

■创新驱动·房企实践

责任重汽 创新之路笃定前行

——专访中国重汽集团房地产开发有限公司党委书记、董事长杨斌

2016年，是中国房地产行业的结构性调整和趋势性调整的一年。市场竞争、行业分化的加剧，使房地产企业的创新任务迫在眉睫。而一个成熟的房地产企业，必然是一个有个性的企业，对产品时刻保有创新能力的企业，换言之，企业只有旺盛的生命力才能凝聚成持久的影响力。

一直以来，重汽地产的掌门人杨斌对市场敏锐的嗅觉和对产品的创新热情是他不变的标签，无独有偶，重汽地产也潜移默化地注入了这种蓬勃的生命力，这与传统国企给我们循规蹈矩的印象大相径庭。也正是企业这种创新的果敢和胆识，带领着重汽地产在山东乃至全国声名鹊起。

□胡文楷 尹吉

创新理念

怒放企业生命张力

早在2014年到2015年，房地产行业中的众多领军者早已开始了转型的各种突围。2016年，面对房地产行业的结构性调整和趋势性调整，中国重汽房地产公司全面落实房地产公司“创新发展年”的主题要求，抢抓机遇，规避风险，开拓出一条创新驱动发展之路。

问：在当前的调控背景下，市场竞争、行业分化势必加剧，房地产企业的创新任务比以往显得更为繁重紧迫。您是如何认识这一点的？

杨斌：目前，房地产市场正经历着从“黄金十年”向“白银时代”的过渡和演变，即使今年房地产形势大大超出预期，也只能是一种需求压抑后的短时间的爆发。市场大的趋势和格局不会改变。这一标志就是成本上升，利润摊薄，竞争激烈，行业集中度越来越高。现在单一的住宅产品很难具备未来市场竞争力，地产行业必须要向多元化创新甚至跨行业发展，谁在关联产业上抓住先机，谁就会取得未来发展优势。分辨一个楼盘的好坏，不像过去一样泾渭分明，现在来看还是需要产品和模式的创新，并着眼于“市场细分”，简单的复制、扩张，不符合房地产发展的趋势。中国房地产行业已告别短跑时代，进入到马拉松赛跑时代，此时，队员状态、可持续战斗能力、专业技能就显得尤为重要。

问：重汽地产近年来的发展战略和发展模式都发生了很大的变化，请您给我们一些总结性介绍。

杨斌：中国重汽房地产公司结合公司发展实际，在“创新发展年”已取得的成果基础上，着力从以下6点进行创新发展提升：一是实现市场结构及营销模式创新升级，二是实现产品及自主研发能力创新升级，三是实现建造及质量工作创新升级，四是实现优化资本结构及降本增效创新升级，五是实现全员素质及运行

机制创新升级，六是实现品牌及企业文化创新升级。把发展基点放在创新上，形成促进创新的体制架构，塑造更多依靠创新驱动、更多发挥先发优势的引领型发展，让创新成为推动公司发展的内生动力。

正是源于对企业创新的深刻认识，重汽地产开发的翡翠雅郡在行业内，第一个推出了“两代居”为主题的亲情社区。“两代居”户型，一扇门里两套房，创新户型既经济又实用，同时兼具适老地产的深层功能，在开发时增加了一些养老元素的细节，从尊重客户的需求和个性角度出发，一经推出就引爆市场，并引起行业内极大关注，在2015年房地产市场低迷的情况下，竟然出现了“一房难求”的罕见现象。创新而不盲目跟风，专业而不华而不实，所以赢得成功决不是偶然的。

责任地产 让建筑有温情

作为济南本土企业，重汽地产这个品牌代表了一家国有企业对时代、城市和行业的使命感，也承载了一个高度市场化的企业对产品和服务的追求。让产品有个性，让建筑有温情，让企业长青，注入源源不断的新鲜元素，重汽地产一直在路上。

问：结合重汽地产近几年的实践，请您具体介绍一下创新战略在重汽地产快速成长过程中发挥着怎样的作用。

杨斌：房地产从去年开始出现了一个较大的拐点，传统地产是不是能够持续，大家都打了一个问号。回顾重汽地产这些年的发展脉搏，从小到大，从弱到强，从传统走向创新，从单一走向全面，从不成熟到成熟，重汽地产在不断的转型中。以重汽莱蒙湖为例，完全涵盖了别墅、洋房、高层等多种物业类型，而尤其是我们在济南市成为第一个“养老地产”吃螃蟹的人，引发了市场和行业的高度关注。

在济南，提起养老型楼盘一下就会想到重汽地产，翡翠雅郡的两代居、莱蒙湖等产品已经成为行业内样板。其中重汽·莱蒙湖乐龄100，是重汽地产适老型产品新模式的探索尝试，也是重汽地产围绕“创新发展”着重做实

的一项突破，无论是家庭医生资源的率先植入，还是“异业合作模式”的顺利开展，无论是健康餐饮的创办，以及老年大学智能化养老的开发引进，专业星级服务的专业管理，还是“921彩生活”养老模式构想，都是开拓创新思路、落实创新理念的结果。若干对未来市场的创新，着眼于社会需求，激发前瞻性服务，在市场比较稳定的情况下，主动进行差异化的创新，也是重汽地产持续性发展的重中之重。

