

T H E W I N D O W O F U D C

華聯視窗



UDC 華聯
创 意 构 筑 未 来

2011年6月 第2期(总第2期)

内部资料 免费交流

集团公司召开第六届董事会第四次会议
集团党委召开纪念建党90周年庆祝大会
董炳根董事长率团赴贵州扶贫考察



让我们继续高扬 解放思想的风帆 破浪前行

□ 文/本刊编辑部

在今年5月20日的集团总裁办公会议上，董事长、总裁董炳根指出，我们要常怀忧患之心，继续解放思想，转变思想观念，促进集团的可持续稳健发展。由此吹响了集团又一次解放思想的号角。

解放思想，这是一个应该能够唤起华联人温暖记忆的词汇。因为熟悉，因为一路相伴而行。

回首华联的28年发展历程，不管是1983年勇于尝试、激情拓荒的一次创业，还是1997年“重振华联雄风，再创华联辉煌”的二次创业；不管是“华联现象”的迷茫探索，还是历次的调整转型，华联人都是在解放思想的引领下，紧跟时代前进步伐，自强不息，超越不断，推动着华联各项事业的快速发展；正是一次次的思想解放，不断使我们的认识符合新的实际，突破旧的思维方式，破解影响发展的体制和机制障碍，有效激发了全体华联人求改革、求发展的积极性，推动着集团各项改革的深入，使企业生产力获得了解放和发展，使华联从无到有，一步步成长、壮大。可以说，我们前进的每一步，都离不开解放思想的推动；没有解放思想，就没有华联的今天。

社会实践没有止境，解放思想未有穷期。解放思想不可能一蹴而就，更不可能一劳永逸。从一定意义上说，我们推进企业改革与发展、探索现代企业发展道路的过程，就是一个新旧思想观念不断碰撞、新的思想观念战胜旧的思想观念，从而推动华联不断发展壮大的过程。从认识论的角度看，事物总是不断发展的，认识的形成总是和人们所处时代的条件相联系的。条件变化了，思想认识不能与时俱进，原来的正确认识就可能落后于形势，变得不正确，甚至成为谬误。当前，我们正处在一个发展的关键时期，发展的道路上出现了许多新情况新问题，形势催人，不进则退，解放思想的任务依然艰巨。所以，只有不断解放思想，才能不断获得新认识，不断为开创华联事业发展新局面提供精神动力和智力支持。

今天，我们之所以要高度重视解放思想，不仅因为思想解放是加快发展的“助推器”，更为紧迫的，是因为思想的保守，已经或者即将会成为我们进一步发展的瓶颈因素。因此，我们解放思想的关键是要紧紧围绕集团的中心任务和战略发展目标，扫除一切不合时宜的旧思想、旧观念，做到“三破三立”，即破除自我感觉良好、安于现状的思想，树立居安思危、不进则退的危机意识；破除按部就班、狭隘封闭的思想，树立创新工作、开放合作的奋

进意识；破除惧怕困难、缩手缩脚的思想，树立敢想敢干、创先争优的实干意识。在今后的工作中，我们要坚持一切从华联实际出发，努力适应新形势新变化，迎接新挑战，以新思想引领行动，以新理念鼓舞斗志，以昂扬向上、积极奋进的热情和激情，创造性地开展工作，加快发展步伐，在集团上下形成“创先争优忙干事，齐心协力促发展”的良好局面。

目前，集团千岛湖、杭州UDC时代和星光大道等几大重点项目同时铺开，工程建设、营销策划、日常管理各项工作千头万绪，任务非常繁重；同时，还面临着土地和人才资源瓶颈、新产业拓展和上市企业经营业绩稳定性等诸多发展中亟需解决的问题。现阶段，对于我们来说，解放思想就是要求我们每一个华联人都要转变观念，跟上时代发展步伐，与时俱进做好本职工作；就是要求我们每个部门、每个责任攸关体都要立足于集团重点项目的开发建设、现有资源梳理整合、海外平台拓展、资金统筹运行、稳定上市企业经营业绩、物业升级改造、人才队伍建设、职能部门效能发挥以及廉政建设等重要专项工作，研究制定有效措施，切实抓好落实，破解发展难题。任务繁重，责任重大，我们负重而行，期待思想解放的力量让我们发展的步子迈得更稳更快，让我们在推进中心工作和重点项目建设上有新进展，在提高企业经营管理能力上有新举措，在机制体制创新上有新突破，在集团可持续科学发展上有新亮点。

在2011年这样一个火热的夏天里，我们舞动解放思想的旗帜，号召每一个华联人都投入到干事创业、追逐我们共同梦想的行列中来。我们说解放思想，这绝不是一句空话，而是一场充满激情的持久战斗，一段段勤勉不息的奋斗历程。

漫漫征程，我们发展的脚步不会停歇；解放思想的探索，没有止境。在新的历史坐标中，让我们华联这艘商业航船，继续高扬解放思想的风帆，乘风破浪，直济沧海！

THE WINDOW OF UDC

華聯視窗

2011年6月 第2期（总第2期）

内部资料 免费交流

编委会

主任 董炳根

委员 丁跃 黄小萍 徐笑东 钱伟中 黄欣
朱健 郭小红 邵慧

编辑部

主编 钟传边

副主编 李玲

编辑（按姓氏笔画排序）

孙东捍 孙燕 杜令 陆茵茵 唐红林
曾颖婷

设计 深圳市朗悦文化传播有限公司

印刷 深圳市天进印刷有限公司

郑重声明：本刊属于内部交流刊物，不作商业用途

目录 Directory



News Headlines

资讯前沿

05/ 行业资讯

09/ 华联要闻



Special Schemes

专题策划

13/ 这个时代
这个夏天和我们这群人

17/ 炎夏 激情 冰心
——全景天地项目现场工作掠影

19/ 年轻的战场

20/ 纪念建党90周年征文选登
一棵树的故事
心怀旗帜，仰望星空
四楼曾经是个地名



Focus

项目采风

29/ 背靠南山 面朝繁华

——华联城市山林筑就一种有山有林的生活



33/ **S Successful Cases 他山之石**

“工业地产”带来新气象

——住宅、商业之后，工业地产受投资客关注

45/ **S Staff's Field 钟声悠悠**

当英国自然风遇见法国古典主义

星光大道 我为你自豪

思念母亲

为了忘却的纪念

39/ **V Views & Stories 坐而论道**

浅谈前期策划中的客户导向

成功绩效管理的几大特征

53/ **E Exclusive Interview 人物专访**

待人以诚 人亦诚而应

——访千岛湖管理总部前期部经理顾骏

57/ **H Hot Topics 职场江湖**

微言博义

现代上班族特色系列

全国

National

国土部 多管齐下促进大量批而未用土地尽快利用

针对目前土地供需形势严峻，全国批而未用土地数量较多的现状，5月18日国土资源部召开专题会议，表示将加大力度，多管齐下，促进批而未用土地尽快利用。会议指出，将实行差别化管理，以节约集约为重点，多形式提高土地利用效率。会议同时强调，将进一步健全地方政府主导、部门联动的执法监管共同责任机制，加大土地执法监察力度，确保制度不松、秩序不乱。

发改委 将对各级政府住房保障和稳定房价工作不力进行问责

全国人大财政经济委员会5月31日向全国人大常委会提交了《发展改革委关于落实全国人大常委会对国民经济和社会发展规划执行情况报告审议意见的报告》。报告提出，2010年以来，针对部分城市房价上涨过快的问题，国家出台了一系列房地产市场调控政策，取得了积极成效，下一步要保持房地产政策的统一性、稳定性，坚持供需双向调节，引导房地产市场健康发展。主要工作包括：对省级人民政府住房保障和稳定房价工作进行考核和问责，对政策落实不到位、工作不得力的进行约谈，直至追究责任等。

发改委 未实行“一套一标”的每套罚款5000元

国家发改委5月12日发布通知，对违反明码标价规定的企业提出了具体的处罚要求。其中房地产开发企业违反明码标价规定未实行“一套一标”的，每套处5000元罚款；构成价格欺诈的，责令改正，并处5万元以上50万元以下罚款；若取得违法交易款项，没收违法所得，并处违法所得5倍以下罚款。此外，发改委还要求各级价格主管部门近期对本地所有房地产开发企业正在销售的商品房实行拉网式排查，确保每个新开发的居民住宅小区、每个正对外公开发售的楼盘、每套出售的新建商品房都检查到位，无一遗漏，不留空白。

住建部 楼市调控不会出现放松和反复

住建部住房改革与发展司司长倪虹5月24日表示，针对部分城市房价过快上涨的现象，国务院出台的一系列加强房地产市场调控的政策措施已取得初步成效，但成果尚需巩固。房地产市场调控政策需要从增加供给、加大保障型住房建设力度，调节需求、完善差别化税收信贷政策，加强监管、规范房地产市场秩序等方面共同努力。当前的调控政策有一部分属于限制性政策，因此一旦放松，现有调控成果就可能前功尽弃，再实施调控的难度将随之增大，因此未来的调控政策将会是连续性的，不会出现放松和反复。

财政部 对房企开展资金专项检查

4月初开始，财政部地方专员办已开展房地产公司资金专项检查，据悉目前已经进入四大会计事务所进行企业资料收集，调查活动将持续至6月。专员办的主要任务是督查有关部门和企事业单位执行国家财税政策、法规、经建等中央财政支出，包括中央基本建设支出监督，基本建设贷款中央财政贴息资金的审核与监督等情况。检查重点包括资金、税收、法务等，其检查方式主要是地方专员办交叉式检查。

Guangdong

广东

广东 加码房地产调控政策

广东省政府6月11日发出《转发国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》，点名要求广州、深圳等中心城市要严格限制发放购买第三套及以上住房贷款，严格限制发放不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民购买住房贷款，以及加强房产税的征收管理。分析人士认为，广州和深圳的政策此前都被认定过于温和，加上目前两地房价并没有明显松动的迹象，因此为平抑高房价，不得不出台明确的限制性政策。

广东 对捂盘惜售等行为最高可处50万元罚款

广东省物价局表示，自6月1日起，房地产开发企业违反明码标价规定未实行“一套一标”的，每套将处5000元罚款。构成价格欺诈的，责令改正，没收违法所得，并处违法所得5倍以下罚款；没有违法所得，处5万元以上50万元以下罚款；情节严重的，将责令停业整顿，或者由工商行政管理机关吊销营业执照。为此，广东省物价局将派出8个督导组赴各地开展督查，对捂盘惜售、未按规定实行“一套一标”的行为一律按标准予以重罚。

广州 6月1日起实施建筑面积计算办法新规

广州市规划局从6月1日正式开始实施《广州市规划管理建筑面积计算办法》，有效期为5年。从目前的内容来看，该《办法》用于规范规划管理建筑面积的计算，即主要与《验收合格证》和《建设规划许可证》挂钩，约束的对象为开发商和设计单位，而不适用房屋预售及房屋产权登记时的建筑面积测算，因此已领到预售证的楼盘以及二手房的交易将不在《办法》的限制范围内。业内人士认为，房地产项目从规划报建到正式开始销售，至少需半年以上时间，因此规定对市场的影响将在半年以后才能看到。

深圳 上调普通住房享受优惠政策的价格标准

深圳市规划和国土资源委员会4月26日发布的《关于我市2011年享受优惠政策普通住房价格标准的通告》规定，原关内四区享受优惠政策的普通住房每平方米价格均超过2万元，其中福田区标准为23200元/平米以下，南山区为22000元/平米以下，罗湖区为21170元/平米以下，盐田区为20980元/平米以下，原关外享受优惠政策的普通住房价格标准定在15000元以下：宝安区(含光明新区)的标准为14830元以下，龙岗区(含坪山新区)的标准13570元以下。和去年相比，深圳各区享受政策价格标准至少上调15%，多的达20%以上，其中福田区每平方米的标准涨了3370元，上调幅度最高。

深圳 二手房评估价征税政策7月11日实施

6月9日深圳市地税局召开存量房(二手房)评估征税政策新闻发布会，公布今年7月11日起深圳将对交易价格明显偏低且无正当理由的存量房(二手房)实行按计税参考价格核定计征各项税款，包括契税、个人所得税、营业税和附加。其中个税具体征税办法有两种：一是按评估价与原值差额20%核实征收，二是按评估价核定征收，普通住宅1%、非普通住宅1.5%，拍卖房3%。自用满5年的家庭唯一住房出售免征个人所得税，购买超过5年的普通住宅免征营业税和附加。

深圳 6月1日起实施安居型商品房建设和管理办法

《深圳市安居型商品房建设和管理暂行办法》将于6月1日正式实施。安居型商品房兼具保障性住房和商品房两种属性，重点面向人才和户籍“夹心层”。《办法》要求，购买安居型商品房应当以家庭为单位申请，申请人的配偶、未成年子女列为共同申请人。在住房建设规划年度实施计划中，总量上配建不低于商品住房总建筑面积30%的安居型商品房，面向人才供应的安居型商品房建筑面积占安居型商品房总建筑面积的比例不低于60%。市规划国土部门以招标、拍卖、挂牌方式确定安居型商品房建设用地竞得人的，可以采取“定房价、竞地价”方式和“定地价、竞房价”方式进行竞价。

Shanghai

上海

上海 公布“一房一价”执行细则

为贯彻落实《国家发展改革委关于发布〈商品房销售明码标价规定〉的通知》，上海市发改委5月15日公布“一房一价”执行细则，明确要求包括一、二手房在内的商品房均须明码标价，其具体细则与国家发改委公布的规定无太大差别。分析人士认为，地方细则首先应该明确的是如何定价，以及一旦违法该如何惩处，有补充性措施出台才能完善整个“一房一价”体系。在定价和处罚方面的缺失，使得人为的高报价仍不可避免，细则执行效果有待观察。

上海 刚需成为市场购买主力 新房价格无实质下调

新一轮调控政策对楼市成交的影响逐步显现，刚需占据市场绝对主力，成交均价有所回落。统计显示，今年一季度上海商品住宅成交面积约164万平方米，环比去年第四季度减少了55%，外环外几大刚需板块占据了商品住宅成交量的重头，在商品住宅销售套数排名前20位的板块中，有6成板块成交均价低于2万元/平方米。此外数据显示，今年4月份在上海585个楼盘中，仅有59个楼盘推出了降价优惠，约占一成，楼市“量跌价滞”的局面仍未打破。五一房展会上，大部分开发商的报价并未有实质性下调。

上海 将限购令写入新版购房合同

5月下旬，上海市住房保障和房屋管理局发出通知，对《预售合同示范文本》、《出售合同示范文本》及《买卖合同示范文本》相关条款进行了修改，增加了有关限售规定的特别告知等条款，新条款还明确规定，买房人违反限购令、隐瞒住房情况导致住房无法交易的，需要向卖房者赔偿因此造成的经济损失。修改后的合同将自5月26日起采用。业内人士称，将限购令写入预售合同，可能预示限购令或将在上海长期执行。



浙江 Zhejiang

浙江 规定房产调控不构成影响房屋买卖的“不可抗力”

针对房地产调控新政密集出台带来的房屋买卖合同纠纷，浙江省高级人民法院4月21日召开新闻发布会称，已出台《关于审理受房地产市场调控政策影响的房屋买卖合同纠纷案件的若干意见(试行)》，指导全省法院依法妥善审理受房产新政策影响的房屋买卖合同纠纷案件。据了解，这也是全国第一个专门针对审理受房产新政策影响的房屋买卖案件的司法指导性意见。对于调控政策是否构成“不可抗力”，《意见》规定，不构成“不可抗力”，但可能构成“不可归责于双方当事人的事由”或“情势变更”。

杭州 多幅宅地出让要求配建保障房

2011年2月28日，在杭州市政府出台的《关于进一步做好房地产市场调控工作的实施意见》中，已明确2011年商品住房供地总量中要安排10%的土地用于建设或配建保障性住房。杭州市国土局有关负责人也曾公开表示，杭州市今年将进一步完善国有土地招拍挂出让制度，改变原来单一“价高者得”模式，在部分出让土地中将要求开发商配建一定比例的保障性住房。3月31日杭州国土局挂牌出让3幅地块，首次要求配建部分保障房，随后杭州市国土局发布土地使用权出让信息预告，10幅出让土地中9幅纯住宅地块均被明确要求需要配建保障性住房。

杭州 住宅库存量创新高

截至6月6日，杭州主城区住宅总可售房源的库存高达28000套，创下了自去年4月中旬调控以来的新高，也创下了近两年以来的新高。据分析，由于限购、限贷政策相继出炉，金融不断紧缩，楼市一路往下，成交持续缩量，加上房交会后开发商开始加速推盘，使得杭州主城区的楼市库存飙升。分析人士认为，供需关系的变化，会给市场带来变化，大量房源上市，会影响到价格，因而杭州楼市价格下降可能性较大。





集团公司召开第六届董事会、监事会第四次会议

6月2日，集团公司在山东省济南市召开第六届董事会第四次会议。集团公司董事出席了会议，公司监事、股东代表、经营班子成员以及相关部门负责人列席了会议。会议审议并通过了集团公司的《2010年度工作报告》、《2010年度财务报告》和《2010年度审计报告》，以及《2010年度利润分配预案》。会议期间，各位董事、监事对公司2010年工作给予了充分肯定和高度评价，并就制定公司发展规划、产业发展以及拓宽融资渠道等问题进行了深入探讨，提出了许多建设性意见。

