

Dreaming · 志

DREAMING · 志



2014 · 3月刊

[点击阅读往期](#)

隽明顾问微信公众平台已经开通！敬请关注！

隽明顾问为专注于地产行业的高品质猎头机构。官方微信为您提供优质职位、人生修悟、地产要闻、房企观察等新鲜资讯。

隽明顾问致力于成为房地产人力资源管理服务的品质供应商及资源价值整合者，致力于成为具有社会使命的感动者和自我价值实现的梦想平台，以达成合作伙伴、职业经理人、员工的多方共赢，并最终为社会创造价值。

微信关注方法：

- 一、微信搜索帐号：**隽明顾问**或dreaminggroup
- 二、直接微信扫描以下二维码：



目录

卷首语——进取

资讯解读

[万达帝国“蜕变”：摘掉地产开发商的帽子后它会是什么？](#)

[关于城镇化、房产税和长效机制](#)

[关于城镇化、房产税和长效机制](#)

标杆企业

[2014的金地和融创](#)

修·悟

[每个人的成功，都不是没有道理的](#)

[有人看到满地泥泞，有人看到繁星璀璨](#)

悦读

[追风筝的人](#)

职业机会

[隽明四月重点岗位](#)



樱花，一般指的是蔷薇科樱属植物的花朵统称，原产北半球温带环喜马拉雅山地区，在世界各地都有栽培。花每支三朵到五朵，成伞状花序，花瓣先端缺刻，花色多为白色、粉红色。花常3月与叶同放或叶后开花，随季节变化，樱花花色幽香艳丽，常用于园林观赏。

樱花可分单瓣和复瓣两类。单瓣类能开花结果，复瓣类多半不结果。有3种樱属植物的果实大而甜，因此可以作为食用的水果——樱桃，其他樱属植物的果实则不适合食用。樱花日本比较常见，但樱花来源于中国。

卷首语-进取

勤奋、努力、上进、进取……有谁从小到大没听过这些词的？家人、老师、朋友、自己，无数人和我们重复着这些词，我们的成功和失败也一直在这些词里徘徊。

最开始听到这些词是什么时候？也许80后的我是比较幸福的，读小学时虽然会偶尔被念叨下，但至少真的被念出茧子来是从初中开始。依然记得在第一个小学因为别的同学都数学考100分，我总是98、99分，因此被班主任讨厌，家里人也没有太用这些词给我施加压力，说我没有进取心，而是给我换了学校。多亏家人的理解，换了学校后我反倒喜欢起数学，直至毕业这门不太适合女生的功课一直是我的强项。反观现在的小学生，怕是一年级开始就要学着理解什么是“进取”了吧。素质教育很贴心地为孩子们减少了学校学习的负担，但孩子们却要因为不输于其他孩子的“进取心”而增加课余课程的量。不能说这是好还是不好，但是这份“进取”是孩子自己的，还是我们强加给他们的？

初中直至毕业就没什么好说的了。学业的压力、工作的压力，即便处于玩心很重的年纪，迫于各种，也早已懂得什么叫“进取”，是不是自愿不重要，这时候已是不得不做了。

“进取”这个词真正开始有意义应该是在大三或者说大学开始。相对成熟的心智，开始规划未来的道路。这一刻每一步都是我们用来诠释“进取心”的形容词。一直到走上社会，做的越来越多，形容词越来越华丽。慢慢的，我们的“进取心”不再是单调的词语，

不再是小时候或强塞或被迫或勉为其难的无可奈何，它将是一个标签，一个我们证明自己的标签。

不懂又如何，我可以学！——这是新人的进取，这是黄色的，充满着阳光和希望。跌倒了，爬起来就是，没有什么不可以。

有难点又如何，我可以突破！——这是专业人士的进取，这是橙色的，充满着激情和努力。这是我的专业，我的工作，有困难才有进步，不是吗？

压力巨大又如何，我可以解决！——这是老人的进取，这是蓝色的，充满着力量和深沉。浮浮沉沉几十年，经验是最好的证明。

每个人的成功受各种因素影响，都不是没有原因的。但“进取”一定是他们共同的原因之一。这一期的《隽明·志》中不论是新闻方面、企业方面还是小故事板块都用或华丽或朴实的形容词诠释着不一样的“进取”，其实“进取”并不是当上CEO迎娶白富美这样闪亮亮的梦想，而是不断寻找和开创最适合自己的路。

