

精品民生地产的践行者

——恒大地产集团济南置业有限公司董事长谈朝晖专访

恒大地产集团济南置业有限公司在今年七月份齐开两盘,7月11日济南恒大绿洲作为恒大在济南开发的第一个项目开盘当日热销6亿,成交近千套,打破了济南单日销售套数记录;7月31日位于经十东路唐冶新城核心区的恒大名都集诸多利好于一身亮相泉城,创下单日销售460套、4亿元的辉煌业绩。

这只是恒大地产在山东省城的首秀,但这让济南的市民与地产界人士真正见识了恒大“精品+民生地产”的操盘魅力。这份成绩属于恒大地产济南公司每一位员工,也与恒大地产济南公司董事长谈朝晖女士息息相关。



CELEBRITY SHOW

谈朝晖, 1989年毕业于长沙铁道学院,本科学历,注册造价工程师专业。其后于1996年加盟广州恒大实业集团有限公司,历任预决算部经理、总经理助理、副总经理;2002年就职于恒大地产股份有限公司,历任总经理、财务负责人等职;2006年升任恒大地产集团有限公司副总裁等职;从2009年至今,担任恒大地产集团济南置业有限公司董事长一职。

济南, 拓展华东的重要一步

记者:恒大地产是2009年底正式进入济南的,作为一个外来的开发商为什么会选择了济南?选择山东是否有长期深入布局的意图?
谈总:一直以来,山东都是一个富庶的地方。从经济总量来看,山东一直位于全国第二或第三的水平;而且,山东各个地级市发展较为均衡,除了省会济南以外,青岛、烟台、潍坊、临沂、东营等城市经济发展水平也都比较高。甚至有些地级市城区房价是高于济南的。可以说,山东房地产市场是国内大型开发商的战略要地。

十余年“内力”铸就恒大速度

记者:恒大地产来泉城的一年,迅速实现了品牌落地。恒大地产的开发速度、销售数量都让置业者和地产同行感到惊讶,请问这是怎么做到的?
谈总:恒大地产走的是一条“规模+品牌”的发展路径,我们的核心竞争力就是依靠滚动开发的商业模式以及自上而下的高效执行力。恒大地产集团所有的地区公司坚持把从土地摘牌到销售的时间控制在6~8个月,集团的发展模式在济南得到了很好的贯彻。恒大地产为什么要快速开发,快产销呢?因为恒大地产一直坚持“民生地产”的理念,决不囤地,将土地增值的红利转让给业主手中。

民生地产撬动刚性需求

记者:恒大地产济南公司目前在济南的两个在售项目处于“一东一西”,都处于郊区,为什么不在市中心拿地,这是怎么一个发展思路呢?
谈总:恒大广泛进入二、三线城市,被老百姓誉为“民生地产”,这说明我们的产品定位大部分是面向广大老百姓的,规模经营、整体运作、滚动开发,是恒大成本领先的关键。所以我们购买的土地往往是在位于二、三线城市城乡结合部位置,地价低,地块大,升值潜力比较大。这样老百姓买房门槛降低了,而且还能分享城市化带来的房产升值红利。
记者:今年下半年,尤其是国庆黄金周以后国家的宏观调控趋紧,许多楼盘的销售都受到了影响,但是似乎济南恒大绿洲和济南恒大名都的销售都很稳定,这是为什么呢?
谈总:这是因为恒大地产真正做到了“民生地产,让利于民”。“小户型,中价位,高品质”的民生地产符合宏观调控的方向,满足了大多数置业者的切身需要。不同于某些品牌房企标榜为“20%高端客户”服务,恒大地产虽然连续七年跻身“中国房地产十强企业”,但是却始终坚持以“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险中反而更凸显出价值,更受理性置业者的认可。