同时，集团公司召开了第六届监事会第四次会议，审议通过了《2010年度监事会工作报告》。

集团召开总裁办公会议，研究部署下半年重点工作

5月20日上午，集团召开总裁办公会议。会议由董事长、总裁董炳根主持，集团领导、集团公司总部各职能部门负责人、华联控股公司和华联置业公司主要负责人及相关人员出席。会上，董总全面解析了近期国内外宏观经济形势和国家经济、金融、房地产政策的趋势和影响，对集团当前所面临的形势与存在的问题进行了细致的分析，同时对集团在深圳、杭州、千岛湖三地几大项目的顺利推进，以及就重点确保上市企业经营业绩的稳定性和产业拓展等作出了全面部署。

会议认为要继续解放思想，常怀忧患之心，破除思想观念上的障碍，做到“三破三立”，即破除自我感觉良好、安于现状的思想，树立居安思危、不进则退的危机意识；破除按部就班、狭隘封闭的思想，树立创新工作、开放合作的奋进意识；破除惧怕困难、缩手缩脚的思想，树立敢想敢干、创先争优的实干意识。在今后的工作中，要努力适应新形势新变化，迎接新挑战，不断开拓进取，破解发展难题，加快发展步伐，努力实现集团的可持续发展。

集团党委召开纪念建党90周年庆祝大会

6月29日，集团党委在深圳华联大厦16楼会议室召开纪念中国共产党成立90周年庆祝大会。会议由集团党委副书记、纪委书记黄小萍主持。集团深圳地区全体党员参加了会议。庆祝大会上，集团党委书记、董事长董炳根作了重要讲话，号召华联全体党员要紧紧围绕集团的经济建设大局，立足本职岗位，牢记党的光辉历史，坚定理想信念；要珍惜集团的发展成就，坚持科学引领；要认清当前形势，强化党建意识；要全力创先争优，再创集团发展辉煌。并就服务大局、解放思想、基层组织和队伍建设、廉政建设等抓党建促发展方面重点工作做了部署，以自己的实际行动庆祝党的生日。会议期间，集团领导对华联置业直属党支部等2个先进基层党组织和倪苏俏同志等13名优秀共产党员、纪念建党90周年征文比赛和歌咏比赛的获奖者依次颁奖表彰。随后，会议还举行了新老党员宣誓仪式和歌咏比赛获奖作品展示。最后，大会在全体党员的大合唱《歌唱祖国》歌声中徐徐落下帷幕。



今年，集团党委就隆重纪念建党90周年制定了专项实施方案。目前已经组织开展了扶贫帮困、走访慰问困难党员、歌咏比赛、征文比赛等一系列主题活动，得到了各党支部和广大党员的积极响应和踊跃参与，接下来还将继续开展党的知识竞赛、党史主题教育以及岗位先锋十佳评选等活动。集团党委将以此为契机，通过开展这些形式多样、内容丰富的纪念活动，引导、激励广大党员和全体员工岗位奉献、创先争优，推动集团项目建设和各项工作任务顺利完成。



董炳根董事长率团赴贵州黔南贫困地区进行扶贫考察

4月25日，集团董事长、党委书记、总裁董炳根率由集团党委副书记、纪委书记黄小萍，集团公司及下属企业相关负责人组成的扶贫考察团赴贵州省黔南州开展为期四天的扶贫前期考察工作。考察团此行的主要目的是通过实地走访深入了解，与贵州贫困地区共商扶贫事宜。在短短的几天时间里，董总一行深入长顺县、贵定县、独山县和荔波县部分贫困学校和农村，先后考察了长顺县威远镇工业园区、长寨镇冗雷村新农村建设示范点、竹子托喀斯特扶贫开发产业带、中坝乡茅山扶贫开发陈列室和凯佐华联中学，以及贵定县旧治镇猛安村幼儿园等，详细了解校舍建设、师资力量和学生学习生活情况，看望、慰问了当地贫困老师和学生。最后，考察团还与州县领导进行了座谈，畅谈考察感想和扶贫建议。

6月1日，集团已捐资30万元组织实施贵州贵定县旧治镇猛安村华联幼儿园的建设工作，及时为孩子们送上一份节日礼物，为改善孩子们的上学条件贡献自己的一份力量。



宝安旧改项目前期准备工作有序展开

深圳宝安27区旧改项目紧锣密鼓地推进前期建设准备工作。

6月15日，华联置业公司领导班子率该公司工程建设部门相关人员，到宝安项目现场办公，对项目地块的地形、地貌和周边环境等进行详细调研，形成了初步意见和共识。17日，华联置业公司召开宝安项目《规划建筑方案设计任务书》内部研讨会。该《设计任务书》整合了前期宝安项目市场调研、客户调研、定位报告、产品建议等策划设计成果。参会人员展开了热烈讨论，并形成了统一意见，为下一步开展设计招标工作奠定重要基础。

华联置业开展ERP成本管理系统培训

5月26日，华联置业公司召开明源ERP成本管理子系统培训会议。华联置业公司主要负责人及相关部门骨干人员参加了培训。本次培训的成本管理子系统是继租赁子系统后的又一个即将在深圳实施上线的ERP系统模块。培训内容包括成本管理系统中关于房地产开发的各种系统名词、系统框架及系统各大功能模块，以及目标成本、合同订立、合同执行、合同付款等四个主要功能模块的系统实际操作环节。ERP成本管理子系统以“以合同为中心的全动态成本管理”为主线，通过科学、规范的成本结构树，全面系统地反映各个项目在其整个生命周期任意时点的动态成本、实际发生成本、实付成本的构成情况，为集团房地产企业控制成本变动、洞悉成本动向、制定资金计划、掌控投资进度等提供了强有力的科学依据。根据项目进度要求，成本管理系统6月份正式上线。



星光电影主题酒店隆重开业

5月18日上午，杭州星光电影主题酒店的“开业大片‘如影随行’”正式首映，赢得了社会各界的关注。杭州市滨江区副区长俞小安等相关领导出席了此次开业仪式。《青年时报》、《都市周报》、《行报》、《休闲》、《城市漫步》、《more hangzhou》、《新西湖》、住在杭州网、杭州网、19楼、滨江网、浙江影视娱乐频道等10余家省内外主流媒体的记者以及星光大道的商家、酒店行业的业内人士共同参与了本次活动，见证星光电影主题酒店的开业。

俞小安副区长在致辞中充分肯定了星光大道对滨江区旅游商贸业的发展所作出的积极贡献，同时他希望集团做好星光电影主题酒店的经营管理工作，进一步拓展与深化“中国文化艺术星光大道”的主题与内涵，以文化特质提升商业品质、以商业繁荣推动文化产业发展，努力将“星光大道”打造成为具有文化吸引力、商业活力和消费魅力的电影文化街、旅游休闲街和时尚商业街。上午11时，星光电影主题酒店正式开业剪彩。最后，来宾们还实地参观了星光电影主题酒店的罗马假日、燃情岁月、加勒比海盗、哈利波特、辛普森一家等经典客房。

浙江省委巡视组领导参观星光大道

5月4日下午，浙江省委巡视组一行在杭州市滨江区外经贸局副局长陈伟迁的陪同下，实地参观了中影国际影城、易买得、国美电器、舒适堡健身中心等星光大道主要商家。省委巡视组领导十分赞同星光大道的发展思路，对星光大道商家的经营现状表示满意，同时也希望星光大道以滨江核心区域优越的地理位置为依靠，有效整合周边资源，发挥集聚效应，为滨江区文化、商贸、旅游业的发展作出更多贡献。



杭州市常务副市长杨戌标到星光大道检查消防安全工作

6月28日上午，杭州市委常委、常务副市长杨戌标率市工商、贸易、消防、文广新局等有关部门负责人一行，到集团星光大道商业步行街开展夏季高温消防安全检查工作。杨副市长一行对易买得超市和麦嘟KTV进行了实地消防安全检查，重点检查了场所内消防设施的配备、运行和维修、消防标志、消防通道畅通，以及制度落实情况。针对此次检查，杨副市长指出，公共场所的安全问题关系到维护社会稳定和实现“防火墙”工程的大局，要求集团和街区各商家要尽心尽责，加强管理，进一步完善应急处置预案，及时整改事故隐患，切实把各项安全工作抓细、抓实、抓好。



章子怡、顾长卫《最爱》星光大道

5月11日下午，著名国际影星章子怡、导演顾长卫来到星光大道，为电影《最爱》举行明星见面会，并为星光大道留下了手模和签名，为中国（杭州）文化艺术星光大道的电影文化建设再添新星。《最爱》主演章子怡与导演顾长卫此行，作为“最爱之旅”的杭州首站，都表达了对星光大道的美好祝愿。



董炳根董事长视察千岛湖进贤湾项目三大工地

5月8日下午，顶着35度高温，董炳根董事长视察了千岛湖进贤湾项目的游客接待中心桥头堡地块、生态森林公园安龙码头地块、酒店会议中心和体育公园亚山地块等三大工地，并对当前工程的施工进度、团队的工作热情给予了赞扬和肯定，同时鼓励大家要再接再厉，严格按计划推进工程进度，保证后期施工的高效高质和项目建设的顺利推进。



星光大道成功入围2011杭州最具生活品质80强体验点

4月6日，经过为期一个多月的公开征集、市民评选和专家评审，星光大道商业步行街从1000多家候选单位中脱颖而出，成功入围2011杭州最具生活品质80强体验点。“2011年杭州生活品质展评会”是杭州打造“生活品质之城”的春季盛事，它秉承“让我们生活得更好”的主题，通过一系列多角度、多途径、多领域、全方位的交流、点评、发布、体验等方式，向市民、游客和国际人士全面展示杭州建设“生活品质之城”年度最新的丰硕成果和城市风采。

千岛湖项目亚山排洪渠主渠顺利贯通

4月30日，华联进贤湾国际旅游综合体项目亚山排洪渠主渠全线贯通。排洪渠位于进贤湾项目的亚山片区，是未来体育休闲公园和酒店会议中心主入口的重要基础工程。该项目于2010年9月20日正式开工，总长1849.6米，工程由三部分组成，其中亚山溪主渠是该工程的咽喉之地，全长679.4米，无论在工程建设还是在外围环境上都存在着诸多开发难点，因此其建设能否按计划完成，将直接影响后期该片区的排洪能力。该工程的顺利贯通，为华联进贤湾综合体项目的开发建设奠定了良好的开端，迈出了重要的第一步，具有重要意义。

HOT SUMMMER HOT HEARTS

这个时代 这个夏天和我们这群人

□ 供稿/杭州管理总部

生如夏花，那些激情燃烧的岁月

“生如夏花”出自印度诗人泰戈尔《飞鸟集》第82首。英文原文：“Let life be beautiful like summer flowers and death like autumn leaves.”郑振铎译为“使生如夏花之绚烂，死如秋叶之静美”。台湾作家罗兰曾在散文《夏天组曲》中写道：“夏天的花和春花不同，夏天的花有浓烈的生命之力。如果说，春花开放是因为风的温慰，那么夏天的花就是由于太阳的激发了。”说“生如夏花”正是因为夏花具有绚丽繁荣的生命，它们在阳光最饱满的季节绽放，如奔驰、跳跃、飞翔着的生命的精灵，以此来诠释生命的辉煌灿烂。

在过去的几年里，杭州的华联人在火热的夏天拼搏创业，创造了一个又一个业界佳话。2007年的盛夏，星光大道D区主体结构封顶，星光大道雏形初现；2008年的初夏，举行“百日会战，确保星光大道工程主体竣工誓师大会”，吹响了项目全面竣工的号角；2009年夏

天，杭州市名优特新产品星光大卖场、星光大道第一个入驻品牌易买得超市相继开业，星光大道从此起航；2010年7月，钱塘会馆举行了隆重的开工仪式，UDC时代综合体从此迈向又一个辉煌……

2011年的夏天已悄然而至，为全面推进星光大道二期、全景天地、钱塘会馆三大项目的建设进度和星光大道一期、UDC时代大厦两个项目的招商进展，我们已做好了充分的准备。烈日下，当钱塘江的江风拂过，挥走我们脸上的汗水时，也激起了我们干活的激情，看着钱江两岸高高矗立的凝聚了无数人心血和汗水的建筑作品，我们忘却了所有的辛苦和劳累，欣然而笑。如果说建筑是凝固的音乐，那么我们就是琴谱上跳跃的音符，为城市的多姿多彩奏响时代赞歌。



火热的夏天，给了我们火热的灵魂

精心组织，科学施工，全力以赴抢抓工程进度，在烈日的炙烤中勇往直前

去年下半年以来，钱塘会馆、全景天地、星光大道二期三个项目相继开工，掀起了华联在杭项目新一轮建设高潮。为了加快推进施工进度，杭州管理总部采取多种措施，一方面加强与政府部门、施工单位、监理单位的协调，狠抓施工进度；一方面加强质量管理和施工现场管理，加大监督检查力度，做到文明施工，安全生产。

初夏的工地，机器轰鸣，一派热火朝天景象！项目管理人员和工程技术人员始终穿梭在工地第一线，检查、督促施工质量与进度。头上烈日炎炎，脚下热浪滚滚，但这一切丝毫未影响工人们干活的激情，他们专注的工作状态和一丝不苟的工作精神，使我们有理由相信，他们是阳光下最可爱的人，为了项目建设，默默地奉献着自己的青春和汗水。

为加快施工节奏，特别是为了弥补中、高考期间夜间无法施工带来的工期损失，项目部采取切实措施，要求施工单位多进作业设备，多派人手，增加白天的工作量，充分利用施工场

地有限的电力供应，进行满负荷运转。同时，项目部积极开展节能节电活动，有效限制工地办公室空调使用，优先确保现场生产的电力供应。虽然，项目部的同事们经受着烈日和汗水的煎熬，但看着工程进度如期推进，这一切又算得了什么。

在紧抓施工进度的同时，公司领导多次强调要严控工程质量安全。为此，项目部开展了“质量控制周”活动，召集工地现场的监理单位、施工单位，定期召开专题会议，布置专项任务，编写专题方案，以防为主，防查结合。在质量管理上，落实层层管理、层层监督制度，做到严查、严管、严控和严治。



集团在杭开发建设的项目多，需要各方协调的工作亦多，尤其是星光大道二期在桩基工程施工中遇到的障碍更为突出，诸如燃气管道、给排水管道、临时变压器等移位，施工场地受阻，道路开挖，土地安全等困难，给项目施工进度带来不少影响。为此，杭州管理总部积极开展与政府部门及项目周边单位的多方协调，努力寻求方法，商讨对策，动员所有力量解决一个又一个的问题。



风雨无阻，做好前期报批， 为项目顺利建设扫清一切障碍

为了确保各项目顺利施工，公司领导和前期工作人员积极开展与各级政府及其职能部门的沟通与协调，做好桩基先行许可、图纸审核、规划许可、总包及监理单位招标等各类施工证件和手续的报批、备案工作。

望着桌前一沓厚厚的钱塘会馆项目预测会资料、全景天地项目的各类图纸、星光二期项目租用临时用地合同……这一切都预示着许多工作还在等着前期部的同事们去沟通协调。不管风吹雨打，寒冬烈日，他们始终都在进件途中，永远是手拿着一大叠的申报资料，不厌其烦地去敲开一个又一个审批大门。他们已习惯了不断响起的电话铃声、楼梯间急促的脚步声、在某个局办门口等待时焦虑的踱步声、吃了无数闭门羹时发出的无奈叹息声与再一次“厚脸皮”登门的谦卑问候声……为了能获得一份份的批复，一本本的证件，他们默默地承担着。



紧随时代潮流，用心规划， 打造与时俱进、高品质和适销的产品

集团在杭房地产项目均为高端城市综合体，无论是外观设计还是内部细节，始终追求尽善尽美。为此，在积极寻求与世界知名设计单位合作的同时，努力做好与国内配合院的沟通，密集方案会审，并密切与工程、营销配合，对项目的总体规划设计、景观设计、户型设计等进行深化和改善，使得项目设计更符合政府报批的规范、市场与客户的实际需求，更有利于后期的物业管理。

追求时代特色，筑造建筑精品，是我们一直追求并为之努力的目标。每一个设计师、建筑师都以夏天般的火热直面钱塘会馆、全景天地、星光大道二期三大项目的挑战，密集召开设计协调会议解决设计难题，细细斟酌每一个设计细节，把好设计源头关，提供施工精确的图纸。你很难在办公室找到他们的身影，会议室、设计院、工地现场三点一线构成他们工作的主旋律。无数次的修改，无数次的审核，只为呈现给每一个客户一个完美的作品。



在公司领导、设计单位、规划设计人员的不懈努力下，呈现在我们面前的尽是华丽的篇章。钱塘会馆的室内设计令人惊艳，给人以完美迷人的氛围，打造的是永恒、优雅和创新的顶级私家会所。全景天地倾情打造国际化五星级万豪酒店，以细致经典的设计彰显优雅和时尚，不管是标间、总统套房还是大堂、宴会厅、休息厅，无一不倾注了华联、万豪和设计师的全部智慧与心血。星光大道二期紧扣时代特征，采用现代的材料和横向流畅的设计手法，强调光影、景观、颜色、质地以及绿色环保理念，将续写一期的辉煌。这些设计，我们既注重形式的美感，也注意细部的推敲，力求完美，就是为了成就一个个我们的梦想。

