



他们站在时代的浪尖，勇立潮头
他们推进城市化进程，居功至伟
他们将人格的魅力镌刻在城市的每个角落
他们是各公司的掌舵人，
率领企业，乘风破浪，运筹帷幄，
决胜千里……
他们就是“齐鲁地产风云人物”

Celebrity SHOW



◎王炯玲

高级工程师，
山东广宇置业有限公司董事长

“2009中国山东住交会三名(名盘、名企、名人)推介榜评选活动”，在2009年岁末的济南楼市，揭开了火热的序幕，这场颇有些盘点总结味道的楼市活动，引起了济南地产企业的广泛瞩目，而广大的消费者们，同样也对这场活动的最终评选结果极为关注，毕竟，积蓄多年的资财，谁不希望投入在重信誉、强实力、好观念的楼盘中呢。

在这次对泉城地产企业的走访过程中，当今众多房企的不同感言，也给笔者留下了深刻的印象，面对尚未消弭的金融危机、面对起伏不定的楼市变幻、面对日渐激烈的行业竞争，各家之言，皆有高见，例如，今年火爆东区的楼市“黑马”——“中国·诺贝尔城”开发商山东广宇置业。在与广宇置业董事长王炯玲的交谈过程中，王总的观点，颇有几分发人深思的意味……

盛名加冕 金冠还是“金箍”？

——专访中国·诺贝尔城发展商广宇置业董事长王炯玲

常规来看，一支地产新军，往往带有极其强烈的“草莽”气质，踌躇满志、意气风发、高谈阔论、大刀阔斧，然而在与王炯玲董事长的交谈过程中，笔者却意外地看到了一个稳健、真诚、沉着、踏实的企业风范，不骄不躁、不温不火，在谈及这次“三名”评选活动时，王总更是出人意料地抛出了自己鲜明的观点——“希望每一次赢得的荣誉，不要变成炫耀的金冠，而是成为时刻警醒的金箍”。

记者：为什么您会把荣誉比喻为一只金箍，而不是冠冕呢？

王总：道理很简单，今天地产企业是站在社会经济发展的风口浪尖上，这样的位置，其实很像一把双刃剑，它可以很风光，同时也很有可能犯大错，风光的时候，就是社会很多层面会把很多荣誉加给你，也会提供给你很多资源和机会，毕竟房地产行业是大资金投入的行业，那么这样，一个人、一个企业，很容易就飘飘然了，我们可以看到，我们这个行业像万科那样广受尊敬的企业并不多，反倒是像“土皇帝”的企业、企业主很多，为什么呢？机会多了、资源多了、荣誉多了、成功容易了，就变得颐指气使了，那么就离犯错误不远了。我说荣誉不应成为金冠，而应该是一只金箍，就是说作为地产企业，一切荣誉，不管是国家给的、行业给的、还是百姓评的，在我们心中，都应该像孙悟空头上的金箍一样，起到随时警醒、随时冷静的提示作用，不能因为有点本事就想着闹天宫，不能忘记还有取经这个大事呢(笑)。

记者：那么您认为，一个地产企业要取的“真经”是什么呢？

王总：宏观地说，包括土地价值的挖掘和表现、城市建设的贡献和作为；微观地说，包括消费者权益的保障、建筑品质的过硬、服务品质的升级等，这些做不到，有一百个荣誉也是虚的。

记者：我们看到，中国·诺贝尔城的地理位置，其实属于在济南人们心中比较远的地方，您刚才谈到的土地价值挖掘和表现，在这个项目上是怎么做的呢？

王总：这个问题很重要，所谓土地价值，有显性的价值和隐性的价值之分，我们消费者很容易分辨出显性的价值，比如市中心啊、热点地区啊等等，但是隐性价值，一般消费者是很难看到的，而往往就是隐性价值高的地方，才是投资置业最好的选择。就拿中国·诺贝尔城来说，这个地块的隐性价值体现在——未来城市发展的格局一定是外扩的，随着城市的饱和，市中心的人居条件是呈下降趋势的，而城市发展第一外环的地方，空气质量、交通条件，都会慢慢呈现出它的优势；此外，市中心不太可能发展低密度的住区，这正是我们的优势，因为低密度社区绝对是优质生活的重要标志之一；另外，就是看地区的发展，我们的地段在经十东路的东端，机动车的通勤条件本来就很好，而且，沿线的大学、学院，形成了极为优越的外围人文环境，最近市政府不是正在加紧地铁轻轨的规划吗？这样我们就完全可以预见这里的潜力。

记者：那地铁轻轨可不是一两年可以建成的啊。

王总：房子也不是只住一两年啊，我们今天可以看到，像北京的奥体五环路板块，近5年来房价也上涨了4倍多，近郊区通州上涨了3倍多，上海的浦东，更是上涨了5倍多。

记者：这倒是，但是像北京的奥体板块、上海浦东等，都是有一件或几件大题材托起来的，我们济南有这样的条件么？

王总：今年的全运会，对于济南这样的中国二线城市的发展意义，同奥运会对于北京、APEC会议对于上海的发展意义是一样的，现在在我们这里置业的业主朋友，就有很多人用“泛奥体板块”来形容我们的地段，可见人们对城市发展的信心和预期。

