成立之初就非常明确这一点。在实际的操作过程中,我们始终做到以下三点:

首先,是要对社会负责。企业在创造利润同时,还要承担对员工、对消费者、对社区和环境的责任,严格按照国家标准,为普通百姓多盖房、盖好房,从而使普通百姓和企业都得到真正的实惠。其次,关注民生,关注时局,努力关注现代城市发展出现的疑难问题,重新配置资源,比如我们在重汽·翡翠郡就花大力气配置优质教育资源,把企业利润放在第二位。第三,关注环境,创造优质的绿色生活环境,努力打造原生态人文社区,注重保护历史遗迹,创造友好型和谐社区。



2010中国(山东)住交会第七届“三名”推介榜