在这个夏天，有这样一群人，在华联，“规划”梦想，“发展”未来……



如夏天的温度一样让项目热销， 让品牌热知，永远是营销的目标

优化产品、实现经营目标、扩大企业知名度是营销的三大职责。2011年，时代大厦招租、星光国际公馆LOFT销售以及钱塘会馆销售筹备工作将是杭州管理总部三大营销任务，除此之外，全景天地、星光二期公寓的产品研发，以及华联在杭州的品牌营销活动也是重点工作。2011年春天，杭州管理总部营销团队成功举办了星光二期开工典礼和星光电影主题酒店的开业典礼，尤其是星光二期的开工作为华联在杭州的年度品牌活动，是继2009年上善若水，创新未来——华联在杭州品牌启动会以及2010年华联U计划公益慈善行动启动仪式之后的又一次成功的品牌展示。在良好的开端后，2011年的这个夏天，杭州管理总部的营销团队将继续紧紧围绕“积极策划、深化宣传、完成销售、提升品牌”的目标，不畏酷暑、挥洒汗水，紧锣密鼓地展开星光国际公馆LOFT销售筹备、UDC时代大厦招商拓展、钱塘会馆的豪宅营销等工作。

房地产营销就象夏天的温度一样，需要热量，需要激情；房地产营销的目标也跟夏天的温度一样，项目要热销，品牌要热知。在这个即将到来的阳光最饱满的季节，让我们的创意、激情和胆略与阳光一起舞动。

内强素质，外塑形象，努力打响华联物业品牌

我们致力于打造成为优秀的城市综合体开发运营商，除了要做好项目的开发建设，项目的经营管理也至关重要。物业管理的品质直接关系到企业品牌形象。目前，星光大道一期和UDC时代大厦已投入运营，为了打造高端物业形象，提升华联

品牌，我们在项目的日常运行和管理上下了很大功夫。优良的治安环境，整洁的街区外观，都离不开辛勤工作在第一线的保安和保洁员工。

炎炎烈日下，在这些平凡而又特殊的岗位上，一线的保安和保洁员们承受着高温的炙烤。无论多热，保安员们依旧穿着制服长裤和皮鞋，坚守岗位，以挺拔的身姿告诉我们，他们从不向骄阳屈服，虽然汗水已经滑落，面庞已晒黑，仍然竭诚为每一个来星光大道购物、休闲，以及来时代大厦办公、洽谈业务的人们提供周到的服务。无论晴雨，他们每天都必须进行一次训练，你总能听到“立正、稍息、保持一条直线……”的声音在耳边响起。

同样，我们的保洁员工顶着烈日、冒着风雨不停地在商业街及楼道来回清扫，始终保持着街区的整洁和干净。

汗水算什么，岗位就是我的家。我们一起走过风吹雨打，带着朝气，向前迈进。

为了华联明天更美好 我们满怀激情，迈步向前

我们这群人，来自五湖四海，为了共同的目标，聚集于华联。在这个夏季里，在烈日和暴风雨的洗礼下，满怀激情，豪迈前行，以更加昂扬的斗志和坚定的信念，全力推进三个项目的建设和两个项目的招商步伐，为筑造一个个优秀的城市综合体项目而不懈努力。



火，给人希望，代表巨大的力量；冰，接近宇宙的状态，象征规则。冰与火的交融，造就了很多不可思议的奇迹。

炎夏·激情·冰心

全景天地项目现场工作掠影

□ 文/刘佳翰



时间不随心愿凝固，炎夏还是带着他那盛气凌人的姿态，开始统治这片大地。这是一个艰辛的年，五十年不见的干旱席卷华夏，更甚者，荆楚大地千湖见底；这是一个艰苦的年，六月不到，高温已经多次降临杭城。但我们知道，我们不是认命的人。

钱塘江依旧的潮起潮落，一如我们澎湃的心，她也同样见证了华联人在钱江两岸三个工地的辛勤耕耘，见证了华联人抗击炎夏、加紧生产的激情。

作为华联在杭三大项目之一，全景天地在这个夏季来临的主要任务是完成桩基及围护工程。

在全景天地2万平方米的场地上，14台钻孔灌注桩机器轰鸣；一字排开的钢筋加工场，焊光闪耀；工人、施工员、监理、甲方工程师大家一起奋斗在施工现场，挥汗如雨。那一刻，壮志凌云，敢笑苍天不丈夫。

桩基及围护工程是个不出彩的活，它没有做基坑时支撑梁纵横交错的壮观，也没有大厦做结构时层层而上的气势，更没有大楼装修时的精美、华丽。但桩基，是大厦的根，它需要的是厚重、坚毅，它要求的是稳如磐石。

全景天地项目部是个年轻的管理团队。年轻是激情，年轻有梦想，年轻肯吃苦，年轻敢作敢当。但年轻也会缺少经验，也需要花更多的时间来学习。所幸，这支年轻的队伍，有很好的舵手——我们华联杭州管理总部管委会领导班子来指引方向。

管委会领导多次要求项目部在紧抓进度的前提下，以质量为本，特别是在桩基作业阶段，更应如此。因此，在这个炎热的夏天里，我们的现场管理团队多了一个使命，那就是拥有一颗“冰心”。何谓“冰心”，是特指我们在紧张的施工作业



阶段，要保持冷静，以质量为本，做好过程控制，细节控制，并最终达到工程整体质量要求的态度。

为此，项目部开展了质量控制专项行动，代号——“冰心”。

首先，项目部要求自身练好“内功”，明确桩基及围护工程的质量控要点，主要包括：施工规范、图集；过往的施工、管理经验；监理的管理经验；设计师的设计要求；以及周边工地质量控制不过关的教训总结等。并以此形成文字方案作为项目管理人员和监理控制质量的参考性文件。

其次，召开质量控制周工作。每周安排一到二个质量控制要素进行专项检查、落实、整顿，形成专项监理报告。并以此让每一个施工班组明确该项施工质量控制标准和要求，纠正不规范的施工工艺和施工方法。

最后，做好总结。在质量控制周进行过程中，效果是明显的，施工单位对质量有了更为深刻的认识，同时监理单位在过程检查中也更有针对性。但我们也认识到，质量是长久工作，“冰心行动”必须持之以恒。因此，我们项目部严格按照PDCA的管理流程，要求我们自身和监理单位对每个质量控制要点都要做好计划、执行、检查、处理。周而复始，从而做好现场质量的重点管理，确保施工质量。

火，给人希望，代表巨大的力量；冰，接近宇宙的状态，象征规则。冰与火的交融，造就了很多不可思议的奇迹。在这个炎炎的夏日里，在这个洋溢激情的季节里，我们以我们华联人特有的冷静、沉着，开始了全景天地项目建设的征程。

“乘骐骥以驰骋兮，来吾导夫先路。”在此借用先贤屈原的话，来祝愿我们敢闯敢干的华联人前程似锦。

（作者单位：杭州管理总部）

这是一个年轻的战场，是一个充满生机和希望的战场，纵然有千难万险的征途，
不要怕！有你...有我...有大家.....

□ 文/徐磊

年轻的战场

—— 杭州管理总部营销策划部团队介绍



前些日子拜读了曾颖婷的《团队的信念——千岛湖管理总部团队小记》之后，感触颇深，趁着这个兴致，有感而发的我也来小叙一下我的团队——杭州管理总部的营销策划部。

平均年龄不到28岁的营销策划部是一个充满激情、智慧、有责任感且创意十足的年轻团队。团队的成员一半以上都由女性组成，真可谓巾帼不让须眉，御姐、萝莉、正太、大叔等等一应俱全，甚是养眼，从成立之日起就注定成为了华联的一道亮丽风景线。有点扯远了，言归正传，团队的每位成员都有着迥异的性格和鲜明的特点，李玲的睿智、孙建的细致、何志徽的耿直、高倩的认真、曹韵的严谨以及吴志勇的谦逊等等，这些丰富多彩的个性颜色为整个团队增添了无穷的活力与张力。

时光如梭，团队成立至今已逾两年。回想起09年初，我初到团队之时，正值公司的销售代理中原地产撤场，借着这一契机，集团领导决定将原市场部 and 营销部合并组建营销策划部，成功实现了从“代理销售”到“自主销售”的转变，为今后集团项目能自主、专业地策划营销提供了强有力的保障。至此，这个年轻的团队孕育而生。团队成立之初正赶上08年金融危机末期，市场经过金融风暴的洗礼呈现出一蹶不振、萎靡萧条的景象，许多开发商迫于资金链的压力，纷纷降价抛售以尽快回笼资金。面对严峻的市场形势，大家每天都顶着盛夏烈日一趟又一趟地赶到星光国际公馆首座项目现场接待客户，一遍又一遍地在电话中重复同样的信息，有时累得实在顶不住了就回办公室打个盹，然后继续战斗，有时为了争取一个意向客户的成交，大家忙到到半夜甚至忘记了晚饭。记得有一次为了平息一个客户的无理投诉，案场经理孙建

一次又一次地与客户进行交涉，最终通过真诚的沟通打动了客户，后来他的“六心——耐心、诚心、信心、虚心、忠心、创‘新’”售后服务心得也一路传为佳话。尽管工作辛苦，但大伙从来没有半句怨言，一步一个脚印地向前推进着。有艰难成交后的无比喜悦，更有无故跑单时的万千失落，瞬息万变的市场犹如一根绷得很紧的弦，容不得半点迟疑，大家的目的只有一个：成交，成交，再成交！

成长本身就是一个很残忍的过程，破茧而出的快感却是最美丽最幸福的。星光公馆首座的销售只能算是给新组建的团队练练手，如何做好星光公馆上座和钱江新城UDC时代大厦A幢的销售工作才是对整个团队真正的考验。虽然这两个项目的开盘时间略有先后，但整体的前期工作却基本同步进行，因为有了操盘首座所积累下的宝贵经验，星光公馆上座在短短半年时间内就完成了既定的销售目标，真可谓一气呵成，速战速决。在星光公馆上座热销的同时，UDC时代大厦的销售工作也在紧锣密鼓地进行，作为UDC时代综合体首推项目，时代大厦的定位非常高，不光是整层出售，而且售价也是当时新城写字楼最高的，这对我们无疑是极大的挑战。负责客户接待的小季、高倩、周小淳都是新手，虽然缺乏经验，但没人退缩，每个人都以乐观的心态面对困难和挑战，即使面对的都是身家几千万甚至几亿的客户，但我们的销售人员不亢不卑，以真诚和耐心赢得了客户的信赖。

置业顾问在前线殊死拼杀，策划人员则扮演着输送弹药给养、分析战况时局、制定周密对策的重要角色，跑市调，出策略，定价格，做包装，搞宣传，大到整体营销策略的制定，小到一句广告语甚至是

软文的一个字，广告版面的一条线，无不凝聚了策划人员的智慧和心血。两年来，由策划人员组织的营销活动不下十几场，从2009年的“上善如水、创新未来——华联在杭州品牌启动会”到2010年的“蝴蝶效应——时代大厦开盘暨德国gmp经典作品展开幕活动”，以及“品花、品香、品德——U计划启动暨时代大厦新概念办公体验会”，再到2011年的“唯你闪耀——星光大道二期开工典礼”，每次活动从策划到组织到执行，用我们自己的话来讲至少要扒掉一层皮。此话绝非虚言，以华联在杭州的品牌启动会为例，整整筹备了四个月的时间，定主题、请嘉宾、选场地、挑礼品、设计物料、准备发言稿、布置现场，每一个环节都需要做大量准备和协调工作，而且经常是计划没有变化快，有时候是临时要增加一个活动环节，有时候是确定的嘉宾临时不来了，有时候是人数变不了场地容不下了……。营销部经理李玲开玩笑说那段时间特别怕听到电话响，生怕又是通知活动内容有变动。活动中大家所看到的精美的《赏新》宣传册，里面的每一篇文章，每一幅照片，背后都有很多故事。就说照片吧，为了取到星光国际公馆夜景的最好角度，策划人员跟摄影师爬遍了周边大楼的楼顶；为了抓拍到落日余晖下的钱江新城天际线，一队人马开着车沿着江边追落日；为了捕捉到千岛湖的日出—瞬，大家凌晨四点起来爬到进贤湾最高的山头“守株待日”……正是这些默默付出，使得华联在杭州的品牌形象落地、生根，并结果。

“服务”、“经济”、“公关”、“效率”、“品牌”是营销策划部秉持的五大工作意识，创建一个具有创新力、执行力、凝聚力的学习型精品团队是我们的奋斗目标。作为一线窗口部门首先就得树

立服务意识，只有服务到位，机会才不会轻易溜走，特别是时代大厦B幢的招商工作更加体现服务的重要性。招商不同于销售，是个细水长流的过程。为保证时代大厦项目总部经济概念的高端定位，其招商政策必须以整层出租为前提，招商难度可想而知。不过有压力就有动力，对于年轻的我们更是一个新的挑战 and 机遇。为弥补招商经验的不足，大家在前期阶段跑遍了全城的同类型写字楼，以了解户型结构、租金水平、区位定位、租用单位等一系列市场信息数据，事后再由策划人员和招商人员共同整理分析出有效的数据作为参考。在做好日常接待工作的同时，我们积极发挥主观能动性，主动出击，那段时间我们经常两人一组每天外出，不是跑中介就是拜访客户，遭白眼吃闭门羹是家常便饭，有时拿手机偷拍水牌还得提防保安的轰赶，可谓惊险……。虽然艰难，但是大伙都乐在其中。

随着时间的推移，集团在杭州的星光国际公馆LOFT、UDC时代大厦、全景天地商务公馆、钱塘会馆等几大项目逐渐孵化成形，一个个山头都需要团队更加高涨的激情、更加成熟的业务能力和更加团结的精神去——攻克，任重而道远！

2009年匆匆而过，伴随着营销策划部的成长，2010年的辉煌业绩见证了团队从稚嫩走向成熟。我们一起欢笑，一起流汗，一起成长，工作时我们个个是超人，手臂一挥就全情投入战斗状态；闲暇时，我们开博客，搞自训，参加“微笑天使”比赛展示自己……

这是一个年轻的战场，一个充满生机和希望的战场，纵然有千难万险的征途，不要怕！有你…有我…有大家……
(作者单位：杭州管理总部)



1921-2011

纪念建党90周年征文选登

歌颂/是我盛满对你的敬意/笔端流出的/不单单是墨迹/
是我用真情谱写的一首赞歌/风雨征程,
韶华易去/已过90载/时光体会着你不变的容颜/
我看到/旗帜是那么鲜红/镰锤依旧金光闪闪/此时/大地蒸蒸日上.....

