

春节临近，回顾即将过去的兔年，泉城人的日子是越过越好：高铁通车了，出门更方便了；小清河通航了，两岸的风光更美了；保障房建设加快了，房子越住越好了……细数推进济南城市化进程中的功臣，绿地集团是不可缺少的重要分子。无论是300米济南第一高楼绿地普利中心的开发，还是承担泺口片区110万平方米保障房的重任，还有济南新门户——西客站站前综合体的建设……超千亿元的总投资额，都彰显出绿地地产对于济南这座城市的贡献。

近日，为了解绿地集团下一步的战略布局与发展理念，详细解读“绿地神话”，本报记者专访了绿地集团山东房地产事业部总经理侯光军先生。

责任让城市更美好

——绿地集团山东房地产事业部总经理侯光军专访

□本刊记者 郭松

在绿地集团的工作理念中，有这么一句：“睿智进取，激情坚韧”。而见到侯光军先生，记者更加理解了这句话的意义。

虽然外面的楼市步入寒冬，侯总还是用他的睿智和激情，带领团队踏实认真地布局着绿地地产在山东的美好蓝图。在采访中，从绿地文化到可持续发展，从民生地产到房企责任，从市场形势到战略布局，侯总为我们一一作出了解读。

“可持续”是企业之本

2009年，绿地新里卢浮公馆亮相相省城济南，这是绿地地产进驻济南之后的第一个住宅项目。2010年，绿地地产又为济南市民奉上了绿地国际花都项目。这两个项目，有一个共同的特点，那就是性价比非常高。

当时，国际花都开盘，6000元/平方米左右的价格，得到了众多购房者的青睐，并一度连续创造了市场的销售神话。大家都知道，房价低，企业的利润就会减少，而当时的市场环境还是房价一片高企的时候。在市场还是由卖方主导的情况下，绿地地产为什么要牺牲企业利润，推出价格低于市场大势的产品呢？

“因为不管是什么时候，我们从来都不看中暴利，因为那只是暂时的，那是机会主义者，是不可持续的！”谈及绿地产品的高性价比，侯总告诉记者，绿地集团一直都是奉行这样的企业理念，“2010年绿地1280亿的营业收入，仅有几十个亿的利润，作为一家国有企业，能为老百姓办实事，能在城市的发展中作出贡献才是我们想做的。”侯光军给员工开会时也经常讲，若想做持续发展的企业，到一个地方不要首

先想着赚钱，应该去考虑能为这个城市做些什么？关心老百姓的诉求是什么？在他看来，企业的发展和责任是密切相关的，对社会做出贡献，社会就会提供出发展的空间。如果一味地索取，企业发展的道路和空间会越来越小。

而对于前些年房地产市场的发展，侯光军直言，“那是一个不够健康的市场。”“我们也不希望看到大起大落像过山车一样的局面，因为我们掌握不了市场发展的脉搏，很难做出正确的决策，所以我希望看到的是一个可持续、稳定、健康的发展环境和发展势头。”而在这种稳定可持续的市场中，侯光军认为，在项目的运作方面不要去违背行业操作的基本规律，“不要去违法违规的事情，守法经营、合理运作，尊重市场规律，我觉得这是做好一个企业的本！”

能为老百姓做事情 是绿地最大的满足

不仅是守法经营、合理运作，绿地地产对城市的深厚责任感也值得很多房企学习。

在上海江桥、嘉定等地，绿地地产的保障房建设已经成为了国家保障房基地的样板，得到了国务院、各级政府的高度评价。很多政府部门多次组织观摩、参观，建筑的品质、质量，从设计到建筑再到节能、环保，包括到低碳等等各个方面，都达到了比较高的水准。“作为一家房地产企业，能把优质的产品和服务奉献给我们的客户，就是回报客户对我们信任的最好方式。”侯总告诉记者：在绿地地产的企业理念中，客户买完了绿地的房子，那不是结束，而是绿地地产服务的真正开始。“将来我们会提供更多的服务和惊喜给我们的客

户，甚至我们也提出了一些终身服务的理念，对我们产品负责到底，我们更希望老百姓和绿地地产，能像家人一样相处。”

在山东，2011年绿地山东公司投入大量资金承担了泺口片区110万平方米保障房的建设，并且整体负责泺口片区的改造升级，改造后的泺口片区将成为占地逾3平方公里、建筑面积约700万平方米的超大型现代化社区。