小编在周末出去的时候听到边上两个孩子在讲电话，小男孩对着另一个孩子手里的手机喊着：“我们想去画画，去看书。”我想，也许早了些，可这就是正在萌芽的“进取心”吧！

严琳 (Momo) 2014.3.27
交流邮箱：momo@dreaming.cc



资讯解读

万达帝国“蜕变”：摘掉地产开发商的帽子后它会是什么？

“2020年万达将不再是房地产企业。”这是王健林2013年最常说的一句话。在万达年会的内部讲话中，他提到的2014年五大重点工作任务中，前三个都与文化旅游产业相关。

这一切传递出的是，万达这个商业地产王国谋求转型的决心。

根据王健林的设想，到2020年，万达文化集团的收入将要达到800亿元，进入世界文化企业前10强。届时万达集团的房地产收入占比将降到50%以下，到2030年可能不到三分之一。万达的理想是成为世界一流的跨国企业。如果要给“世界一流”加上个期限，王健林希望至少，或者说首先是一百年。

“不破不立。”显然，王健林认为，要实现这一理想，转型是必然的选项。

缘由：危机感

危机感是什么东西？

当腾讯跻身全球第三大互联网公司时，马化腾却比以前更睡不安稳了，他说自己很害怕，“巨人倒下时，身体还是暖的。”

当万科的销售规模突破1400亿元之后，在市场上已经找不到学习的对象。万科董事局主席王石说：“往下走必须要靠创新。”

朝生暮死的企业太多，瞬间崩盘的案例不少。只有那些洞悉市场趋势，对成绩和潮水般赞誉始终警觉，时刻处于如履薄冰状态的企业才能保持持续的发展和创新能力，为下一个时代的来临做好充分的准备。

万达集团连续8年保持环比30%以上的增速。但面对持续的高增长，王健林始终保持危机感：“地产行业是一个阶段行业，不能够永久兴盛。未来当城市化率达到80%，自有住房率超过80%的时候，新房市场就会出现萎缩。如今大规模高周转的房地产开发模式并非长远之计。万达需要具备这样的前瞻性，及早布局，做文化，做旅游，做零售。”

在王健林看来，随着经济转型，转向消费时代，消费类、服务类、创新类的公司将成为未来的主导。

转型无疑是为了未来更好地生存，但当所处的商业地产领域仍处于高速发展期时，将大量的资金投入新产业同样面临不确定性。受到政策、电商多重因素冲击，2013年万达百货收入只完成调整后计划的91%，净利润增亏7%。这是万达百货历史上第一次没有完成利润计划，万达百货也是集团唯一没有完成指标的公司。

对此，王健林把原因更多地归咎于内部管理问题而非外部冲击。“年中出现的核心领导层大幅变动使得万达百货没有完成业绩目标。就今年1月的业绩，今年完成目标问题不大，预计在两年内实现整体盈利，加上万达电商的配合，未来每年预计业绩会有十亿级别增长。”

显然，万达不惜重金希望在商业地产之外寻找到新的核心竞争力。对于这一目标，万达有着明确的时间表，2020年万达集团的房地产收入占总收入的比例将降到50%以下，2030年房地产收入可能不足集团总收入的三分之一，摘掉地产开发商的帽子是迟早的事。

思路：整合创造价值

受到新技术、互联网等因素影响，单一业态的商业地产因不能满足消费者的各种体验需求而受到极大的冲击。

对于未来的市场趋势，万达有着清晰的判断。在进入文化产业后，万达便开始强调将尽可能多的要素组合，并标准化生产，电影院、KTV、电子游戏、儿童娱乐成为第三代万达广场的标配。

值得关注的是，去年初刚刚成立的万达文化旅游规划研究院正在筹划的被业界视为万达第四代升级产品的“万达城”，将会是一个集室内外主题公园、秀场、滑雪场、酒店群、万达城等复杂业态，融合了文化、旅游、商业以及高科技的惊世之作。在基于核心竞争力的“订单商业地产”模式的基础上，万达不断地在原有的基础上做加法，希望将包括商业地产、酒店、旅游、电影院线以及连锁百货在内的几大业务板块整合，从而创造新的价值。

与万达的“全产业链加法”形成鲜明对比的是另一行业巨头，内地最大的住宅开发商万科的转型始终专注于做“减法”，砍掉了所有与住宅不相干的业务。近日(2月24日)万科董事会主席王石在接受媒体采访时表示：“万科非常明确自己住宅开发商的身份，因此专注于住宅开发及相关配套服务。未来万科将从产品供应商转型为城市配套服务商。”