值中国共产党诞生90周年之际，集团党委围绕“党徽在岗位闪光”、“忆党史谈发展”等主题组织开展党员征文活动，以充分展现“学先进、树形象、提素质、做贡献”的华联党员风采。本次活动共征得稿件30余篇，经慎重评选，现将部分优秀作品刊登如下，以飨读者。



一棵树的故事

华兴的成长，党的恩泽

□ 文/范承玺（一等奖获得者）



当霞光再度为这美丽的城市披上彩衣，当月亮在晨曦中隐去身影，当清晨的第一声鸟鸣唤醒大地，当天空鱼肚白为透彻的蓝所代替，深圳这座年轻而有朝气的城市，亦如往常，开始了新的一天。地王大厦望着身边的新朋友——“京基100”，不由感叹，时光如梭。居高临下，俯瞰深圳大地，真是一览众山小，那些街道小巷把城市隔成一块块，却彼此间有着千丝万缕的联系。树荫成林，当年的小渔村已为现代大都市所替代。决心，恒心，耐心，加努力，总能让奇迹变成现实。

当车子驶过宽畅、花团锦簇的深南大道，风中总带着幸福的味道。扑面而来的风会附于每位奋斗着的深圳人耳边，吹起希望的号角。深圳是一个让梦想变成现实的摇篮，只要你肯努力，只要你能坚持到最后！改革的春风给大地带来生机，当年那些饱含希望的种子，如吹散的蒲公英一般洒落在深圳各个角落，而今在深圳特区各行各业已长成参天大树。每一棵树都有他自己的故事。



深圳华兴服装有限公司，在二十四年前，落入深圳这块热土。而今，种子已经受历史考验，在服装加工业长成一棵枝繁叶茂的大树。如深圳路边的大榕树般，长长的根须挂于枝条之间，不断开启新的篇章，又似深南大道上的芒果树，成功的果实如翡翠般的芒果，压满枝头，沉甸甸。

一九八七年，在改革春风的吹抚下，一群带着梦想的拓荒者来到深圳，加工贸易成为当时联系世界各国的主要纽带。通过这条纽带把外汇与经验源源不断地输入复苏的神州大地。而服装产业更是我们生活息息相关的产业。有多少世界级T台上的顶级服装印着中国制造，在自由女神像之下又有多少彩衣来自中国。

深圳华兴服装有限公司，在改革春风的吹抚下，在党的阳光普照下，在劳动者汗水滋润下，慢慢破土，发芽，成长。经历过风雨，也迎来彩虹。朝迎晨曦，暮送夕阳，岁岁年年，为着一个永远的目标而努力奋斗——创立中国人自己的品牌。岁月蹉跎，却改变不了掌航者的决心。把时间的齿轮回拨，历史重现，今天的辉煌都源于昨天的辛劳付出。

往事如电影胶带一般在眼前回放，一幕幕，一条条，真实再现了深圳建设的一角。华兴的成长，何尝又不是深圳成长的缩影？

一九八七年的春风带着江浙人民的友谊落到深圳市八卦岭这片土地。就如当年的丝绸之路，华兴公司带来了嘉兴的制衣技术，也为江浙的蚕农、丝绸商人找到一条打开国门、走向世界的大路。一排排缝纫机在八卦三路521栋2楼内整齐有序地排列着，每天晨光可以透过明亮的窗户看到来自远方的建设者们在缝纫机前辛勤劳作，似蜜蜂般穿梭于机车之间。而一块块彩绸在师傅的手下美丽变身成一件件绚丽多姿的成衣，装进集装箱搭上运往大洋彼岸的轮船。日复一日，年复一年，斗移星移，移走的是岁月，留下的是硕果。

踏实的工作，诚信的服务，热情的态度，真诚的友谊。若干年后为华兴积累了不可估量的无形价值。海内存知己，四海结朋友，冲着华兴的名字，源源不竭的订单涌入，货源不断。二零零零年，华兴开启了第一次飞跃，设立了深圳的第一家公司——深圳万成祥服装有限公司，相继，深圳万利高服装有限公司，深圳雅韵服装有限公司，也落地开花。

经过多年的付出，历史给予了公正的评价，市场也颁出毕业证。华兴经过二十多年的努力证明了自己的技术与诚信，在服装加工贸易领域有了自己不可动摇的一席之地。然而，作为一个有着民族精神，胸腔跳动着爱国心的炎黄子孙，华兴人的脚步并没有停滞不前。为了祖国，为了明天，还有许多事需要思考、需要努力。在黄头发、蓝眼睛那不间断的“GOOD”声中！肯定的不只是技术，还带来机会与资源。

二零零零年，对于华兴来说是一个开启新纪元的时期，华兴公司进驻大浪深圳服装产业基地，拥有了自己的工业园。七幢如雨后春笋的建筑物，简明大方，象征着华兴人朴实的工作精神和宽广的胸怀。水灰色彩一如既往地传递华兴低调稳健的作风。工作之余不再是单调乏味，中央花园内桂香拂面，火红的月季如希望的火种开遍草坪。假山内人造喷泉潺潺的水声，欢唱着国歌！鸟儿从远方而来栖息于凉亭之上，偶尔的欢鸣，似乎交谈着园区内的新闻。

车间内一条条流水线与现代化接轨，中央空调让室内四季如一。员工们有了自己带空调、热水器的宿舍，拥有了自己的运动场所——乒乓室、蓝球场、台球室。工作不再只是机械化地动运，生命变得更加绚丽多彩。

在成绩面前，在鲜花与掌声之后，华兴的领导者开始重新思考与定位。当眼光流转于一件件品牌成衣，我们的制衣技术是一流的，但是作为加工制造业，我们却是简单地为外商加工服装，做得再好，也是他人的物品。当年党给了华兴希望与机会，而今华兴人怀着一颗感恩的心，为党、为祖国、为民族事业作一份力所能及的贡献——创立属于中国人自己的服装品牌。公司慢慢由加工贸易型服装企业转向设计、生产、经营为一体的综合性服装企业集团，力求通过制造有中国特色、有民族特色的服装，把中国的文化带向世界每个角落，让世界了解中国，了解华夏民族的古老和博大精深。

生活还在继续，理想朝着前方。华兴人为了梦想永不放弃，一个理想的实现是另一个理想的开始。对于华兴而言，只有不断完善，积极进取，每天都努力一点，坚持一点，才能让这棵树更加繁茂昌盛。让风带着树上的种子飘向远方，把华兴的理念与信心带到华夏大地。

（作者单位：深圳华兴服装有限公司党支部）

心怀旗帜 仰望星空

□ 文/杜令（二等奖获得者）



冰封隆冬，料峭春寒，一粒思想的种子在中国的原野上孕育，那是一种济世的情怀，破坚冰，挡春寒。于是，萌发，中国的一九二一，是呐喊，震撼苍穹以外；是星火，燎原神州万里；是召唤，传扬五岳之巅。从此，古老的中国大地，奴役、封建、压迫、卑贱、病态，不再是坚不可摧、顽疾不堪，腐朽与黑暗已变得如此战战兢兢、垂危挣扎。从此，镰刀和铁锤、信仰和理想、革命和主义、阶级和斗争，在华夏历史的星空中演绎出悲壮、凝重、史诗般的宏伟篇章。

时光荏苒，岁月峥嵘，回眸光辉历程，我们肃然起敬。历史的足迹是流动的小溪，波光潋滟，曲折之处，却是荡气回肠。90载人生，已是日暮年华，而你，中国共产党，一步一溪流，90载征程，渐是浩淼江海，壮阔胸怀、波澜不惊。而今，我心怀一面党旗，星空下，举目仰望。

心怀旗帜，仰望星空。那串联的故事如繁星诉说着你的荣光、不朽的乐章。就在1921年的7月23日，你怀着炽热的心向世界宣布你的成立，那般的开天辟地而惊鸿无声。岁月流沙无情埋，你撩起岁月的风沙，披荆斩棘、铁马冰河，仿佛看到叶挺将军北伐的身影。在那里，革命声势浩荡，你的根基扎进在中华大地。仰望星空，我仿佛看到亮闪闪的那几颗，那是会说话的。他诉说着南昌起义、秋收起义、遵义会议；诉说着朱德和毛泽东井冈山会师；诉说着中国共产党创建工农红军和农村革命根据地；诉说着中国工农红军的万里长征。慢慢地，我们以红军的英雄主义精神、革命者的高尚情怀雕琢心灵，那是悲壮艰难、可歌可泣却又奋发前进的革命史诗。

心怀旗帜，仰望星空。那闪闪的星光诉说你爱国的忠贞，同仇敌忾的豪迈，怜悯百姓的慈悲。西安事变，你为联合抗战；卢沟桥的枪声，你携全民族抵抗日寇侵略；平型关，你迎来第一次大捷；百团大战，你率领的是中华民族的威武之师。后来，你召开了党的七大，迎来了抗战胜利的曙光，实现着中国的光明。再后来，为了祖国的统一，为了无产阶级理想，为着黎明的曙光，不畏牺牲，你哺育着的英雄儿女，在与国民党反动派的较量中，他们毅然决然追逐着共和国的光明。

心怀旗帜，仰望星空。久经考验的党啊，历久弥新。1949年10月1日，你翻开了社会主义新中国的又一篇章。你统一了全中国；你抗美援朝，反抗侵略；你进行土地改革，人民当家作了主；你建设着我们社会主义的家园，追求幸福的明天；可你也在文化大革命中饱经考验。在你的领导下，我们迎来了社会主义的新局面，在改革开放的旗帜下，葱茏大地，生机盎然。历经沧桑蜕变，你自信满满，而今，你以开明开放的形象融入在世界的大舞台。

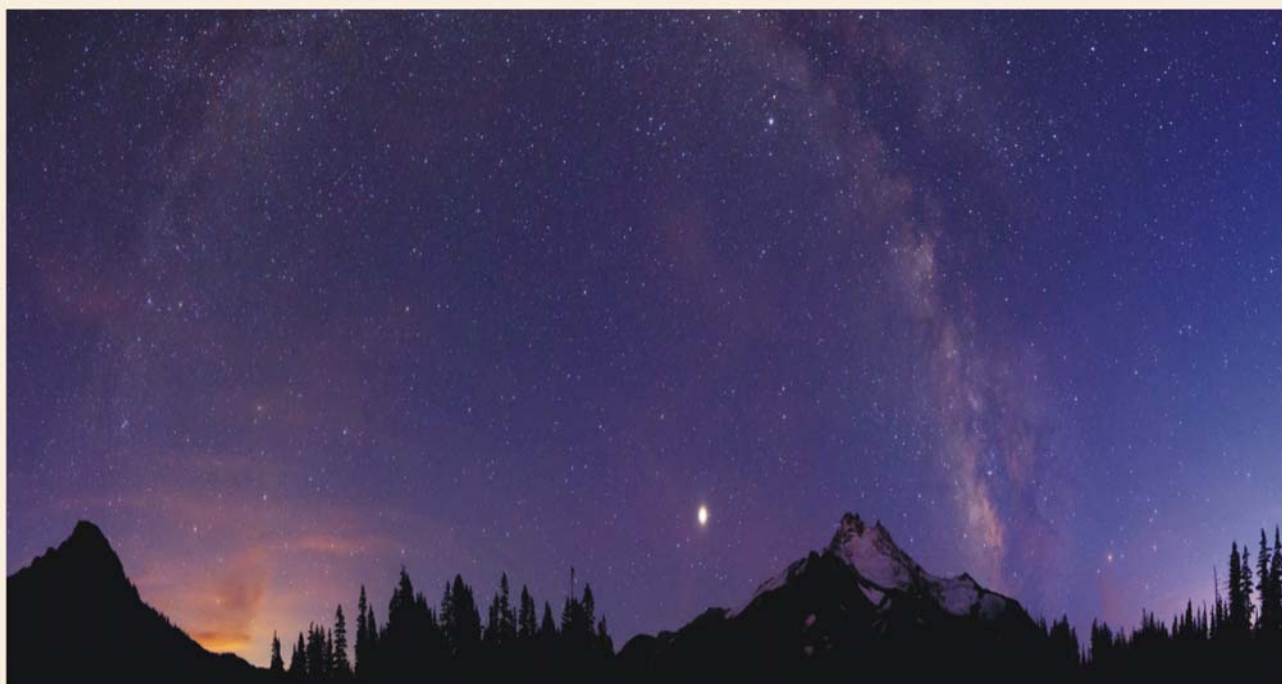
心怀旗帜，仰望星空。遥遥银河间，星光烂漫，仿佛可以看见些共产党人的脸庞，于心念想，谁才是最可爱的人？90载的光阴，90载的组织，90载孕育着英雄般的儿女。为革命抛头颅洒热血，是可爱的人；为共和国建设奉献一生，是可爱的人；心向百姓，谋一方安康，是可爱的人；平凡岗位兢兢业业，亦是可爱的人。在“双百”人物中的共产党员，我们看到了先锋模范，看到了永不褪色的共产党人，看到了永不磨灭

的精神魅力。诚然，我们看到了方志敏、刘胡兰，看到了雷锋、焦裕禄，看到了沈浩、孔繁森。而那无数平凡而伟大的共产党人，却隐没在浩瀚的星海里，无声无息。当一位老人，本可以悠闲的安度晚年，可以就这样摆摊赚钱，而他没有这样做，而是倒贴钱去帮助别人，烧茶水以解路人之渴！这便是一位共产党员，直至晚年，在风雨、酷暑和严寒中，仍然不忘责任——为人民服务！这便是一位共产党员平凡、朴素的伟大情怀，熠熠闪耀着人性善良的光芒。共产党的根源是群众的培育，共产党的江海是平凡的溪流汇聚，共产党人的脊梁是华夏血脉筑起。无愧于共产党员，便要无愧于做人，无愧于人民。

心怀旗帜，仰望星空。浩瀚苍茫中，标榜我们的那一颗小星星是那么遥远深寂。我们是平凡的，沧海一粟中我们是如此的微不足道，但是，我们也以我们的方式经营人生，奉献工作，服务社会。我们践行于党赋予我们的使命与责任。我们是社会主义建设中的一粒沙子，亿万累积，筑起共和国坚强的基石；我们是一朵浪花，浩然中平淡无奇，我们深知，我们在你的怀抱里，你深埋在我们心里。

今天，是你的生日，我们亲爱的党！90年的星空里，你星辉熠熠。今夜，你的光芒汇入万家灯火，温馨着整个中华大地。在你的光芒里，我们双手合十，许下一个心愿，坚守一段誓言。愿你走向未来，身躯傲然挺立；我们誓言与你并肩，永远坚定不屈！

（作者单位：深圳市华联置业集团有限公司直属党支部）



四楼曾经是个地名

□ 文/裘旭东（二等奖获得者）

在我的老家嵊州，如果和60岁以上的老人说话，可能还会有老人在指路的时候说起：“往前走，到了四楼边上往右手转弯……”这样的说法，通常会让年轻人或者外地人丈二和尚摸不着头脑，而老人也往往会在对方疑惑地问：“哪个四楼？真的是四层楼吗？”的时候，恍然大悟地笑，说：“对啊，对啊，现在那么多高楼，难怪你不知道的，就是那个很老很旧的四楼。”

这个四楼，现在还在，的确已经很老很旧，上面写着大大的拆字，估计不久就要被拆除，又将建起另一座高楼大厦。

而就在30多年前，四楼，是我们这个小城最高的标志性建筑。

我的外婆有幸分到了一间房，带阳台，带厨房，没有卫生间，在顶层四楼——是外婆努力争取要的顶楼，因为那是全城最高点，可以看风景。

要说风景，也真没有什么风景。远处的山，因为大炼钢铁而秃着；近处的房，都是老式木结构或者砖瓦结构甚至泥墙糊糊的旧房子，矮矮的，可以看到院子里人们晾晒的破旧衣服。顶楼的生活是不方便的，因为没有卫生间，每天还要上下倒马桶；还有一开始的几年没有自来水，要叫家里的壮男劳动力来担水到楼上——纵然如此，住在四楼，也还是让人羡慕的。

80年代中，我父母单位集资建房，分房子的时候根据工龄、工作表现、是否双职工等等评分杠子，分出了挑房子的前后次序。我父母因为是双职工工龄较长，是名列第三位挑的。轮到我们家的时候，妈妈毫不犹豫地说了：“要四楼的！”爸爸愣了愣，问：“为什么？”妈妈想了半天，居然答不出来什么实际的理由——后来说起来，当时妈妈只是出于对“四楼”这个词语的迷恋，我们家第一套商品房，就是四楼的60多平方的三室一厅了，在当时算大套的。

到了90年代，县城里的房子呼呼地冒出来，最高的，是18层楼旋转餐厅。然后很快这个最高就被某某宾馆打破，然后又是某某大厦……别说是4楼，就是14楼，也完全不再是什么标志性建筑了。

曾经带女儿小若去过那个老四楼。那时候外婆已经去世，房子出租给别人做临时小仓库了。小若很诧异：“这个房子很好吗，为什么太外婆要选这个房子？”



我说：“那时候是最好的。”

小若就很困惑了：“那你们住什么样的房子？比这个还要小还要差吗？”言下之意，这个房子已经够小够差了。

是啊，小若这个00后的新生代，怎么能理解呢，那时候的老平房，到没有卫浴设施的楼房，再到60多方就叫大套房，再到现在的90方算小户型，Loft，楼中楼，挑空阳台，走入式花园，排屋，别墅……我们的居住条件，经历了多少大的飞跃啊！

其实也不仅仅住房，吃的，穿的，用的，玩的，哪一个不是在大飞跃啊？

跑题想到小若在看《江姐》电视剧的时候，曾经问我：“做共产党很危险，为什么江姐还要入党？”

我解释说：“就是因为有那么高尚的人，愿意为所有穷苦百姓做牺牲，志愿加入共产党，为理想百折不挠，所以才能战胜敌人。”

小若又问：“那现在还有共产党吗？”

我说我就是。

小若大吃一惊，突然抱住我说：“那你会不会也被抓起来，然后……牺牲掉呢？”

我大笑，孩子还太小，她还不明白，在中国，共产党早已经胜利了，胜利地取得了天下，并在经过种种波折后，自我反省，自我诊治，胜利地治理了天下，取得了经济建设的阶段性成果——但同时也是光辉的成果。我作为一名普通的党员，为此欢欣鼓舞。

想对孩子说的很多，千言万语，汇聚成一句老话：

没有共产党，就没有新中国；没有新中国，就没有我们今天这样美好的生活。

（作者单位：杭州宏华数码科技股份有限公司党支部）

背靠南山 面朝繁华

华联城市山林 筑就一种有山有林的生活

□ 文/陆茵茵

从2005走向2010，逝去的不仅仅是时间；

从一片平地到群楼林立，攀升的不仅仅是视线的高度；

从尘土飞扬的工地到林泉居所的落成，增加的不仅仅是一片绿色；

从一期“一城山色半城林”的豪迈到二期“山湖林溪 藏锋守静”的低调奢华，改变的不仅仅是语气。一路走来，当梦想变成现实，当图纸成为实景，收获的是一个冠以“华联”之名的城市山林，一群被称为“华联业主”的城市山林人和一道属于“华联”的别样风景。

华联城市山林花园位于深圳市南山区南山大道与东滨路交汇处，占地83534平米，建筑面积217354平米，分两期开发。海拔高度在5.5-22米之间，顺应大南山自然坡地而建，容积率为2.6，绿地率达49.30%。由12栋共22个单元的16-32层高层住宅组成。外有352万平米大南山郊野公园及60万平米荔林公园双山体公园景观，内享双围合布局形成3万平米自然山水园，45米宽景观通廊沟通城市、山林、园景。



