

筑建和谐人文居住典范

——山东北大资源地产有限公司总经理袁相平专访

2009年9月,山东北大资源仅用一版散发浓郁人文感召力的“高薪纳贤”诚聘启事,宣告了北大资源集团山东项目的全面启动。2010年3月5日,山东北大资源地产有限公司与济南市小清河投融资管理中心、天桥区政府正式签订《济南市小清河滨河新区——徐李片区改造项目用地意向协议》。5月份,作为北大资源集团进军济南的开山之作的高尚·清河,一期开盘热销600余套,实现95%的房源销售,创造济南市区项目开盘当日销售套数、销售金额、解筹率三项第一;10月7日,二期朗润园面市,再次受到消费者热捧,热销600余套,高尚·清河短短半年内热销近9亿元,创造济南房地产市场的奇迹。11月2日,北大资源集团与北京大学幼教中心正式签署了合作开办幼儿园的框架协议,“北大幼教中心济南清河分园”即将于2012年在高尚·清河项目落成。

北大资源山东地产的每一个动作,都与山东北大资源地产有限公司总经理、北大资源(开封)投资有限公司总经理袁相平先生密不可分。袁相平先生说,“北大资源山东地产的每一个项目,都将成为和谐的、理想的人文居住社区典范,这绝不仅只是个口号,更是北大资源山东地产的行为标准,我们一直为此在努力。”

高起点的全国城市运营商

袁相平先生介绍,北大资源起源于1992年,被北大人称作为“北大人与市场经济结缘”的开始,也可以说是中国高校校办企业的发轫。北大资源纳入方正集团旗下后,更是进入了稳步发展的阶段。2006年,北大资源控股全球最大城市综合体华南mall;2007年,进驻重庆取得寸滩临江土地;2008年,进驻武汉取得“红莲湖”项目。

自2009年初,北大资源集团确立了三年战略发展规划,将房地产开发、商业地产运营、物业经营管理确立为三大主业,逐步向拥有“资源地产”差异化优势的城市运营商及综合地产开发商角色转变。在这一战略确定后,2009年到2010年北大资源的地产项目更是在全国四面开花,位于北京中关村的北大科技园项目土地立

项;在上海拿下崇明岛陈家镇国际论坛商务区开发项目,成为沪上最大城市运营商之一;在河南开封一举签下35平方公里土地。

今年3月3日,济南市市长张建国一行到访方正集团,就北大资源集团在济南市的深入发展进行了深入探讨。两天后,在山东省委常委、济南市委书记焉荣竹与北京大学副校长刘伟等嘉宾的共同见证下,济南市小清河投融资管理中心、天桥区政府与北大资源集团隆重举行《济南市小清河滨河新区——徐李片区改造项目用地意向协议》签约仪式。自此,小清河滨河新区核心区东至历黄路,西至顺河高架路,北至二环北路,南至小清河北路,总面积近2500亩的土地成为山东北大资源地产的战略宏图之一,北大资源与济南,与山东紧密连在一起。

打造“资源地产”开发新模式

袁相平先生认为,但凡全国性的地产公司,基本都有自己的差异优势,北大资源靠什么来做好这些地产项目?袁相平告诉记者:“答案就在公司这个名字上,按照集团总裁余丽的话说:“北大资源地产就是全面整合北大与方正的优势资源,坚持走差异化的发展路线,打造具有“资源地产”特色的开发新模式。”袁相平先生说,“资源注入,将是徐李片区的核心亮点。北大资源做得就是教育地产、健康地产、科技地产和金融地产。”

北大旗下有六家三甲医院,汇集了国内顶尖医学专家,这种医疗资源

可为业主提供全健康服务,比如在社区内建查体中心,设立家庭医生,业主的健康档案也将全部备份;北大高品质的教育资源可为业主提供贯穿各年龄阶段的教育咨询;方正先进的IT资源能提供智能化的社区服务;方正的金融资源可为业主提供个性化的整合理财服务;高端的商业配套服务以及“完美体验”的物业服务等,都是北大资源所追求的“差异化”地产理念的具体承载。在整个片区资源引入的规划中,也将力求与环境的和谐共生,打造建筑、环境、人居的绿色生态空间,满足“低碳”时代全民对“健康、绿色地产”的诉求。