纵使转型道路截然不同，“加法”、“减法”本身也无好坏之分，能够让企业立于不败之地的始终是其核心竞争力，依靠产品、品牌和管理去赢得市场。

CIRC研究中心的最新分析报告指出，万达第四代产品体量惊人，以首试项目武汉中央文化区为例，项目包括了15万平方米的购物中心、10万平方米创意休闲街区、10万平方米体验型娱乐中心，涵盖了大剧院和会展中心、2个电影院以及影视主题公园、2家星级酒店以及3家经济型酒店、20万平方米以上的写字楼，项目总建筑面积超过65万平方米。如此大规模的产品不再是简单的商业运营，而将成为一种城市运营。以旅游地产为载体，承接旗下商业、酒店、影视、百货和旅游度假业务，依托万达在地产行业的优势地位，谋划文化旅游全产业链模式。

“万达城是万达首创的文化、旅游与商业的融合模式。”王健林给万达城这样的定义。

虽然这样的模式始终遭受业界质疑，“不过是打着文化产业的幌子搞房地产。”但王健林反驳，做房地产的目的是为了做文化产业。一个文化旅游城需上百亿元，而文化产业现阶段不足以支撑如此大的现金流，所以要通过房地产得到现金流，稀释投资成本。

王健林的解释并非牵强附会，除了自营万达影城以及投资美国AMC影院外，2013年，万达还斥巨资与国际顶尖舞台艺术制作公司弗兰克·德贡娱乐集团(Franco Dragone Entertainment Group)合作，投资打造全球最高水平的舞台演艺节目——汉秀。

做法：十足“土豪范儿”

把中国文化产业做出品牌，万达坚信六个字——“大投入，大产出”。

万达要做的文化产业，不是一台戏、一部电影，而是结合文化与科技并能快速做大带来更高收益的项目。

2012年，26亿美元收购全球第二大院线集团美国AMC影院公司，并成立北京万达文化产业集团，并在当年便实现了208亿元的收入，成为全国最大的文化企业。

万达最新的工作报告披露，2013年万达文化集团收入255.2亿元，完成计划的117%，同比增长23%。其中，AMC收入完成计划的105%，净利润同比大幅增长。这在美国影院行业年平均增长只有1%情况下，实属不易。

而万达投资的文化旅游城项目也都是百亿元规模，包括被万达内部称为“头号工程”的全球投资规模最大的影视产业基地青岛东方影都总投资额高达500亿元，最新开工的无锡万达文化旅游城总投资400亿元，合肥万达文化旅游城总投资350亿元，哈尔滨万达文化旅游城总投资200亿元，最小规模的西双版纳文旅城也投资160亿元。

截至目前，万达在全国共签约12个文化旅游城项目或旅游度假区项目，其中9个项目已经全部开工，且部分项目已经建成投入运行，投资总额超过2000亿元。而这已经超过了2013年全年万达集团1866.4亿元的总收入。

如此大手笔的投入，不免遭外界对于万达风险管控的质疑，然而王健林的账不是这么算的，“大投入并不意味着大风险，在投入之前必定为充分考量、反复琢磨并对收入做出测算。而只有大投入才能支撑如此多的项目同时运行，快速地实现回报。大投入一定有大产出。”

理想：基业长青

牢牢占据国内商业地产霸主地位，总资产3800亿元，年收入1866.4亿元，万达为什么还要“自找麻烦”转型做零售做文化旅游？

打开万达集团的官方网站就能找到答案，“国际万达，百年企业”八个字在首页的醒目位置，这八个字已经成为万达企业文化的核心理念。

这解释了万达激进的投入转型并非受到外部冲击，更多的是出自企业自身需求。“万达要做百年企业，就要拥有百年企业的物质基础，房地产无法产生长期、持续、稳定的现金流，所以必须向文化旅游转型，这将成为未来万达新的支撑点和利润增长点。”王健林的梦想是将万达集团打造成为“世界级的优秀组织”，并能够使之传承下去。

一直以来，“百年企业”是众多经营者毕生追求的目标，但能够始终站在时代浪潮上并非易事。放眼全球，我们似乎能够从万达身上看到些许IBM当年的影子。成立于1911年，起步于计算制表记录类设备制造的IBM抓住了计算机发展的浪潮，先后参与大型、小型、集成电路计算机的开发，并引领数据处理行业的发展。在计算机发展的如日中天的上世纪90年代，IBM调整结构，从并购入手实现从产品到整体解决方案，从硬件到软件、服务的输出转型。纵观百年发展历程，“因时而变”贯穿公司整个发展历程，成熟的管理和把握未来社会发展的深刻洞察力让其始终屹立不倒。

居安思危，因时而变从来就是成就百年基业的关键。

在万达，这一切正在发生。



万达电商路，从赌局到合作

王健林与阿里巴巴集团董事局主席马云的亿元对赌尚在眼前，二人已从零售战场坐到了洽谈合作的会议桌旁。从对赌到合作，万达能否改变原有的竞争格局，让电商与传统零售商结合并走上互利共赢的发展之路，成为业界关注的焦点。