溯源于镇江 追寻城市山林的真谛

城：所以盛民也

市：买卖之所也

山：有石而高也

林：平土有丛木也

“城市山林”一词，出自一千余年前北宋著名书画家米芾的题词，为米芾在镇江南山所筑精舍之命名，其内涵则源于米芾等文人雅士对“城”、“市”、“山”、“林”居住美景的概括，即一种山中有城，城中有山，繁华城市与自然山林完全相融的和谐之境。

自古以来，远避尘嚣隐于山林，皆难逃清寡寂寥，身入浮世居于朝市，却又难免被凡俗所累。而“城市山林”正好在“出”与“入”之间达到了平衡，在城市中静享自然，于自然中不离城廓。

扎根于深圳 发现城市山林的美好

“在深圳，在南山，这片山林着实让人惊叹。”进入城市山林，谁都会忍不住感慨。

大南山北麓，青林翠峦，气象万千。连绵的林木，在云雾萦绕中，越发显得幽静。随缓就山势，浓密荔林铺展开来，层层围裹中，城市山林隐约其中，呈现一片铅华洗尽的沉静气质，优雅而又圆润。在这里，建筑不再对自然做无理的要求，而是更多的结合自然，与之共生。对自然的渴望与追求成为永恒主题，由建筑围合而成的庭园空间同喧嚣城市分离开来，满足了人们冀求安全、规避世俗的愿望，同时向外借景，在庭园中引入山川自然，使得在园里欣赏风景、领悟天机成为可能。“俯视清水波，仰看明月光”，这里，天地和人的情怀得到了最大程度的交融。

走进城市山林 体会生活的韵律

沿着下班的路线，从5000平米的前广场开始放慢脚步，一边细赏庭前叠水，一边拾阶而上进入一个草木葱茏的小区。这时，也许会远处的大南山一下子蹦入眼帘，让人的心情不由得也跟着变成了绿色，抑或是眼前的无边际泳池吸引了视线，让人从里而外透出一种澄澈。接下来，许是奔鹿溪，许是曲水流觞，总有一处会让人驻足游赏，流连忘返。当然，如果是从地下车库进入，经由地下车库大堂直接迈入家门，沿途种种景观、装修及考究用材，同样令人赏心悦目。进入室内，迎面是入户玄关的开扬景致：葱茏山林，浓淡不一，其意境令人神往。巧妙借景，将入户玄关变成了一个水中亭园，把户外美景引入室内的同时，亦让整个空间明亮通透。闲坐阳台，荔林公园郁郁葱葱，喝茶论道，该是何等惬意！

主卧阔大明朗，前观大南山，打开窗户，清风徐来，满载山林气息，充溢整个卧室；后赏上园园林，景观尽收眼底：粼粼烟雨湖、回转亭台、流云小径，草坪宽阔、林木葱茏。

有时候，说得太多，描述得太详细反而破坏了美的意境。也许，城市山林是需要慢慢地走着，看着，体味着，才能品出其中真义。

生活的点滴 处处配套到位



会所

1200平米的独立会所中健身房、棋牌室、活动中心等本就一应俱全，再加上园林之中散落分布的泛会所，有供儿童游玩的设施，有让人静心阅读的书吧，更有会客、品茗的专门场所，在拓展私享空间的同时，最大程度满足居住者对高品质生活的追求。



幼儿园

山林掩映间，有一处活泼跳跃的色彩，满载着孩子们的欢歌笑语——这就是城市山林配套的3000平米幼儿园，深圳仅有三家的国家基础教育实验中心。出家门，就进幼儿园，无需担心交通安全，无需耗费接送时间，还能让



商业街

无论只是想顺便逛逛，还是确有购物需求，15000平米的商业街都可以满足。在这里，大型超市让居家购物生活变得无比轻松，此外还有银行、干洗店、便利店、快餐店、药房等，一切的存在都是为了让生活更便利。当然，儿童艺术培训中心的存在，让孩子能够学习到更多的技能，受到艺术的熏陶。有时候，生活所想，一条商业街已足够。



小贴士：

城市山林分两期开发，一期包括6栋12个单元901套单位，户型主要为70—150平米二房至四房，于2006年4月入市，在短短半年时间内全部售罄，建立了城市山林项目良好的市场印象及华联地产形象。二期上园位于一期及荔林、南山合围之间，空间更为纯粹、纯净。包括6栋10个单元816户，户型面积主要为110—260m²三房、四房、六房、复式等，最后一批凌云会馆单位以其优越的素质拉升了整体项目形象，进一步加强华联品牌的市场印象，提升了华联品牌的知名度。

华联城市山林花园以其过硬的工程质量及良好的自然环境先后获得多项荣誉，其中包括深圳市建筑工程优质工程奖和广东省建筑工程优质工程奖，中国“优秀园林绿化工程”金奖，并被《中国国家地理》杂志评为“100个中国最美丽的楼盘”之一。

(作者单位：深圳市华联置业集团有限公司)



“工业地产”带来新气象

住宅、商业之后，工业地产受投资客关注

摘要：无论项目、片区个案，还是相关研究机构统计数据，都显示工业地产的物业租价上涨。虽然工业地产的投资门槛高、限制多，非一般投资客“玩得起”，但在经济环境、调控政策、市场变化等多种因素作用下，或许将成为广义房地产市场当中的新兴热点。

某些旧工业区的厂房包租也是一种投资方式。

在住宅限贷限购，商铺、写字楼市场开始有“过热”质疑之时，深圳不少对外招租或销售的园区物业反映需求增加、速度加快，而一些成熟工业区也出现厂房包租、整栋求购等投资方式。

无论项目、片区个案，还是相关研究机构统计数据，都显示工业地产的物业租价上涨。虽然工业地产的投资门槛高、限制多，非一般投资客“玩得起”，但在经济环境、调控政策、市场变化等多种因素作用下，或许将成为广义房地产市场当中的新兴热点。

园区物业需求旺 租售价格上涨

不少对外招租或销售的产业园区物业，都反映需求增加、速度加快。

“目前园区租赁情况可以用供不应求来形容。”深业泰然相关负责人说。他介绍，其所指的园区为泰然工业区，包括传统工业厂房、工贸大厦、科技产业大厦等多种物业类型在租在售，其中如泰然金谷从第一期至在售的第五期，价格从7000元/平方米至今达3.5万元/平方米左右，区内唯一一栋写字楼天安数码大厦目前租价已和地王大厦相当。

与泰然工业区相似，不少成熟工业园区物业的价格都显示较明显上涨，如八卦岭工业区，租金已较去年上涨了10%-20%，即便是老厂房结构的物业也能租到50元/平方米·月，由于前期成本低、租金回报率高，几乎没有业主愿意卖；沙井工业厂房的租价，去年普遍只有10元/平方米·月，而今已经涨至13元/平方米左右，楼层低的可能更贵。

华南城去年销售16亿-17亿元，其中过半集中在住宅限购之后的第四季度。其相关负责人称，自住宅限购之后成交速度明显加快，尤其二期1、2号交易广场，以低总价、低风险的方式吸引传统商铺、写字楼以外的投资客。据南都记者了解，其售价去年还有最低6.8折，而今最低只有7.5折。

由DTZ戴德梁行市场研究部提供的今年一季度深圳房地产市场报告显示：“工业发展持续向好的势头继续带动物业市场的需求释放，工业物业整体租金继续录得上涨，其中本季度外围区域的厂房的平均租金较上季度上涨8.07%，达到19.54元/平方米·月。”报告还指出，今年第一季度物流仓储需求旺盛，推动中心城区仓储类物业租金上升8%至40.6元/平方米·月。

园区物业以低价吸引包租形式的投资

目前，在租在售的园区物业开发商反映，除了企业自用为主外，也吸引了一些投资客的关注。比如华南城称主力客户为实业企业主、职业投资客以及当做金融理财产品买铺的小投资客；天安龙岗数码城称今年销售任务已提前完成，目前在挑选客户要求一定要自用型的、科技类企业，而一期已有业主拿出部分面积转租；深业泰富国际汽车物流产业园刚获规划许可证，尚处于施工图设计和场地整理阶段，就已有公司希望购买其中整栋楼的产权。

而在一些产权复杂、物业零散的老工业区，其物业投资方式则以低价包租再高价分租为主，多名业内人士反映此种投资方式一直都有，近半年尤盛，主要受住宅限购和工业发展持续回暖的影响。也有将工业宿舍装修改造一番后变成公寓出租的方式。

其中，园区物业相比传统写字楼租价较低，而且因具有统一经营、注重软服务等特点而租金相对稳定，所以能吸引包租形式的投资，比如作为蛇口园区物业的南海意库，由“三洋厂区”改造而来，改造前租价是20元/平方米·月，2008年改造后名为“南海意库”，一期开园租价是75元/平方米·月，而今二期租价85元/平方米·月。而同在蛇口片区的写字楼项目，比如同为招商地产开发的金融中心二期（甲级写字楼）租价最低也要150元/平方米·月。另据招商地产相关负责人介绍，2008年金融风暴时，写字楼普遍空置率上升、租价下跌，仅南海意库入驻率仍保持100%，且租价持续上涨。

投资门槛高，非一般投资客“玩得起”

“我们帮一些实力雄厚的投资客、企业甚至海外专做工业地产的资金做了一些对深圳工业物业的投资。”创富投资有限公司总经理罗润富说。他表示，近期这类投资需求多，但整体出售或长期包租的工业物业很难找。尤其去年出台《深圳市城市更新办法》，据其规定，业主可以自行改造旧厂房、旧工业园区，这让工业物业的业主惜售和投资需求之间的矛盾反差更加剧。

不仅如此，工业地产的投资门槛相当高，非一般投资客“玩得起”。据南都记者了解，若贷款购买的话需要按照银行评估价的50%来做按揭，而如果按照真实评估的话，按揭成数基本上还达不到50%，相当于首付至少要五六成。而且，厂房的购买一般来说都

只能整栋整体购买，包租也如此，还需8年、10年起租。“虽然有很多人来咨询，但能做、敢做的少，而且大多数购买者都希望能整栋整体购买，愿意这样卖的业主很少见，所以成交并不多。”美联物业深圳区营业部总经理江少杰说，他称美联目前并没有代理或中介此类业务，不过知道有一些团队、特定群体投资客在做。

“就深圳的工业园区物业市场来看，整体是供不应求、租金上涨的，目前包租风险小。”戴德梁行华南区工业部主管顾炜说，她分析接下来有两大趋势，一是工业厂房租金还将上涨，二是新一代的园区物业将集中出现而且备受关注。

投资案例

科技园某产业园区低价包租再分割高价转租

位于科技园北区的某产业园区，总建筑面积超过10万平方米。去年5月以50元/平方米的价格对外招租，但是市场一直低迷。在开发商资金日渐紧张的时候，一些投资客和开发商谈10年以上的长期包租，并同意一次性支付部分租金。于是后来，一批租赁投资客把整层甚至多层的项目承租下来，租金则根据租赁

年限与付款方式的不同打了折扣，有些低的甚至拿到了30元/平方米的价格。

这批投资客陆续将手里的单位分散投放市场，到了2010年11月，市场骤然好转，租金市场开始回暖，价格已升到70元/平方米。

工业宿舍装修改造后变公寓出租

一些原本是工业宿舍的物业，只要能够拿到每一套房的独立房产证，经过专业改造之后，加装电梯后再进行一番内外的装修，便可作为公寓住宅对外销售，科技园的博客公寓、蛇口的老街新寓便是这样的。南都记者在采访中遇到一位改造工业宿舍的投资客黄晨（化名）。黄晨表示，他经过简单计算后发现工业宿舍改造后出租的每年回报率都超过

20%，随着租金上涨近年来又有提升。而他是一次性和工厂签订10-15年的长期租赁合同。他强调这样的长期持有有没有想象中那么简单，如果位置不好，或者交通不够方便，空置率降不下来，一年到底算下来，会发现刨除日常费用外赚钱并不多。但是只要中介公司力荐，在周边区域形成一定知名度，回报都还算不错。不过他特别提醒“安全是最大的挑战”。

成熟园区扫描

车公庙：天安数码大厦租金和地王大厦相当

在车公庙片区，泰然天安科技园汇集了厂房、商业、写字楼、公寓、住宅、酒店等多种物业类型，这个始建于1985年，占地1.18平方公里的区域更是一个巨大的产业园区综合体。目前园区工业物业类型主要有三种。第一种是起步阶段的传统工业厂房，其中部分已经列入城市更新规划，5年内确定启动改造。第二种是发展阶段的工贸大厦产品，同样是50年工业产权，但是使用功能和使用效率较厂房有更大优势。第三种是当前的科技产业大厦，在售的泰然金谷一至五是其中的代表。

园区厂房目前价格在2万元/平方米左右。泰然金谷现在在售的是第五期。第一期价格不到7000元/平方米，第五期开盘时已达22000元/平方米，至今单价已经突破3万元/平方米，向4万元/平方米靠近。深业泰然集团相关人员介绍，园区内租金情况差别较大，传统厂房大多在50元/平方米左右，泰然金谷则租到120元/平方米左右，区内唯一一栋写字楼天安数码大厦租金则和地王相当。

南油片区：产业园区使用功能已经商业化

南油第一工业区和第二工业区建于上世纪80年代，总建筑面积14万平方米，曾经是深圳重要的服装加工基地。经过20多年的发展，现在已经毗邻寸土寸金的南山中心区，所处位置已经不是一般工业园区可比，从去年10月开始综合整治工程，未来定位将是集总部经济、创意经济、商业展示、商务信息为一体，多功能的服装产业园区。

据戴德梁行华南区工业部主管顾炜介绍，目前尽管产权依然是工业用地，但是通过内部装修，实际产品的使用功能已经商业化，租金情况也早已脱离工业厂房十几元的级别，向写字楼看齐，目前在70-80元/平方米。由于该片区物业普遍建设较早，所以中间早已经过几轮转手，目前产权以“层”和“栋”为单位，分散在企业和一些投资客的手中，单套的产权相当稀少，只能整层购买或整栋购买，2个月前报价已经高至1万元/平方米。顾炜提醒，由于建设时代久远，很多物业产权已经不到10年。

八卦岭：原厂房结构也租至50元/平方米·月

八卦岭片区内物业多1988年批地，30年产权，早年以几家大型企业建设自用的工业厂房为主。如目前可以看到以某一数字为开头进行统一编码的多栋物业，便是归属同一家企业，合用一个产权证。目前该片区是印刷及上下游行业的聚集地，底层商业部分则汇集了一些服装企业。由于这个行业多有大量商品库存或设备，相应比较稳定，换置率不高。之前还偶尔有一两个业主拿出来销售，但自从城市更新规划出台后，大家对改造后的收益预期大大增加，现在已经没有一例挂牌。中联地产商业部区域经理董志伟表示，这是一个不愿买也不愿卖的区域。原因有很多，产权是最重要的一个。除了少部分提前顺延了10年-20年产权的物业外，大部分只剩下7-10年的产权。

区域内的租金主要看装修。董志伟介绍，如果还是原有的厂房结构，租金在50元/平方米左右，如果已经改成办公装修，尤其是像6字头的那批物业办公环境好一些，现在可以租到70-80元/平方米。

沙井：今年租金涨至13元/平方米·月左右

在沙井，更多的是纯粹的工业园区，只要不在特别繁华的中心区，工业园区几乎随处可见，小的两三万平方米，大的十几万平方米。在沙井的工业区一直以来都是深圳重要的电子、电镀、手机零配件企业的聚集区域，“拥有宝安乃至深圳最大规模的工业物业”，中原地产沙井区域经理王耀东预计整个沙井的工业物业合计面积接近千万级别。

沙井的工业物业多是当地村委会筹资建设，通常没有产权，“如果个别园区有产权，那么它一定在1万平方米以下”。王耀东介绍，沙井工业物业的租金从去年开始出现快速上涨，去年租金只有10元/平方米·月的厂房，今年租金已经涨至13元/平方米·月左右，楼层低的可能还会更贵，尽管整个区域工业物业规模庞大，但是一些老的园区客户比较稳定，所以空置率还是比较低，那些新建物业，报价也高，空置面积较大。



面市项目一览

华南城二期两大交易中心且租且售

- 地址：龙岗区平湖镇龙岗大道一号
- 租售价格：卖1.6万-1.7万元/平方米（折后），租30-65元/平方米·月

华南城项目总占地面积超过100万平方米，总规划建筑面积约260万平方米，是一个集纺织服装、皮革皮具、电子、五金化工塑料、印刷纸品包装五大交易中心于一体，提供展示交易、仓储配送等服务的大型综合商贸物流平台，属深圳市政府“重点物流项目”、“绿色通道项目”。该项目自2003年5月开工，到2004年年底一期50万平方米五大交易中心开始运营。

目前，华南城开发面市的是二期的1、2号交易广场，总建面分别达35万、33万平方米，是目前深圳最大体量的单体建筑，其中分割出售或出租的最小铺位只有20多平方米，最大的有300多平方米，也可以整层租售，租赁的话三年租约起签，含一年半免租期，购买的话则可享受承诺8%年收益率的返租服务。据华南城相关负责人介绍，该项目大约30%销售、70%出租，目前售1.6万-1.7万元/平方米（折后），租30-65元/平方米·月，主要受实业企业主、职业投资客以及当做金融理财产品买铺的小投资客的关注。