北大资源在山东落地生根

北大资源山东地产打造的教育地产也正逐步从理想变成现实,2010年11月2日,北大资源集团与北京大学幼教中心(北京大学幼儿园)签署了合作开办幼儿园的框架协议,“北京大学幼教中心济南清河分园”即将于2012年在山东济南“高尚·清河”项目内落成。北大资源山东教育地产迈出了坚实的第一步。

袁相平先生说,“宁要历下一张床,不要天桥一间房”是济南人传统居住观念,在过去济南北部是脏、乱、差的代名词,所以没有人愿意住

在济南北部。但是时代在变,环境在变,理念也在变。从地理位置上看,北部徐李片区正处于济南由千佛山、大明湖组成的城市中轴线上,从徐李片区到市中心都比东部、西部、南部新兴居住区要快。同时,随着小清河流域卓有成效的综合治理,滨河新区概念的逐渐落实,滨河新区将成为济南新区建设开发的“第三极”。基于此,山东北大资源地产有限公司按照北大资源集团前瞻性的战略部署,提前着手落实运作徐李片区。

典范人居散发“社会责任感”

锁定徐李片区前,在清河同一流域,山东公司先拿下“北闸子地块”,打造“高尚清河”项目作为北大资源地产进军济南的开山之作。自2010年5月份开始,高尚·清河面市后,一期开盘热销600余套,实现95%的房源销售,创造济南市区项目开盘当日销售套数、销售金额、解筹

率三项第一。而在市场开始走出走低趋势的时候,二期朗润园开盘也同样遭到了疯抢。这背后又是什么缘由?袁相平告诉记者,按照北大资源副总裁、山东公司董事长刘国的说,“北大资源首先要做的是有一个有社会责任感的地产运营商,顺应国家大政方针,顺应济南市民的购房需求,不谋



CELEBRITY SHOW

■袁相平,毕业于同济大学,研究生学历,高级工程师,一级建造师,现任北大资源集团山东公司、北大资源(开封)投资有限公司总经理。

1985年2月至1992年4月,总参工程兵工程局。曾参加中越自卫反击战,并作为中国第一批蓝盔维和部队参加联合国柬埔寨维和行动;1992年5月至2009年9月,入职中国保利集团,长期担任中国保利建设开发总公司总经理;2009年9月至今,入职北大资源集团。

求暴利”。高尚·清河将以二环内最高性价比面向广大市民,价格远低于济南市区项目平均价。

价格低并不代表降低产品质量,袁相平先生说,除了在建筑质量方面严格把关外,高尚·清河在建设过程中,在原有景观设计基础上,又斥资2000余万,对景观绿化进行升级,升级后的高尚·清河项目流水环绕、长廊蜿蜒、绿

草如荫,置身其中如在画中。“我们不仅关注建筑本身,更关注生活品质的提升,建筑仅仅是个载体,高尚·清河提供的建筑以外的更多的高附加值,不仅是为业主提供舒适的居住环境,更是一个有社会责任的地产运营商兑现承诺的直接体现,我们一直在为建造和谐的、理想的人文居住典范社区而努力,这是我们的口号,更是我们的目标。”

进驻中原展露超凡运作实力

北大资源集团独有的“资源地产”特色开发新模式不仅在上海,山东等国内东部的省、市得到广泛认可,作为七朝古都的开封市很早就与北大资源集团接触,计划引入打造特色新区。身兼北大资源(开封)投资有限公司总经理的袁相平先生介绍,将以一个“新区城市运营商”的角色来开发运作这个方面35平方公里土地的超大型项目。

2008年,河南省委省政府提出郑州一体化概念,规划将郑州与开封城市融合,全力打造“郑汴新区”,进而成为继珠三角经济圈、长三角经济圈、环渤海经济圈之后,中国经济发展的第四极。2010年7月16日,方正集团旗下

的北大资源集团与开封市政府正式签署“开封新区合作开发协议”。北大资源集团签约“开封新区”项目总面积达35平方公里,不亚于建设一座新城。

此次与开封市政府的合作,是北大资源集团战略转型的重要实践。以“资源地产”特色和“差异化优势”做城市运营商的北大资源把握住了这次进入中原的绝佳机会,预计用6—8年的时间完成这35平方公里土地开发。

袁相平先生相信,在充分利用北京大学、方正集团资源优势的同时,凭借集团超凡的资源整合、运作实力,与政府开展多层次、多形式的合作,向房地产开发产业链上游发展,将独有的资源带入所开发的区域,真正为和谐的、理想的人文居住、城市生活做出应有的贡献。