业内人士认为，对于700万平方米这个概念，绿地将肩负起“城市运营商”的重任。而对于“城市运营商”这个称谓，侯光军则谦虚地认为，真正运营城市的是政府，绿地地产只是按照政府要求和城市需求进行运作和服务。“绿地集团是城市建设的一分子，我们会努力成为城市建设的积极因素，对地方经济和城市发展做出最大的努力，能为社会做事情、为政府做事情、为老百姓着想，企业才能发展，才能取得共赢。”

在绿地山东公司开发的多个项目中，令济南市民十分期待的还有300米济南第一高楼——绿地普利中心。为了建好这个项目，绿地也是倾注了大量的心血。

“因为这是济南的一张新名片，不管是政府还是老百姓，都对此寄予了厚望，这对我们来说，是一种沉甸甸的责任。”侯光军告诉记者，为了打造好这张城市名片，绿地地产集中了最优秀的人才，整合了世界上最优秀的一些资源，来精心打造这个项目。在项目设计上，绿地地产最初请来了世界上最顶级的五家单位前来竞标，并把参选方案公开，向全济南的市民征求意见。最终，曾经设计过世界最高楼迪拜塔塔的SOM公司的设计方案，得到了大家的公认。这也是绿地在全国十几座超高层建设中，社会各界公认度最高、最顺利的一次。“政府领导、专家以及市民，都参与

了投票，大家对这个项目的关注度也非常高，若干年后，当我们回首时，老百姓认为绿地给这个城市和百姓做了点事情，这是我最大的满足和欣慰。”

700万平米打造低碳新城

在之前的济南西部新城论坛上，侯光军曾经说过，绿地要扭转济南人“住东不住西”的居住观念。话音刚落，绿地又要向“住南不住北”的居住意识挑战，700万平米体量的绿地滨河国际城入市将极大地增加济南北部的商品房供应量，绿地正在用一个个大型高品质项目推动着济南城市发展的进程。

据了解，绿地滨河国际城位于天桥区济泺路与泮安路交会处，总占地面积4000余亩，建筑面积700万平米，项目包括了住宅、办公、商业等多种业态。700万平米，在欧美一些国家，这是一座城市的大概规模，而滨河国际城的定位就是“一座新的城市。”“在这个城市里面，我们的配置有很多，比如大型的居住社区、大型的城市综合体，商业中心、商业办公等，在这里面，我们既能生活得很好，还能在这里工作、经营、就业、教育、娱乐、购物、接受医疗……她将是一座功能齐全的城市。”侯总告诉记者，目前的新城规划中，不但有教育、医疗、文化、娱乐、健身、运动等功能，甚至把信仰都考虑在内了，将来会有教堂，完全按照打造一个城市的概念来塑造这个项目。对于这个项目，侯总也是非常地自信，“用5-8年的时间，这里就会崛起一座新城，我相信3年会初具规模，5年会有一个非常好的形象，滨河新区一座崭新的低碳之城，一座理想之城、未来之城、梦想之城就会矗立在黄河南岸，她会成为济南一个新的中心！”

而对于2012年的市场形势，侯光军认为“不容乐观”。但是，他却

有着乐观而积极的心态。“绿地在济南的项目都是大型的、标志性的重点项目，不会因为市场形势作出特别大的调整，不会出现缓建、推迟甚至停工现象。”侯总笑着对记者说，市里的领导在绿地项目视察时说道，“还是你们这种大型国企靠得住”。为了对得起老百姓的“靠得住”，侯总表示，“我们会恪守向政府和百姓做出的承诺，在集团强有力的支持下，保持各项项目的正常推进。”言语中的从容与淡定，源于他对绿地产品和对绿地集团可持续发展的信心。对于济南乃至山东市场，侯光军告诉记者，“双核运作”是他们未来的蓝图，将以青岛、烟台为核心的半岛城市群和以济南为中心的省会都市圈作为绿地的发展范畴，推动地方经济发展，满足老百姓需求，为山东区域发展做出更大的贡献。

■记者手记

在一上午的采访中，坐在记者面前的侯光军先生，一直面带微笑，自信而严谨，随和而谦逊，山东人低调内敛的性格在他身上有着很完美的诠释。而作为绿地山东的当家人，和绿地集团的企业风格一样，侯光军先生满怀激情、朝气蓬勃，对未来充满了信心与渴望。

说起绿地在山东的每一个动作，侯光军先生的眼神里总会透出一种自信的光芒。这种自信，来源于绿地集团的实力，更来源于绿地集团的责任感。因为有这份责任心，绿地在全国市场上开发的项目，得到了老百姓的认可；因为有这份责任心，绿地地产有着强大的品牌影响力。秉承企业一贯的行事风格，我们相信，绿地山东一定会为泉城市民创造出一个又一个的精品，为这座城市留下一个个完美的印记。