今年下半年，华南城还将推出5号交易广场，总建面28万平方米，继续30%销售、70%出租，此后该项目预计还要开发6-8年，总共有五期。

南海意库二期可整栋或分区间租

- 地址：蛇口海上世界东
- 租售价格：只租不售，目前平均租价85元/平方米·月

南海意库前身是六栋上个世纪80年代初期的四层工业厂房“三洋厂区”，占地面积4.5万平方米，改造后总建筑面积约12万平方米，由招商地产开发运营。

南海意库定位为特色产业园区，以成熟的中小型创意机构为目标，以景观设计、建筑设计、工业设计为主导，并将产业覆盖广告设计、影视、服装、家居等其它创意行业。2008年5月，南海意库一期1、3、5号库开园，逐渐形成了以加拿大奥雅景观设计事务所为首的建筑景观设计机构，以嘉兰图设计为主的国内外工业设计机构，进驻设计公司已超过60家。

目前，南海意库对外招租的是二期，有一栋针对大客户整体招租，另外两栋按200-500平方米的区间面积分租，平均租价85元/平方米/月。“为实现产业园区的总体定位，我们对客户有较严格的准入条件控制，要求是设计、创意行业的，所以虽有好几家大公司愿整栋包租也没实现。”招商地产相关负责人说。其称已出租60%，包括有全球最大的玩具设计公司——一孩之宝进驻。

此后，南海意库将形成含150多家设计公司的文化创意产业园区。

蛇口网谷下半年有望推新一批

- 地址：蛇口沿山片区
- 租售价格：只租不售，租价最低70元/平方米·月

2005年，深圳市政府决定将前海6平方公里的地块交由蛇口工业区开发，与此同时，在光明科技园中划拨了2平方公里地块作为蛇口工业企业外迁用地。招商局科技集团投入4000多万元，将兴兴大厦改造成“深圳创意产业园”一期基地“火炬创业大厦”，以高新企业工业设计、动漫产业为主，蛇口科技园雏形初现。

政府的支持为蛇口区内的产业转型和产业升级快马加鞭，蛇口通过腾笼换鸟推动整个片区新一轮的产业升级，南海大道两旁包括三洋电机、华益铝厂、海虹油漆等在内的企业陆续外迁，由科技大厦等写字楼/研发中心类的物业取而代之，这些租赁项目由具有丰富物业经营经验的招商地产统一运作，重点引进世界500强研发中心和科研机构及创意企业。

2010年，蛇口网谷正式挂牌，以数码大厦、科技大厦二期和中科院育成中心为基地，分别成为移动互联网产业园、网络游戏产业园和互联网产业孵化器。未来三到五年，蛇口网谷计划发展成为总建筑面积近50万平方米、产值过300亿的国内最有影响力、最具竞争力的互联网产业园区之一。近期，蛇口网谷推出的花园城数码大厦和科技大厦二期，均为出租项目，目前已近租赁完毕。

天安龙岗数码新城目前在挑客户卖

- 地址：龙岗中心城西区，东临黄阁北路，南接清林中路
- 租售价格：卖1.2万-1.3万元/平方米，租45-60元/平方米·月

天安龙岗数码新城占地12万平方米，总建筑面积36万平方米，总投资约15亿元，包括6栋科技产业大厦、3栋总部楼、1座高档商务酒店和1座大型商务旗舰，将于2013年全部建成，预计将聚集800-1000家科技型企业及相关配套服务机构。

在福田天安数码城的成功经验下，龙岗天安数码新城定位为主要引进中小民营科技企业，并增加了不少服务，比如成立园区企业服务中心，不但为企业解决在工商、税务等行政审批中遇到的困难，帮助企业节约资源，同时协助园区高新技术企业申请政府科技经费；与银行、担保公司签署战略合作协议，为入驻园区的企业购置和租用园区物业提供优惠金融服务，还与香港科技园就共享公共技术平台达成战略合作协议，为有意进驻龙岗的科技创新企业提供更多的发展机会与技术、智力及信息支援。

“今年要卖的差不多都卖完了，现在在挑客户，只有自用型的、科技类企业才能进来。”天安龙岗数码新城相关负责人表示，称目前可售的二期2、3号楼，仅剩余一两层，首先考虑整层购买的客户，三期计划要到明年5月才面市。同时，该项目一、二期都有部分出租的，一类是开发商保留单位，另一类则为已购客户转租，目前租价在45-60元/平方米·月。

（摘自2011年5月20日《南方都市报》）



浅谈前期策划中的客户导向

摘要:

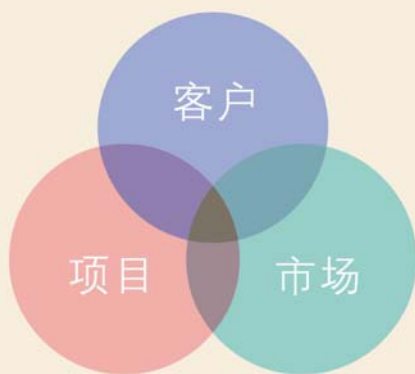
房地产开发无疑已经进入市场细分时代，尤其是在当今政策持续调控环境下，以前只要开发出房子就能卖出、卖好的黄金时代已经逐渐不复存在了。房地产开发必须更加市场化并且更为关注消费者。本文通过深圳宝安惠中27区旧改项目前期策划中的工作流程，详细说明在前期策划中怎样应用“以客户为导向”的理念来解决项目定位、物业发展建议等前期开发关键问题。

□ 文/陈睿

随着房地产开发竞争加剧以及房地产政策环境恶化，房地产公司将日益面临更大的挑战，房地产开发必须更加市场化并且更为关注消费者，因此前期策划的重要性也日益突显。

所谓前期策划是指在项目论证、土地获取阶段及项目规划、设计报建阶段，所进行的一系列从市场、客户角度出发优化产品及实现土地价值最大化的工作。从上述定义可以看出，前期策划工作立足点是市场与客户，以客户为导向来优化产品并实现土地价值最大化。

以客户为导向的前期策划重点解决三大问题：市场——土地——客户。首先，项目面临的市场竞争环境是怎样？未来的趋势与机会点是什么？其次，项目地块的土地属性是什么？怎样合理地判断土地属性所对应的客户类型？最后，在既定土地属性条件下客户会是谁？谁最有可能成为项目主力客户？哪些客户能为项目带来最高的溢价值？以及这些客户的需求是什么？在市场竞争环境下客户需求哪些被提供，哪些需求点可能成为机会并转化成项目竞争力？“市场——土地——客户”模式充分体现了房地产产品特征——土地以及以客户为导向的开发思路——对应客户需求。但这三者不是简单的线性关系，而是交叉的逻辑关系，用图表示意如下：



（前期策划重点解决三大问题关系示意图）

在“市场——土地——客户”模式中，客户研究是前期策划核心，直接体现了以客户为导向的开发思路并贯穿于“市场——土地——客户”分析思路的始终。

那么客户导向的逻辑基础是什么呢？源于人在生命进程中的多样化。不同的生命周期会产生不同需求，不同年龄阶段的不同财富积累阶段会对应不同支付能力，不同生命周期、不同支付能力会有不同的购买动机，并且不同土地属性会对应不同客户类型。

前期策划中的客户研究又重点解决什么问题呢？前期策划客户研究工作需要判断以下关键问题：第一，选择目标客户——项目可能存在的目标客户组合以及选择最有价值的客户；第二，选择产品组合——基于价值客户的需求，选择最佳产品组合；第三，确定价值组合——基于价值客户的需求，确定产品价值组合；第四，探寻客户满意度真正驱动因素，创造出能产生溢价值的产品。

从上述分析也可以看出，客户研究不是孤立存在的，而是“市场——土地——客户”三者综合考虑、交叉分析。没有市场竞争与土地分析，客户分析所得出的判断就没有现实依据，从而也无法产生正确的判断。因此我们又必须进行市场研究与土地属性研究。

前期策划中的市场研究属于一切研究工作中的基础。只有做好充分的市场研究，才能为下一步工作提供充足的市场依据。传统的市场研究往往局限于竞争市场的研究，但这是不充分的，一份有足够支撑力的市场研究应包括：片区市场价值研究、片区市场环境研究、片区目标客户群研究、片区产品研究。其中目标客户群的研究是非常重要的，在宝安项目中即借鉴了万科常用的“专业人士座谈”及“客户座谈”等方法，将目标客户群需求特征了解透彻，在此基础上作出的定位及产品建议才是有的放矢。前期策划中土地研究工作内容包括重点分析地块状况、环境、交通、景观、资源、配套、规模、容积率、发展前景以及企业对该地块赋予的开发理念等，通过以上多角度分析明确项目土地属性以及土地价值，方能判断项目可能的以及受局限的客户组合与产品组合，而该项分析又是项目定位及开发战略确定的基础。

通过以客户为导向的前期策划以及“市场——土地——客户”模式，最终目的是创造出客户愿意买单并满意的产品，而不仅仅是开发者自己认为好的产品。只有客户满意并且认可产品，才能最终实现土地价值最大化。

下面将通过宝安惠中项目前期策划工作流程来进一步说明在前期策划中怎样通过以客户为导向的“市场——土地——客户”模式来开展工作。

宝安对华联而言是一个全新的房地产开发区域，宝安作为深圳的发源地，以本土原居民为主，当地居民的价值观及消费习惯均与市内的“国内移民”不同，因此更需要透彻了解客户需求。在宝安项目前期策划中分为三个大的重要节点来开展工作并以三份主要报告为成果，分别是《项目片区市场研究》、《项目定位报告》、《项目产品建议书》。

首先是对片区市场进行研究。第一步对宝安进行了初步市场调研，并对中原代理宝安项目的营销总监、中原三级市场地铺区域经理等具有丰富宝安市场经验的专业人士进行了深访。通过对专业人士的深访，较为全面地了解到了宝安区市场的基本情况以及宝安客户的需求特征。第二步与集团内部居住在宝安区域潜力客户进行座谈，通过座谈验证了专业人士深访结论。第三步，结合两类人士访谈的结



论以及项目土地、市场竞争分析，初步判断出项目可能的目标客户组合，接着将目标客户分为四大类，即包括宝安本土客户、宝安中高层企业管理者、宝安政府官员以及关内溢出客，每类客户找出5~10名有代表性样本并进行一对一深访。通过对目标客户一对一深访，较为准确地把握宝安区域的客户心理以及产品需求，为后期《项目定位》及《项目产品建议书》等报告提供了客观数据支持，从而使对项目的判断与决策源于真实市场状况。

其次是进行项目定位。项目定位判断关乎项目土地溢价空间，宝安项目定位借鉴了万科“八对眼睛”中“土地——客户——产品”对应的定位方法，充分分析土地属性，并找到使土地溢价价值最大的对应目标客户，通过了解目标客户的需求选择最佳产品组合以及基于价值客户的需求确定产品价值组合，在此基础上对项目定位进行预判。

再次是开展项目产品建议工作。产品建议工作的目的是在定位判断的基础上从市场与客户的角度明确产品价值构建，同时通过发掘客户满意度真正驱动因素，创造出产品溢价价值。在项目产品建议工作开展前，首先进行了《项目产品建议书编写说明》，梳理了相关工作程序才开展工作。其次结合项目前期客户研究及产品研究成果，从客户与市场的角度梳理出项目价值体系，包括项目基础价值构建、项目缺陷规避价值构建以及项目溢价价值构建。再次多方面了解建筑、规划专业知识并结合对深圳楼盘的实际考察，就项目价值体系构建内容提出建议。

总之，在宝安惠中项目前期策划中始终贯穿了“以客户为导向”的工作思路与方法，每一项工作的开展都不是孤立进行，而是始终围绕客户：客户是谁？客户需要什么样的产品？客户需求哪些尚未被提供而可能构成项目的机会点？驱动客户满意的因素是什么？怎样基于客户需求构建项目产品价值体系？怎样基于客户满意因素创造出具有溢价空间的产品？等等。

如果说营销与策划是一场战争，而战争的对方是客户，那么只有知己知彼方能百战百胜。在当今房地产市场越来越细分、客户需求越来越多样、竞争越来越激烈、政策环境越来越紧缩的现状下，充分了解客户、市场与项目土地，才能进行精准而有差异性的定位，并最终创造出受市场与客户欢迎的产品。而只有产品受到客户与市场认可与欢迎，才能说实现土地价值最大化，否则一切都是闭门造车、误打误撞。

（作者单位：深圳市华联置业集团有限公司）



成功绩效管理的几大特征

□ 文/林映明

2011年可谓是华联的“绩效考核推广年”。集团总部利用OA系统实行季度考核，并结合工作记录表进行月度跟进；杭州管理总部通过与部门负责人签订责任书的形式推进目标考核的实施；千岛湖管理总部借助ERP系统推进目标考核的全面实施，并结合《工作台账》进行每日跟进；华联置业、物业将考核结果与季度奖直接挂钩，强化绩效结果的应用，等等。整个集团逐渐将绩效考核纳入公司的重要管理内容之一。

的确，绩效管理作为推动企业高效发展的重要工具，越来越受到优秀企业的青睐。那么如何充分发挥它的作用呢？我们不妨探究一下成功绩效管理的几大共同特征：

一、战略高度的绩效管理体系

绩效管理体系的高效运行，首先公司须将绩效管理放在公司战略的高度。企业经营目标的达成，绩效管理应当成为核心驱动因素。因此，在推行和实践上，最高管理者应做出表率，亲自参与，甚至去主导公司绩效管理体系的规划和发展。其次，公司应通过绩效管理机制，将企业战略进行逐步演绎细化，做到目标分解到人，并建立定期问责反馈与检视的机制，同时不断强化结果应用的严格管理，从而使绩效管理有效支撑着公司运营，保证目标有效实现。

二、完整的绩效管理流程

一个完整的绩效管理流程包含绩效计划的制订、绩效计划执行/辅导、绩效考核与评估和绩效反馈与面谈。有序清晰的流程不仅能保证绩效管理机制能够从形式上运作，而且最终保证运作的效果。

三、科学、合理的绩效考核指标

绩效考核指标宛如一指挥棒，你的绩效考核指向哪里，你的员工就会朝哪里努力。所以公司应建立良好的绩效考核指标体系，确保每个部门和个人都有着清晰的工作目标和计划，而每个部门和个人工作目标的实现，构成和保证了公司整体战略目标的实现。科学、合理的绩效考核指标的制定应当符合以下原则：

(一) 层层分解、环环相扣。目标应不重叠、不遗漏地实现逐级向下分解，做到方向一致、密切相关，下级目标充分支持上级目标的达成。

(二) 充分沟通，一致认可。上级要指导、帮助下属制定目标，且双方需就目标、行动、预期结果达成共识。

(三) 预期结果须明确具体、可衡量。

(四) 体现出良好的成长性。

四、关注绩效管理过程

绩效管理，不仅是事前指标的设定、事后进行的人员考核与评估，更重要的是事中的有效管理，确保紧密围绕预定目标开展经营动作，同时帮助员工提升工作能力，最终保证绩效目标的达成。事中，持续检视当前经营行为是否有利于绩效目标的最终达成，追踪绩效进度是否与计划进度相一致，保证绩效目标的达成。

五、强化绩效考核结果的运用

建立“结果导向”和“成败全责”的绩效理念，定期对员工绩效目标达成情况进行评估，并以绩效结果为核心依据，建立相关结果应用机制，激活绩效管理的效力。

目前集团各企业的绩效考核体系已初具雏形，正在有序地进行中。然而体系的搭建只是万里长征中迈出的第一步，关键的是后续的实施和运用。我们应结合自己的经营特点、管理模式，不断的在运用中完善考核体系。虽然我们目前所涉入的只是绩效考核这个层面，但它是绩效管理中关键的环节之一。因此，我们应以绩效考核作为切入点，逐步完善全面绩效管理。

那么如何使我们的考核体系更加完善、有效实用呢？我们可以从外界的成功绩效管理特征中引以借鉴，并在后续的绩效考核实施过程中重点关注如下几个方面：

(一) 检视绩效考核指标的合理性。绩效考核指标如果与员工的工作脱节，员工就会把考核当成额外的负担，消极对待，不利于绩效考核的推进执行，最终导致绩效考核流于形式。所以我们在制定部门和个人的绩效考核指标时，确保与公司绩效目标、个人关键工作相一致，充分发挥其指挥棒的作用。

(二) 加强绩效考核过程管理中的检视与辅导。应建立相应的过程管理机制，并对管理者提供绩效考核技能的培训，让管理者从思想上和行动上把绩效检视与辅导当成一项日常基础性管理工作，持续去检视当前工作是否有利于绩效目标的最终达成，追踪绩效进度是否与计划进度相一致，并积极指导下属的工作方向、方法和技能，促进各级人员高绩效产出。

(三) 加强绩效结果应用。绩效考核的最终目的不是为了对员工的奖惩，而是为了更好地帮助员工提升工作业绩，共同完成公司业绩目标。但如果绩效结果未得到很好的运用，就会导致绩效考核流于形式，影响着绩效考核系统的正常运作，不利于保持队伍整体活力，促进公司绩效目标的达成；也不利于绩效考核的持续优化和深入。因此，公司应高度重视绩效考核结果的运用，以提高员工的积极性。同时要建立和完善绩效考核结果反馈沟通与绩效改进机制，以培养员工的责任感与向心力，提升企业绩效水平，从而实现绩效考核系统的良性循环，实现企业各项经营管理目标，达到企业和员工的“双赢”。