问：创新就是不走寻常路。重汽地产的个性创新之路，是怎样协调平衡企业社会责任与发展效率的？

杨斌：作为国有企业，重汽地产始终坚持“用品打精品，用品奉献社会”的企业理念。随着社会老龄化的加剧，国有企业应当在养老产业方面有所作为。就适老地产而言，不能说是一种趋势，而是一种社会需求，也已成为国家战略，对企业来说，要适应这一趋势，并去倡导一种生活方式。重汽地产正在开发的蝶泉湾、莱蒙湖、翡翠雅郡三个项目中，都能看到适老养老产品的影子。打造一个适老产品，将投入更多的智慧精力以及各种前沿科技的应用以及社会资源运用。从经济效益的角度考虑，谁都知道现在做养老地产利益驱动是一回事，但更多的是风险和困难，还有恒心，这就是为什么现在很多房企都把养老地产停留在研究阶段。而作为一个国有企业，就必须承担这一份社会责任，把养老产业真正作为民生地产来做好，多做实际工作，让每一个客户找到自己理想的房子，给老人提供更好更健康的生活方式，这不仅会大大提升企业未来的竞争力，房企的风险也会降低。

信心企业 创新之路笃定而行

“稳健”和“向上”，是国企重汽地产发展的主旋律，每年逾20亿元的销售总额让其在本土房企中位居前列。然而掌门人杨斌似乎并不满足于这些，作为一位产品至上的企业家，凭借其特有的企业家目光带领着重汽这个老字号的国有品牌对市场和产品时刻保持有新的释义和高度，创新之路，笃定而行！

问：在产品创新层面，重汽地产的“适老地产”、“两代居”产品等创新产品广受社会好评和市场青睐，请给我们介绍一下。

杨斌：重汽翡翠雅郡推出的创新“两代居”一套房子里面，有两个相邻而又独立的空间，每个空间各自拥有完整的卧室、客厅和卫生间等，关上门就像两套房子；不同年龄的两代人以及三代人居住于此，生活习惯都能得到相应尊重，互不干扰。起居室作为衔接点将两个独立的空间完美地连接在一起，这种创新的户型，真正做到了让家人“分而不离”。而且此户型并没有片面追求面积的增大，面积大多控制在110㎡-140㎡之间，这样的设计很好地利用了一个“公共面积”，实现了一套房的价格就有两套房的享受，大大降低了购房者的购房成本。同时，北京师范大学基础教育实验学校强势入驻，雄厚的名校师资，给孩子优质的九年义务教育。对于每一个家庭，我们都追求着完美的责任。

而重汽·莱蒙湖乐龄100，是重汽地产适老型产品新模式的探索尝试，为确保“适老宜居”理念的落实，重汽地产联合产品研发机构、国内众多相关资源，针对重汽·莱蒙湖适老组团一乐龄100进行了充分的细化设计，其中创新性的设计超过40项。给单调的济南市场注入了一股清风，也让政府、社会对养老地产重视程度不断增强。也促使我们对养老产品、养老需求、养老服务做着不懈的努力和探索。我们引进的高智能化养老正在落地，我们推出的济南首个“会员制养老”明年就要实施，我们和海南五指山的养老专线即将开通，所有这些，都值得大家期待。

问：您对下一步重汽地产的创新之路，有怎样的策略和部署？

杨斌：重汽地产秉承“以爱尊老”的开发



▲中国重汽集团房地产开发有限公司党委书记、董事长杨斌

理念，其“两代居”和“适老地产”在创新发展中一路开花结果，创新的过程是由“点”及“面”的，翡翠雅郡的两代居、莱蒙湖的乐龄100、蝶泉湾的养生房都是从买房人的需求出发，增加了一些特色鲜明的创新。未来重汽地产在长清开发的项目，也将结合体育、艺术等元素，让老百姓在重汽地产开发的社区里感受到科技的进步、智能化的发展。让他们感觉到，购买的不仅是房产，更是一种生活方式。

现在房地产市场上，概念性的东西太多，下一步重汽地产要做的更加实际，在养老机构与养老地产之间，寻找一条适合社区居家养老的路子。起步的过程或许很艰难，但我们有信心走下去。

后记：载誉前行，行者无疆！从未来的角度思考当下，从人文的角度思考建筑，始终把企业效益追求与社会责任协调一致，正如杨斌所言，立志打造“百年品牌”重汽地产，希望能够通过对养老产业的引领式发展，带动整个济南乃至山东省对养老业的关注与推动。这是一个有责任的民族品牌对理想人居和城市发展最质朴的坚守。



中国·海南·蝶泉湾

五指山下蝶泉湾 北纬18° 稀缺热带雨林资源

携手济南电视台跟阿庆哥、段文红一起踏上养生新旅途

独家定制海南四天 免费吃住 看房游

报名火热进行中

38-290㎡
精装现房

仅32万
元/套起



蝶泉湾 0531-
济南接待中心 8750 5777
地址：济南市建设路（中段）83号三箭如意苑北门对面

- ◆社区实景居住体验
- ◆业主餐厅营养专享
- ◆娱乐中心全面开放

蝶泉湾
微信公众平台
二维码