民生地产,也是精品地产

记者:从常识来看,优质的产品往往是价格高昂的,恒大的产品为什么既价格实惠,又质量过硬,甚至园林、配套和精装还能给居住者一种“低调奢华”的感觉呢?
谈总:恒大地产要做的不止是“民生地产”,而且是“精品+民生地产”。既要保证质量,又要保证价格优惠,那就需要恒大有很强的成本控制能力。董事局主席许家印教授将恒大的让利概括为:“恒大的利润主要来自于超前的发展战略,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。”

旅游地产引入山东

记者:明年恒大地产济南公司在项目上有什么新亮点?
谈总:恒大的旅游地产项目已经引入山东了,预计莱芜恒大金碧天下将于春暖花开的时节发售。莱芜恒大金碧天下位于风光优美的雪野湖畔,开发有独立低层住宅、联排低层住宅、情景洋房等,采用了“6+1”业态模式,配有白金五星级酒店、会议中心、饮食中心、运动中心、娱乐中心、健康中心、商业中心等六大中心,并配有综合楼和幼儿园,是休闲度假和举办会议的胜地。

以人为本的人才战略

记者:在济南房地产行业都传言恒大地产员工的工资很高,很多人都想跳槽到恒大去。听说恒大地产一直在坚持“以人为本”人才战略,您能具体解释一下恒大的人才战略吗?
谈总:集团在下半年在全国范围内调整过一次工资,这次调薪的目的是把员工的薪水调到全行业最高的水平,以此来吸纳各地最优秀的地产精英加盟恒大,共创一流。从人才战略上看,恒大地产也是一所最成熟的房地产学校,我们公司非常重视培训和轮岗。另外,恒大地产的开发速度和开发规模都领先于同行,青年才俊在这里所获得的眼界和高度都是超越于同龄人的。除了高薪和培训以外,由于项目拓展快,员工有更广阔的发展通道,恒大地产是高速发展和扩张的企业,挑选人才不拘一格,很多年轻人发展得很快,恒大的中层领导班子的比同行一般要年轻5-10岁。
济南公司对于人才非常渴求,我们一直在报纸和网站打招聘广告,希望有更多的地产精英能加盟恒大,共襄盛举。

精品品质源于标准化运营

记者:这几年一些全国性的知名开发商陆续进入济南,开发商之间的竞争已经上升到品牌的竞争,恒大地产有什么竞争策略?
谈总:与普通开发商相比,恒大地产拥有品牌优势;与国内大型知名开发商比,恒大具有高性价比的优势,恒大地产将自己定位为“中国标准化运营的大型精品地产领导者”,恒大产品的卓越品质来源于标准化运营。什么叫“标准化运营”呢?麦当劳的标准化运营是做得最好的,全国的汉堡都是一个工艺,一个口感;投资银行美林将恒大誉为“地产界的麦当劳”,那是因为我们已经实现了住宅开发和建设的七重标准化,我们已经制定数千条住宅精品标准制度,并且与全国300家企业(包括全国前十大的建筑施工企业,全国前十大的装修企业以及国内乃至全球各种名牌的原材料供应)商建立了广泛的战略联盟,通过标准化的运营使恒大的产品实现了满屋的名牌和精装修。(楼市记者 郭强)

恒大地产集团简介

恒大地产集团(HK.3333)是一家在香港联交所主板上市,集房地产规划设计、开发建设、物业管理于一体的现代化国际企业集团,是中国标准化运营的精品地产领导者。股东遍布亚洲、欧洲和美洲,包括郑裕彤、美林、高盛、GIC、淡马锡、中国银行、英国保诚、德意志银行等39家全球战略股东。
目前,恒大在广州、上海、天津、重庆、沈阳、武汉、成都、济南等全国50多个主要城市拥有大型房地产项目100多个,产品覆盖高端、中端及中高端,旅游地产等多个产品系列,是中国土地储备最多,在建工程面积最大,进入省会城市最多的房地产企业。
2010年前十个月,恒大地产实现销售金额411亿元,销售面积659万平方米,销售面积位列全国第一,成为第一家提前超额完成上调后全年销售目标的房地产龙头企业。按此态势,今年全年的销售额突破500亿元大关几无悬念。



2010中国(山东)住交会第七届“三名”推介榜