构建科学、合理的绩效考核体系不可能一蹴而就，需要我们在执行过程中，不断的发现问题，并积极借鉴外界的成功经验，进行持续的优化和完善，最终形成一套适合自己公司发展的绩效考核体系，从而促进集团更快更好的发展。

(作者单位：华联发展集团有限公司)



当英国自然风遇见法国古典主义

□ 文/李云 图/李云

乘探亲之机，两次顺便小游欧洲。让我流连忘返感慨颇深的，除了英国大英博物馆、法国卢浮宫等各色博物馆之外，就是与社会、艺术、建筑发展紧密联系的园林了。

早在罗马时期，维特鲁威在他的《建筑十书》中提到了比例、尺度、均衡等问题，提出了“比例是美的外表，是组合细部的协调，均衡是由建筑细部本身产生的协调”。形式美的法则，支配着建筑、艺术、绘画、雕刻等视觉艺术，同时影响着音乐和诗歌，园林的设计和建设自然而然也在这一法则的指导下。法国古典主义园林中明确的空间结构、对称的轴线、均衡的布局、精美严谨的几何构图，刺绣花坛、花格墙、喷泉、水镜面、雕塑等造景元素的运用，都充分体现了继承欧洲造园传统，尤

其是意大利文艺复兴和巴洛克园林传统的基础上对形式美的追求和推崇，反映了人对自然的改造和控制。

法国凡尔赛宫的园林是古典主义园林的代表作之一，是17世纪法国绝对君权制度的产物，法国古典主义宫廷造园大师勒诺特亥的经典之作。凡尔赛宫总占地111万平方米，其中宫殿占地11万平方米，园林面积100万平方米。园林形状基本是长方形，以宫殿为基准构造东西主轴线，南北对称，在长达3000米的中轴线两侧，南北是花坛，中部是水池，人工大运河、瑞士湖贯穿其间。几百座大小雕像、喷泉、草坪、花坛等呈几何图形有节奏地分布，对景安排与中轴线严格呈几何和主从对称。



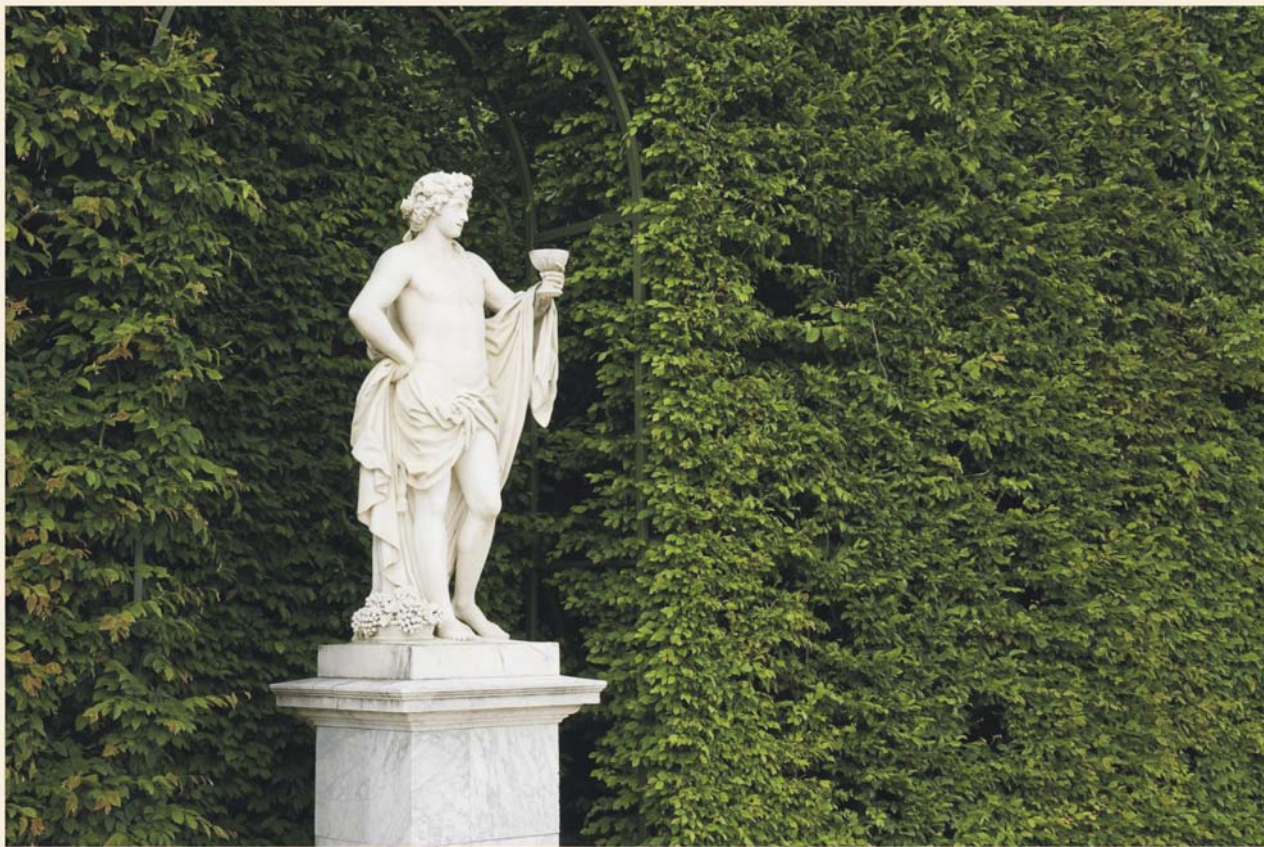
◎法国凡尔赛宫

沿着主轴线漫步，拉多娜泉池和阿波罗泉池叙述着美丽的希腊神话，一座五层同心圆叠罗汉似的托起扶儿携女的太阳月亮之母拉多娜，而金光闪闪的则是阿波罗驾着马车从水中飞越而出；长长的国王林荫道两侧，望不见尽头的两行古树旁静立着千姿百态的大小雕像，讲述着各自不同的故事；两条长一千多米、宽几十米的大小运河呈十字交叉状贯穿园林，河面波光粼粼，为多人文色彩、少自然气息的皇家园林增添了些许天然氛围；主轴、次轴道两旁的对称刺绣花坛一畦一样；青青的小松树一律被剪成圆锥形均匀布局。成三角形环绕着正宫的大小特里亚农宫和一个幽静的小村庄，流传着各自不同的传说……园林严谨的几何构图、明确的空间结构，超大的尺度以及人工改造自然的气势令人震撼，凡尔赛宫的园林真不愧是人类建筑艺术宝库中古典主义的绚丽明珠。

而英国园林风格却迥异于法国古典园林。也许是英伦三岛潮湿多云的气候条件，促使人们追求开朗、明快的自然风景；

也许是资产阶级的启蒙运动使宫廷文化中的古典主义失去了政治基础，潜藏于当时文人和知识阶层心中的自然思想开始萌动；也许是英国本土丘陵起伏的地形和大面积的牧场风光相结合，构成了英国天然风致的特殊景观。这种优美的自然景观促进了风景画和田园诗的兴盛，而风景画和浪漫派诗人对大自然的纵情讴歌又使得英国人对自然之美产生了深厚的感情，这种思潮波及园林艺术，使英国人在十八世纪初就否定了纹样植坛、笔直的林荫道、方正的水池、整形的树木，扬弃了以几何形状和对称均齐布局的古典主义园林，代之以弯曲的道路、自然式的树丛和草地、蜿蜒的河流，讲究借景和与园外的自然环境相融合的具有浪漫主义情怀的自然风园林，并成了英国的代表性艺术影响着整个欧洲。

据说最能代表英国自然风园林的是美丽的丘吉尔庄园。遗憾的是两次去英国都未安排成行。我去得比较多的是伦敦的海德公园和汉普斯特德希斯公园。



●法国凡尔赛宫

海德公园位于伦敦城西威斯敏斯特区,占地136公顷,东南与格林公园相连,西与肯辛顿公园一桥相通,格林公园东面是圣詹姆斯公园。4个公园连成一片,在寸土寸金的伦敦市中心形成了一条长达4公里的奢侈绿色带。

尽管二月的伦敦春寒料峭,公园的景致与春天和金秋季节的美景无法相比。但走进公园,目力可及之处,大片绿毯般的草地铺进了除园中大路和水面外的每个角落,参天大树令人幽然神往,在公园里的蛇形湖泊上及周围悠然生活着天鹅、野鸭和大雁,小松鼠懒洋洋地穿梭跳跃。漫步园中,或喂喂松鼠,或逗逗天鹅,或者索性躺在草地上,背靠大地,望蓝天中白云飞过。视线与心灵都置于自然境界之中自由驰骋。

与皇家园林海德公园相比,汉普斯特德希斯公园更具野趣,也是有阳光的日子我爱去散步的地方。公园在伦敦北二区,园中有高高隆起的山丘可看到伦敦全景;有低低狭长的谷

地,古树参天酷似原始森林,野趣横生而又隐藏着几分神秘;天然池塘里,水鸟游过,划下一道道涟漪;池边灌木丛生,大树枝醉卧水上。草坪上、湖岸边、花圃里,肤色迥然的游客席地或坐或躺,或运动或遛狗,或放风筝或发呆。在这里,繁华都市的气息与幽静乡村的风韵是那样的和谐统一……

法国古典主义园林艺术在世界园林体系中独树一帜,影响深远,凡尔赛宫园林更是其中璀璨的明珠。但相对于在体现中央集权和君主政体的“唯理”的美学思想下形成,以几何体形的美学原则为基础,以“强迫自然去接受均称的法则”为指导思想,追求一种人工雕琢的盛装美的法国古典园林,也许我更喜欢的是肯定客观世界美的朴野,整体意境宁静而舒远,体现无拘无束简单真实的纯自然之美的,可以放飞人的心灵的英国自然风!

(作者单位:华联发展集团有限公司)



相信到那时，我们华联人都会自豪地说：星光大道，我为你自豪、为你骄傲！

□ 文 李智斌

星光大道我为你自豪

6月8日，我像往常一样一大早就到了星光大道，查看地下商业街的装修情况。走出下沉广场时，突然眼前一亮：一群五十上下的老人，背着小包，拿着相机，沿着商业街上的名人手模，走走停停，感觉是个旅游团，不少于三十人；有说有笑，有的忙着照相，有的叫喊着“张艺谋在这！”“倪萍在这，快来！”“这是唐国强！”“蒋雯丽在这”……，“哎哎…咋不见章子怡呢？”“别急别急，慢慢找，你看前面还有两百多米长，我们这有80多个明星的手模！”我赶紧凑上去，不由自主地当上了导游，“我们这条星光大道是继美国好莱坞星光大道、香港维多利亚星光大道之后的世界第三条星光大道，集购物、美食、休闲、娱乐、商务、旅游、文化艺术于一体……”“你看这是中国人自己拍摄的第一部电影《定军山》”，“这是五位电影开拓者的雕像，任庆泰、郑正秋、黎民伟、夏衍、袁牧之，今后还会有五十位有杰出贡献的电影名人雕塑墙”。我滔滔不绝地介绍着。

星光大道开业就快两年了，商业街上人气越来越旺，已成为滨江百姓休闲购物的首要选择，天天有人在街上寻找自己偶像的手模，但大多都是周边居民来逛街的、饭后出来溜达的。这么早，专门来旅游的，在我记忆中好像还是第一次，真是激动、兴奋！

“你帮我们照张合影吧，你们星光大道的标志在哪啊？”一位大姐喊道。“哦，标志下个月就好了，不这里拍照也很好。”我灵机一动，把客人带到我们东入口的绿化形象墙，上面有金灿灿的“星光大道”四个字。“很好，虽然简单，但做得蛮漂亮的嘛！”不知谁说到。不知不觉就来到了滨盛路边，看见星光大道二期正在忙碌着的打桩工地。对着路边的宣传广告墙，我又高兴地介绍起星光大道二期的美好未来：“三年后我们的二期开业，比现在的万象城还要好，项目将与射潮广场联通，直达钱塘江边……”。要不是9点钟要开会，我还想把客人带到钱塘江边看看。

回首四年来，自己亲身参与了星光大道的建设、运营，目睹了星光大道的一步步成长，虽然还有许多需要完善的地方，但看见有人专门来旅游参观，心情还是无比的骄傲和自豪。星光大道正在不断地被社会认可，影响力在不断扩大！恍惚间，我似乎看到了三年之后，一条真正的文化艺术星光大道，从江南大道一直到钱塘江边，游人如织，群星闪耀，我正如数家珍般地给客人们讲述着星光大道的一个个故事……。我想，正是这个梦想支持着我从深圳到杭州，远离家庭和幼子，让自己坚持再坚持。

我想，这不仅是集团领导的梦想，也是我们杭州数百同事的梦想，更是全体华联人的梦想！今天，这个梦想正一步步向我们走来，我相信会有更多的人加入到实现这个梦想的行列中来，为华联增光、为星光大道增辉、为自己的人生添彩！

相信到那时，我们华联人都会自豪地说：星光大道，我为你自豪、为你骄傲！

（作者单位：杭州管理总部）

思念母亲

我说如果有来世我们还做母女好吗？清楚地记得妈妈当时眼里充满了对我的无限留恋，说：“好，如果有来世我们还做母女！”

□ 文 陈 文 文

妈妈这个词离我的生活已经远去7年的时间了，可是在我的心里，妈妈这个词从来不曾远去，甚至比任何时候都更加清晰。

每当夜晚人们熟睡的时候，我就努力回想和妈妈在一起的点点滴滴，可是无论怎么回忆，都离不开辛苦这个词，突然发觉在和妈妈生活的20年间里，出现镜头最多的是每天5点多就起床为我做早饭的妈妈，为我准备上学东西的妈妈，检查我的自行车有没有问题的妈妈，夜灯下为一家人赶制毛衣的妈妈。还记得小时候由于爸爸常年在外，妈妈常常一个人背煤气罐、搬自行车的情景。我们家当时住在4楼，很难想象一个女人是如何独力承担这一切的，回想起这些点点滴滴，觉得自己忽略的东西太多太多。其实自从上学起，和妈妈在一起说话聊天的时间就越来越少了，尤其是后来到了叛逆期，更是觉得妈妈唠叨，有些东西和她说了她也不懂，甚至一开口我们就吵架，我总觉得妈妈是瞎操心。现在想来，从我每天骑自行车上学开始，妈妈的心都是为我悬着的。因为学校离家比较远，而且很多十字路口，有些还是事故多发地段，还要过涵洞、铁道，可是当时的我根本体会不到这些。

叛逆期终于过去了，进了大学，可是妈妈却病倒了。突然之间我感到异常恐惧，无法想象失去妈妈之后的我将会怎么样，甚至想过和妈妈一起走。在妈妈生病的两年半时间里，我成熟了许多，我开始努力地想为妈妈尽量多做一些事情。在生病之前，妈妈还没有为自己过一次生日，平时都是她为我们过，可是我们没有一个人想起来为她过一个生日。记得妈妈最后的生日是我给她过的，妈妈哭了，我也哭了。妈妈的这辈子好像就是为这个家、为我奉献的，真的像一支蜡烛直到油尽灯枯。遗憾的是她为我们付出这么多，我们都还没来得及问问妈妈的感受，这辈子她自己幸福吗？自己快乐吗？

还记得和妈妈最后在一起的时候不知聊到什么，我说如果有来世我们还做母女好吗？清楚地记得妈妈当时眼里充满了对我的无限留恋，说：“好，如果有来世我们还做母女！”妈妈说过她真的想看到我结婚生子，但是她实在熬不住了，每当想起这些我都不禁潸然泪下。从小学习不好的我从来没给妈妈带来什么荣耀，可是妈妈从来没有觉得生下我是个错误。现在每当春节别人一家三口围坐一起吃饭聊天、看电视的时候，我的内心就会承受着煎熬，要是妈妈还在该多好啊，我要告诉她我现在会做很多好吃的菜，我想做给她吃，我也能用自己挣的钱给她买化妆品、买衣服，陪她逛街、旅游，可是现在妈妈却享受不到了，我唯一能做的就是每次回去到那冰冷的墓地看看她，给她烧柱香，磕个头，还有期待在梦里的相见，在梦里还能喊声妈妈！

（作者单位：华联工商进修学院）

为了忘却的纪念

□ 文/陈逸菁

闲暇的午后偶然间忆起自己曾经在SPACES上的欢颜泪眼
想要翻看时才恍然发现 原来MSN SPACES已经关闭 不再开启
于是很惶恐 想要找寻时 却束手无策
于是很无奈 想要争取时 却别无他法

曾经有个习惯 心情不好时 总会用文字记录下坏情绪 自我慰藉一番 也就天高云淡
可是人总是有种自我伪装和保护的本能
总想光鲜亮丽地示人 把委屈和自卑偷偷掩埋
于是我就像个自持聪明的小孩 守着自己的秘密情绪挖地三尺后再在堆土上插上一棵
小苗 以示标记
然后每隔一段时间小心查看一遍 不为别的 知道他们还在 就能心有所安地微笑
而此刻 当我刨地三尺 却找不到一点曾经的痕迹 干净得就像是从未有过一般
恍惚间 百感交集 不能言语

