



名人·名企·名盘  
2009 齐鲁地产三名

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”

众声喧哗、沸沸扬扬、语不惊人死不休，这是公众印象中的房地产市场和开发商群体。在这种公众印象背后，其实还有一些踏踏实实、不事张扬的开发商在默默辛苦地工作。鲍德房产的领军人遇功民便属于这一低调、踏实的行列。

从无到有，从小到大，稳扎稳打，步步为赢，这是鲍德房产一路走来的真实写照。八年来，遇功民带领鲍德房产在山东多个地市、海南等地累计开发百余万平方米。尽管开发的项目数量不少，但鲍德房产却像一口“不沾锅”，每个项目运作都很成功，没有拖泥带水，与业主也少有纠纷。

从业多年，遇功民很少在公众场合露面，也罕见在大众媒体上亮相。好不容易接受我们的采访，遇功民也不愿谈自己，而是更愿意谈企业、谈管理，没有浮华虚饰，没有豪言壮语，说的都是明明白白的话，讲的都是实实在在的理，而渗透在这字里行间的却分明是多年积淀的思想结晶。

## 稳扎稳打 步步为赢

——专访济南鲍德房地产开发有限公司总经理遇功民

“每一个项目从队伍选择、材料认证、施工管理到物业管理，我们做得都非常到位，体现了一个负责任的开发商的形象，真正使买我们房子的客户觉得值得，觉得放心。”

“钱还是那么多钱，人还是那么多人，(通过管理创新)大家的积极性更高了，每个阶段弦绷得都很紧，星期六、星期天都很少休息。”

□楼市记者 郑勇山

### 践行鲍德 踏实做事

济南市区东部有一座鲍山，山因鲍叔牙而闻名。鲍叔牙与管仲均是齐国政治家，鲍叔牙力荐管仲为相，自己退而不隐，全力支持管仲，终令齐国成就霸业。鲍叔牙当年的采邑便坐落于鲍山脚下。如今济钢集团的十里钢城和高楼林立的宿舍区环绕鲍山，鲍叔牙墓就位于济钢。经过几代济钢人的努力，鲍山现已建成集自然景观与历史文化于一体的大型公园。

鲍叔牙以大公无私、善于知人著称，取“鲍叔牙之德行”的意思，济钢集团下属子公司中以“鲍德”命名的不在少数。鲍德房产是济钢集团全资子公司，是28个非钢产业子公司中十大骨干产业之一。鲍德房产的企业文化是“认真做事、诚实做人”，强调的就是踏踏实实地做事业，就像2000多年前的先贤鲍叔牙一样为事业计、任贤与能、脚踏实地、不慕虚名。

公司成立八年来，已先后开发了德盛家园、茂岭花苑、日照蓝天花园、华丰居、钢城新苑、现代逸城等众多知名楼盘，在山东多个地市、海南等地累计开发百余万平方米。鲍德房产以其优秀的楼盘品质和诚实守信的待客原则，赢得了消费者的信赖和认可，大大提升了公司的市场知名度和美誉度。

遇功民是济钢集团投资开发房地产的倡议者，也是鲍德房产的创立者。他介绍说，公司成立初期为济钢开发一部分职工集资建房，同时开发一部分商品房，逐步利用闲置土地盘活资产。公司踏踏实实地做产品，经过这些年的积累，逐步得到市场的认可。一路走来，鲍德房产从无到有，从小到大，每个项目运作得都很成功，很有特色，没有拖泥带水，没有产生不良资产，企业每年都有比较好的效益。

特别是从去年开始开发量越来越大，钢城新苑总建筑面积66万平方米，一次性投入建设。现代逸城共28万平方米，一期8万平方米，开盘卖得非常火爆。遇功民很看重企业信誉和在客户中的口碑，他说：“几年下来，客户对我们的评价比较高，信誉很好。10月底开盘的现代逸城，前期准备卖200套房子，结果预登记1300多户。为什么有这么多人追捧的？就是看好我们的企业。金杯、银杯，不如老百姓的口碑，特别是我们住户的口碑，他们的宣传是最低廉，最有效的宣传。”

### 高度负责 赢得口碑

赢得客户的口碑说起来简单，做起来很难，必须有行之有效的管理手段才能逐步树立。遇功民介绍说：“每一个项目从前期到后期，从队伍选择、材料认证、施工管理、物业管理我们做得都非常到位，体现了一个负责任的开发商的形象，真正使买我们房子的客户觉得值得，觉得放心。几年下来赢得一大批铁杆客户。”