记者：这就是您说的土地隐性价值吧，那么这样的土地价值，广宇置业是怎样表现出来的呢？

王总：当然是用优秀的人居建筑，这样的地段，人们的心理概括起来应该是“两高两低”：高品质居住、高创新成果、低置业成本、低规划密度。

记者：能具体谈谈吗？

王总：高品质居住包括了最基本的质量品质，还有生态品质、服务品质、设计品质、配套品质等等；高创新成果包括了建筑外观的设计创新、户型设计创新、理念的创新等。低规划密度很好理解，在城市居住久了，

希望有一个低密度的住区，能“透一口气”；低置业成本嘛，当然就是好的性价比了。

记者：诺贝尔城在这些方面做到了么？

王总：不敢说做到极致吧，应该客观地说，我们是下了工夫了。因为我们的项目占地1037亩、总建筑面积有83万平米，算得上大盘了，而大盘的优势，就在于它本身就具备改善地区风貌的作用，同时，可以提供完善完整的生活配套机能，更关键的是，我们可以实现一流的专业团队加盟进来，提供更优秀的产品，虽然一流团队的合作成本较高，但对于大盘而言，完全可以摊薄成本，在最终的房价上几乎可以忽略不计，这个优势是很多小盘难以具备的。

具体来看，中国·诺贝尔城的容积率在1.2左右，绝对的高舒适度指标，创新版的美式西班牙人居建筑风格，又是在中国、在世界被奉为经典的建筑形态，可以保持百年不落伍。另外，我们的规划设计是受到美国斯坦福大学校园形态的启发，所以整体设计上，校园气质是很浓郁的，包括配套商业，我们也基本选用了院落式的设计，避免了常规的底商做法带来的杂乱。

建筑上，我们的建筑团队深入研究了近年来中国大部分获奖户型产品，以此为基础，最终选择了最具人气的联排别墅、退台花园洋房、创意叠墅洋房、小户型阳光点景观洋房等四大类产品，而且每个产品，都是在原基础上加以了精心的改善和优化，以保证不同的生活喜好、不同的业主年龄，都能够在这里选择到超高性价比的好房子。

在景观上，我们的6大主题景观系统，在相当宽松的户外空间得到了极大的发挥，尤其是社区中间的峡谷景观公园，是客户最喜欢的。

记者：那么这些用心，客户的评价如何？

王总：目前看，我们首批推出的478套房子，在1个半月的时间里全部销售完毕了，这个结果大大出乎我们的想象，而且在这些业主朋友中，有很多还是朋友间互相介绍而达成购买的，说实话我们真的很感激这些朋友，同时，现在已经又有400多位客户朋友进行了预约登记，等候下一期楼盘的开放，听销售部的同事讲，大多数客户是满意的，当然也有一些客户抱怨房子少，没有选到自己喜欢的房子，总体的评价还是不错的。

记者：那么下一期的开盘时间会在什么时候呢？

王总：这要看销售证办理的速度和工期的进展了，我们希望每一步都能够给消费者一份踏实的交代，工程形象好一点，客户看得就直观一些，证照办理符合程序了，客户心里就踏实了，到时候我们会通过广告告诉大家。

记者：那价格会涨吗？

王总：这个，公司下一步会重点研究，最近我们在集中总结第一期的建设、销售、服务方面的得失，在下一期我们会重点完善，至于价格，我们也要尊重市场的规律，市场好，会适度上调，但总体的调子我们还是希望保持一个超高性价比的基础，其实消费者也是希望房价能够在一个合理、能够承受的范围内缓步上调，谁会希望买一个总降价的房子呢？

记者：今天您谈了很多中国·诺贝尔城骨子里的东西，那么谈到这次“三名”的活动，您提到了“金箍”这个比喻，那么在您的心里，中国·诺贝尔城的金箍是什么呢？

王总：首先说，传统的认识中，孙悟空的金箍，是限制了齐天大圣的法力，其实不是这样的，一个人也好、一个企业也好，必须懂得什么事情必须做、什么事情可以做、什么事情不能做，必须和能够做的事情，要做到一个什么度。坦率地说，没有金箍，孙悟空可能永远是一只猴妖，而取经路上，有了金箍，也就成就了后来的斗战胜佛。我们作为一个地产企业，没有孙大圣那么大的本领，但是绝对应该有头上的金箍，这包括了国家的法律法规的限制、社会各界舆论的监督、消费者置业的利益、建筑品质的保障等等，心里没有这些，那一定就是行业中的投机分子，即便运气好能够赚点钱，但绝对是不能够长久的。

在中国·诺贝尔城，除了宏观的法律法规之外，已经和即将成为我们业主的朋友们，他们的权益就是我们头上的金箍，让我们时刻警醒、随时自省，不能说今天取得了好的销售业绩就忘乎所以了，83万平米的房子要盖好几年呢，我们希望自己永远保持着如履薄冰、举轻若重的谨慎心态，扎扎实实地把项目建好。当然，今天举办的“三名”活动，也是一只金箍，时刻提醒我们，要对得起每一项荣誉、对得起消费者的期许。