那些过往的点滴 那些真实的欢喜 那些纵情的悲伤
都一并无辜地被打包 抛散在某个我再不能触摸的空间
连把开启的钥匙都没有留下 甚至 我想膜拜时都找不到方向
我后悔没有早几个月去看他们一眼 轻轻地再抚摸一次曾经的自己
或许那时我还来得及在消失前将他们小心翼翼地转移

逝去的不只是过往的5年青葱岁月
 还有那段岁月里曾经青葱无邪的自己
 有些记忆总是会被覆盖 不管你是否愿意
 有些情绪总是会被冲洗 不管你是否在意
 也许那些记忆不是消逝 只是坚守地存在于彼时
 在每一天的太阳升起 他们便自然地离此时更远一尺

或许那些需要用文字记录的曾经 并不是最值得珍藏的那一颗珠粒
 那些被删略的过往 只是为明天的行走减少了更多的束缚
 而那些不曾被忘却的记忆 总能在不经意间偶然造访
 就像是行走的轨迹 总能在心灵的驿站上回望 得见

那就挥手吧 即使不知道该向何方
 那就纪念吧 为了那些即将被遗忘的过往
 然后微笑地和未来的自己 SAY Hi~

(作者单位: 千岛湖管理总部)



待人以诚 人亦诚而应

访千岛湖管理总部前期部经理顾骏

□ 采访/曾颖婷

我在临近下班的光景终于胜利堵到这位忙碌不堪的前期部经理，彼时他正在他那间堆满了各式文件的小办公室内打着电话。他示意我他正忙着，我示意他你再忙我也等。

顾骏的时间是出了名的难凑。偌大的项目，他一肩挑起了浩大繁琐的前期工作。我总是形容他像花蝴蝶，每日在几十个审批部门间翩然流转，虽然他的体重多多少少有点辜负了我的比喻。

半个小时的工作电话打完，已近下班时间。我看看他：“你要是明早有空，我现在立马消失。”他抓抓头发想了想，憨憨笑笑：“明早还是有事，现在吧。”

我对着如山的纸堆，伴着渐暗的天色，和他聊了起来。

《华联视窗》：在刚才等待的那半个小时，我突然有了个新的问题，所以我今天想打乱一下我采访的顺序。你就先给我一个数字好吗？你现在负责的前期工作，一直是在各个审批部门之间奔忙。你算过你一共要跑多少个部门吗？

顾骏：哎呦，那多的很呢。让我想想。国土局、规划局、建设局、环保局、交通局、水利局、林业局、旅游局、消防局、人防办公室等等，实在太多了，我会把你绕昏。我们的项目太多，有些复杂的要跑将近40个部门才能完成全部审批，还不算这中间因为各种原因而进行的重复审批。

《华联视窗》：进贤湾项目是一个旅游综合体项目，物业类型丰富多样，和单纯的房地产项目相比，牵涉到的审批手续是否更加复杂？

顾骏：是的。相当相当复杂。这个复杂牵涉到两个层面。第一，这是一个巨大的综合体项目，我们有住宅，有酒店，有公园，有各种各样的旅游和娱乐设施，这全面考验着开发商的运作能力，首当其冲的就是我们前期部。在千岛湖，我们是最大的综合体房地产项目，很多子项目由于在千岛湖都是首次开发，就连有些审批部门都不甚明了具体的审批流程。所以对于我们华联也好，对于政府也好，都是一个共同摸索的过程。我们要查阅很多政府政策和文件，来保证我们所有的申报都是合乎法律流程，是规范严谨的。第二，我们这个大型综合体项目是一个山地项目，本身可供大规模建设的用地并不多，所以我们在进行子项目审批申报时，就需要考虑更多的东西。比如公园的审批，有些旅游构筑物，我们就以租赁的方式拿地，而不去占用建设用地的指标，这是为了整个公司未来的可期利润考虑；同时，这些旅游构筑物，我们向政府要求，按照旅游设施进行申报、审批，来简化整个审批手续，为的是给日后的设计调整预留更多的空间。因为山地环境给设计带来了太大难度，很多都要配合实地施工进行调整。所以每一步审批，我们都不是机械地照章办事，而是尽力考虑到各个方面。这里面有太多的讲究。每次办理一个子项目的审批，我总是翻来覆去地想，这是最好的途径吗？所以前期部完全不是那种每天在政府门前排队的部门，它是一个充满创造力的部门。

《华联视窗》：我可不可以这么理解：如果是一个单纯的住宅或商业项目，你的工作量可以比现在减少一半？

顾骏：（哈哈大笑）何止一半啊。单纯的住宅或商业项目，对于大多数地产公司而言，都有足够的经验，几乎可以像流水线作业一样地建立模板。可以依据原有的经验，知道在哪

些环节是最耗时的，要充分准备；哪些其实是可以规避或者简化的，这就是经验。我们现在做的是一个创新的项目，没有旧例可循，没有经验可鉴，所以有的时候会走点弯路，有的时候效率不高。但是我一直尽力以积极的心态面对这些曲折，尽力从中获得教训和经验，然后在后面的工作中走对方向。

《华联视窗》：在接手千岛湖项目前期工作前，有预料到这些困难吗？从接到任命到现在有多久时间了？

顾骏：其实在正式接到任命以前，我就已经开始接触这个项目了。08年就已经开始频繁出差千岛湖。当时考察了千岛湖的市场环境，走访了已经在千岛湖进行销售的几个楼盘。09年6月的时候算是正式在此蹲点。（哈哈笑起来）刚来的时候，千岛湖这个团队才刚刚建立不久，我来了，前期部算有了第一人。到今天，我加入千岛湖团队也有两年多的日子了，时间过得非常快。从一开始，我对这些困难也都有所预料，只不过实际面对起来确实又是另一番滋味。

《华联视窗》：当初接手千岛湖项目前期部的工作，最大的担心是什么？

顾骏：最大的担心还是关系网的生疏。前期部很大一部分精力是周旋于各个政府审批部门，了解这些部门的办公流程、做事风格，并且找准能真正帮助你完成审批手续的最终决策人，这些对前期部工作而言是非常非常重要的。所以刚刚进入这个项目，我最重要的工作就是梳理并重建所有的关系。

《华联视窗》：这个过程很艰辛吗？很多人认为做前期需要八面玲珑的性格，是否就体现在你刚刚所说的关系网的建立上？你觉得自己拥有这个特质吗？

顾骏：我从来都不觉得自己是个八面玲珑的人，但是现在我们和政府部门，和各个审批部门之间的关系都非常健康，非常良性。可见这个特质不是必须的。我觉得我们应该正确理解前期这一项工作，一段关系得以和谐发展从来都不是靠酒肉、靠奉承，而是建立在相互理解相互体谅上。

但是我相信应该让自己尽量变得博学，让自己懂得更多一些，和别人打交道就能更有共同的话题，也能更快地建立起愉快的关系。所以我总是订很多杂志，希望多看点书，可惜现在太忙了，看书的时间无法保证，比较遗憾。

《华联视窗》：回顾两年多的前期工作，有什么事情让你印象最为深刻？或者也可以说是最曲折的？

顾骏：（痛苦状）你应该问有哪一桩不曲折？过去这两年多，其实没有哪一桩不曲折的，都很曲折。我基本上都不去回忆这些曲折。

《华联视窗》：比起回顾过往的辛苦，更将注意力放在当下，这可否算是你的做事风格？

顾骏：是的。我觉得做前期的人尤其要有这种精神特质。因为我们不是埋头在办公室的人，我们每天都穿梭在各个审批部门，和不同的人打交道。受挫折几乎是每天都要面对的事情，我也许在前一个部门那里受了气，但是在敲开下一个部门之前，我一定面带微笑。所以我一直都认为，前期部的人一定要有比较坚强的意志和乐观的心态。对我本人而言，我一直坚信，没有什么事情是不可以解决的。如果暂时陷入了瓶颈，更要沉住气，事情总有解决的办法。

《华联视窗》：我听说千岛湖项目的拿地过程很艰难，是这样吗？

顾骏：千岛湖项目很特殊，特殊就特殊在我们全部拿的都是生地，而且全部都需要置换。而且当时我们还缺乏可依据的完整控规。但是尽管如此，集团还是采取了先拿地后置换的策略，这是集团对千岛湖整个市场潜力的肯定，也是华联立志成为综合地产运营商的重要一步，体现了华联欲打造成为百年企业的战略气度。事实证明，策略是正确的，现在整个土地市场的价格飞涨，而我们很好地控制了拿地的成本。而且，后期置换的方式也给我们的规划设计调整及指标变更留出了谈判的弹性空间。当然啦，每次谈判都是一场硬仗。哈哈。

《华联视窗》：说到硬仗，你身边这些都已经堆到地上的文件算是你这些战役的记录吧？

顾骏：是啊，都是。所以每次搬办公室对我来说就是一场战役。我要确保每一张纸都没有遗漏，而且在文件原来的位置。因为我们在土地置换过程中，存在着因政府或我们自己的设计调整而导致了变更后重复审批的现象，这些都是过程文件。以后查阅就能清楚地知道整个申报的来龙去脉，就能责任到人，为公司规避风险。政府的一些承诺我们也都记录在案，作为日后进行申报的一些依据。所以一张都丢不得，一有风吹草动，我先回头看好我的这些宝贝。

《华联视窗》：一期我们有五个子项目同时启动，集团对项目抱有很高期望，对施工进度方面也提出了要求，势必也给你加大了压力？

顾骏：是的，坦白讲，压力很大很大，因为必须等所有的审批手续完成后，才能进入施工。虽然是五个子项目，但是对我而言，每个子项目在审批过程中往往被分割成很多的小块面进行分类审批。土地要去置换，红线指标要和政府部门协商确定，土地都是生地，所以基础设施建设也要去进行审批立项。这些都要一个点一个点地去磨。说真的，我经常夜里想得睡不着觉。我想我还是过于焦虑了。

《华联视窗》：是否因为你给自己设定了目标？

顾骏：是的，肯定有。我是萧山人，也成了家，愿意频繁出差来千岛湖挑这个担子，当然是有我自己的梦想。其实说起来非常单纯，我就是想通过前期工作，完整地了解一下地产项目的运作。尤其是这样大型的综合体项目，一生难遇。

《华联视窗》：所以你认为，前期工作是可以弄清这一切最好的途径。对于一个房地产企业而言，你是怎样看待前期部的意义的？

顾骏：我一直认为前期部是一个房地产企业的核心部门。我们可以请外部优秀的设计团队，优秀的施工队伍，但是前期工作只能由公司内部员工去做。前期工作记录着从拿地伊始到后期竣工交付物业的全过程，是真正能全面了解一个项目核心工作的窗口。像我们的项目，性质如此复杂，许多审批工作都是重复进行，千头万绪，有一个一开始就了解全部来龙去脉的人员，工作就会便利很多。所以做前期工作的人一定要具备耐性和稳定性，这点非常重要。

《华联视窗》：两年多了，前期部取得的成绩斐然，能分享一点个人心得吗？

顾骏：其实还真没有什么秘籍之类的可以说，真要说，就是一句话：以诚待人。我不是见人就能熟络的性格，但是我以取得一些成绩，我自己觉得靠的就是以诚待人，以诚待己。企业要做大做久，靠的是长久的诚信。我做人做事也是遵循这个道理。要成功不能靠小聪明。我只是很认真地把每一件小事做好，凡事多思考，渐渐地，无论是小事，还是大事，我都能冷静应对。



《华联视窗》：对千岛湖项目，作为其中一份子，有什么期望吗？

顾骏：我是为了这个项目而来，而且现在几乎把这个项目当做了生活的全部。和我所有的同事一样，我希望这个项目能闪亮地呈现在这片青山绿水之上。

◎ 后记：

采访结束的时候，天色已暗。

平时总是面色恬静的顾骏说到后面

竟然也多了几分感慨的神色。

对于这份感慨，我想所有在千岛湖工作的同事都能感同身受。

大家因为这个项目而相聚，因为共同的梦想而奋斗，

这段岁月已经注定成为我们生命中浓墨重彩的一笔，

如同身边这汪碧绿的湖水，永不褪色。

微言博义



@作业本：曾经有个当富二代的机会，我爸没有珍惜。



@蔡康永V:如果羡慕成功者的富贵，请别一味模仿他们富贵后的事，那些名牌表呀包呀酒呀车呀，都是他们富贵后的事。要模仿，就模仿他们富贵前的事，他们那些鹰般的探查，蛇般的专注，蚁般的搜刮，蛹般的耐心，全是些风吹日晒，灰头土脸的事啊。



@周立波V:明天再美好，也要等过了今天才会来，昨天再辉煌，也不能与今天做交换，想活得真实，要看清日历。



@林熊猫V:坐地铁，一个18岁女乞丐跪地行乞，逢人必抱双腿磕头相求。遇一中年男子，男子义正词严一声断喝“没出息”，车厢众人皆惊。女乞淡然起身，正色道：“你才没出息，都这岁数了，还坐地铁。”话毕扬长而去。



@微博荟：【名牌驴】富家女：见过名牌儿么？我这包上写着LV！我：学过拼音，读“驴”是吧？



@经典语录坊：为什么傻子被称为“250”，“250”到底是什么含义？——过去银子计量单位除了“两”以外，还有“封”。一封银子等于500两，250两就等于半封（半疯），半疯即傻。



@镜花可可：男人23岁才能结婚，可是18岁就能当兵。这说明了3个问题：一是杀人比做丈夫容易；二是过日子比打仗难；三是女人比敌人更难对付。



@左小御V：恋人，像小猫咪，你得一直对她好，才有可能留下她；朋友，像小狗狗，只要你对他好过，他就会一直认你。



@胡淑芬：旅行的意义就是：①终于离开家了，真好。②终于回家了，真好。人的一生，就是与家纠结的一生。



@董路V：双色球，2009年10月8日，河南安阳开出3.59亿巨奖；2010年10月5日，河南驻马店开出2.58亿巨奖……巨奖从安阳出发一路向南，历时一年，行程348.4公里，交了1.01亿“买路钱”，最终抵达驻马店；不过考虑到通胀因素，两次巨奖“实际价值”大体相当。



@安妮宝贝V：凡是疼痛着的，都是正常的，对我们来说，算是好的。我们要注意的是那些安静的，不会感觉到痛的，但却是在存在着的东西。那些通常是很麻烦的。这句话是一个医生说的，印象颇深。



@夫一：女人如果不性感，就要感性；如果没有感性，就要理性；如果没有理性，就要有自知之明；如果连这个都没有了，她只有不幸。



@微博热点：两口子在一起久了，就像左手和右手，即使不再相爱也会选择相守，因为放弃这么多年的时光需要很大的勇气。也许生命中还会出现你爱的人，但那终归是过客，你还是会牵着你的“左手”或者“右手”一直走下去。幸福有时候真的与爱情无关。



@卷卷维熊：裸婚的前提：他爱你远远超过你爱他！

（摘自网络）

现代上班族特色系列

现代上班族物色之一

每天大部份的时间是看这两个东西



现代上班族物色之二

每天都会困扰你的难题



现代上班族物色之三

不停的看手机如同得了强迫症一样



现代上班族物色之四

进电梯后会连续按关门键



现代上班族物色之五

总觉得自己很胖



现代上班族物色之六

满嘴不由衷的客套话



现代上班族物色之七

总和朋友说“找时间出来吃饭”，但从来没约成



现代上班族物色之八

睡觉前要设定好机个叫你起床的机制



马克说：我个人认为第三个机制最可靠

现代上班族物色之九

往往只对不太熟的人吐露自己不为人知的事



马克说：尤其是在几杯黄汤下肚之后

现代上班族物色之十

动不动就说这句话



马克说：真不知道说这句话到底是对别人的理解能力没信心还是对息的表达能力没信心。

现代上班族物色之十一

没事就挂在线上，深怕大家找不到你



马克说：我认为这个现代人面对寂寞的一种表现

现代上班族物色之十二

不断抱怨



马克说：关于这部份我身旁可说高手如云，我也是个中翘楚

(摘选自网络)

UDC·时代大厦 全球招租

国际化总部大楼 环保节能的绿色建筑



UNCOMMON
District Center
时代大厦

UDC·时代大厦设计师

创新性的立面、现代的室内设计融合成一个独一无二的超高层建筑方案；其中阳光暖房是最重要的特质，它符合最高的国际化总部大楼要求。

——麦哈德·冯·格康



UDC·时代大厦 符合国际化总部大楼标准

「sheer value」2幢34层、136超高塔楼，逾120,000m²全产权纯粹德式写字楼「sun office」2层8米通高、约84m²的阳光暖房层「swiss lift」8部瑞士迅达高大桥厢客梯+1部消防电梯/幢，裙房2部观光电梯「save energy」可开启三层中空夹胶单元式玻璃幕墙「standard up」4米标准层高，13项智能化系统，美国约克分户式可控中央空调，7.5米车辆进出口「service extra」近15米精装修挑高大堂、4.95米层高商业裙楼、多个主题会议厅、屋顶空中花园、完善的全城市配套。

Please Call Now: 86-571-8699 8111

Add (地址): 中国杭州钱江新城新业路8号(剧院路与新业路交叉口)

开发商: 杭州华联置业有限公司

UDC 华联