为了确保客户满意，鲍德房产对合作方，特别是对施工队伍、材料供应商坚持优胜劣汰，不断地淘汰。每批工程首先在队伍选择上把好关，原来干得好坏记录在案，如果干得差，下次招标在资格审查时便会被淘汰。在材料选用上公开招标，公开操作，以质论价，把成本降下来，把好的产品引进来，避免了很多其他问题。通过一系列管理措施保证工程质量、工程工期，做到准时交房、准时办证。踏踏实实地做好每一个产品，让住户觉得值得，这样客户群体就越来越大。

鲍德房产把企业信誉看得比什么都重要，遇功民举例说，有的小区入住好几年了，鲍德房产还投入资金进行绿化。鲍德房产本着对住户高度负责的精神，对于后期绿化不够完善，苗木不够漂亮，没达到设计意图的小区景观再进行调整，让客户感到这个小区的开发商很负责任，不是卖完房子就跑。

### 管理创新 挖潜增效

鲍德房产不仅对队伍选择、材料认证等对外合作方面行之有效的管理手段，对内管理也是富有创意、颇有特色。鲍德房产人员不多，但效率很高。其中有什么管理秘诀呢？遇功民向我们透露了一二。

他举了个管理案例，钢城新苑66万平方米，项目部共有8个人在管理，一开始大家不太适应，忙不过来，要求公司调人支援。遇功民经过思索和讨论，决定干脆一分为二，把一个项目部分成两个项目部，一个项目部4个人，两个项目部一家一半，谁率先全部通过验收奖励5万，结果大家不怨天尤人了，两家比着赶，来了材料以后两家抢着要，因为这样有了比较，形成了一个竞争机制。结果60多栋高层一气呵成，成为一大景观，两家各负其责，现场干干净净，利利索索。钱还是那么多钱，人还是那么多人，大家积极性更高了，每个阶段弦绷得都很紧，星期六、星期天很少休息。

从考核上由终端考核变为分段考核，原来项目验收以后再给奖励或处罚，现在干到正负零、主体封顶、外面架子撤下来、主体验收、综合验收各考核一次，一次性考核变成五次考核，干好了马上奖励，干不好马上处罚，增强了考核的时效性、及时性，这样大家干劲更大，积极性更高，督促作用更强了。

### 团队优势 整合契机

这两年济南的房地产市场上外来企业越来越多，不少还是央企、上市公司，本土企业感受到前所未有的压力。面对这一新的竞争格局，遇功民处变不惊，泰然自若。他说：“机会还是很多，关键看怎么把握。外来企业有他的优势，我们有我们的强项，主要是知己知彼，把握好市场，根据自身特点把产品做好。规模再大，做不好，最后失败的，这种例子也很多。有的企业不大，稳扎稳打，逐步赢得客户，市场做得越来越大，这种例子也很多。”

谈到鲍德房产的优势，遇功民认为，经过八年多的发展，鲍德房产的最大收获就是培养锻炼了一支适应市场化运作的团队。这支团队正式员工全部加起来不到50人，但管理着从前期的市场调研、办理手续，到项目监理、管理、市场营销，到后期物业，是一支能征善战、精干高效的团队。

除了团队优势，山钢集团的组建为鲍德房产发展提供了巨大契机。去年3月26日，山钢集团挂牌成立，经过一年半的整合，11月9日，山钢集团旗下的两大钢铁股济钢和莱钢突然停牌，预示钢铁主业的整合进入实质性阶段。遇功民认为，房地产一定也会有一个大发展。



现代逸城效果图

# Celebrity SHOW



### ◎公司简介:

济南鲍德房地产开发有限公司，是济南钢铁集团总公司出资成立的专业房地产开发公司。公司现有员工46人，其中高级职称6人，中级职称15人，公司下设五部一室四公司，是集市场开发论证、报批报建、工程管理、楼盘销售、物业管理于一体的、跨地域的综合性房地产开发公司。公司成立八年来，已先后开发了德盛家园、茂岭花苑、日照蓝天花园、华丰居、钢城新苑、现代逸城等众多知名楼盘。

公司为多年的山东省和济南市的“重合同、守信用”企业，2006年济南市AAA综合信用企业；德盛家园和茂岭花苑被济南市绿化委员会评为庭院式小区；华丰居获得“1998—2007房改十年山东地产最佳口碑楼盘”称号；济南市房地产开发协会“承诺销售放心房”推荐单位。公司以优秀的楼盘品质、诚实守信的待客原则和快捷人性化的服务，赢得了广大消费者的信赖和认可。

日渐成熟的鲍德房产，将以可信为品牌价值特征，积极稳妥地实施品牌战略，争取三年内成为济南市可信度最高的房地产企业，为济南市房地产业的健康发展做出应有的贡献。