但无论如何，随着“万汇网”以及独立APP“万汇”正式上线，万达已然迈出电商的一大步。

不再分什么线上线下的

未来企业新形态是互融

媒体还清晰记得一年前，在2012年的中国经济年度人物颁奖盛典上，王健林与马云对赌亿元，“十年后的2022年，电商是否能够取代传统零售商，占据零售业超过50%的份额。”

只是人们大概不会想到这场被视为电商与实体商业的对决在短短一年后便作罢，取而代之的是万达与阿里巴巴的合作洽谈。王健林在马年春节后公开表示，正围绕万达的电商平台与阿里巴巴以及腾讯洽谈合作事宜。

从“赌局”到合作，王健林这样解释，“我相信十年、二十年后可能不会有单纯的电子商务公司和单纯的实体企业，二者一定可以相互融合。”

其实早在赌约之前，万达已抛出重磅计划涉足电子商务，并高薪挖角阿里巴巴技术大牛龚义涛担任万达电商总经理。

2013年9月，万达酒店及度假村专营店在淘宝天猫商城上线，并在“双11淘宝狂欢季”中推出大型优惠促销活动。



资讯解读

2013年12月，万达和支付宝方面均确认，万达影院已进入支付宝钱包公众服务平台，并实现最新的声波取票技术。

如果说以上只是万达与电商的合作试水，那“万汇网”的上线便是万达进军电商领域的处女秀。2013年12月，酝酿了近一年的万达电商平台——“万汇网”以及独立App“万汇”正式上线。

“万达的电子商务平台不是淘宝，不是腾讯，不是百度，也不是京东，而是完全结合自身特点的线上线下融为一体的O2O(Online To Offline是指将线下的商务机会与互联网结合)电子商务模式。”这是王健林给万汇网的定位，希望通过电商平台充分调动线下的资源。

万达线下资源太丰富

不做电商太浪费

万达集团2013年度工作总结报告显示，2013年万达广场总客流12.2亿人次，平均每个广场日均客流5.2万人次。上海五角场万达广场日均客流更是高达17万人次。全国142家影城的会员总数达1100万人，另外已开业的五星级和超五星级酒店51家，大歌星KTV81家，建设中的国际文化旅游区8个。

在王健林看来如此丰富的零售资源，不做电子商务“太浪费”了。



根据万汇网的官方描述，万汇网是万达广场的O2O智能电子商务平台，业务将涵盖百货、美食、影院、KTV等领域，隶属于万达集团，实时为用户提供最新的广场活动、商家资讯、商品导购、优惠折扣、电影资讯、美食团购、积分查询、礼品兑换等全方位资讯与服务。

记者在线体验了万汇网及其APP应用后发现，两者均只支持包括大连、武汉、郑州、福州在内的四地6个万达广场，并不涵盖北上广深等一线城市。

而就目前对于上海用户而言，其App应用唯一的用途是在购买万达影城电影票时较格瓦拉订票优惠5%~20%不等。

值得注意的是，在商业地产上重点布局三四线城市的万达在电商平台上也首先避开了一线城市的激烈竞争，而是选择在二、三线城市探路。然而万达同样需要面对的是，非一线城市尚未完全成熟的电商环境以及移动互联网消费用户数量的局限造成的推广速度迟缓。

互联网思维就是创新思维 每个行业都应追求

虽然万达将电商视为继商业房产、酒店、电影院线、连锁百货以及旅游度假五大业务之后的第六大业务，但并非拥有了丰富的线下资源就可以建立一个新的电商王国，万达面临的最大挑战是在传统商业地产以及零售行业的商业模式转向电商模式过程中思维方式的改变，也就是拥有时下所兴的词汇“互联网思维”。

王健林却并不这样认为，“不存在互联网思维。所谓的互联网思维其实本质就是创新思维，但创新思维并非互联网公司独有，而是每个行业都应该追求的思维方式。”

万达电商誓言要做真正O2O，王健林的一席话也不无道理。但很可惜的是，在刚刚上线不久的万汇网上，实现的主要服务功能还只局限于团购和免费线下优惠券的领取。其商户也全部为万达广场的线下商户，实物类商品在线只进行商品推荐，并不支持在线购买。

这个被外界视为万达电商雏形的平台并没有带给人们太多的惊喜和新鲜感，甚至有测评机构这样评价，“由于目前尚在内测阶段，万汇网所体现的产品和功能性并不完整。相比于其他电商平台而言，万汇网更接近万达广场的线上导购或积分平台，虽然瞄准O2O模式，但体现出线上线下的联动仅停留在表面。”

或许只因这一切刚刚开始，我们需要留给万达更多的想象空间。

万达电商瞄准大数据 会员三年要过亿

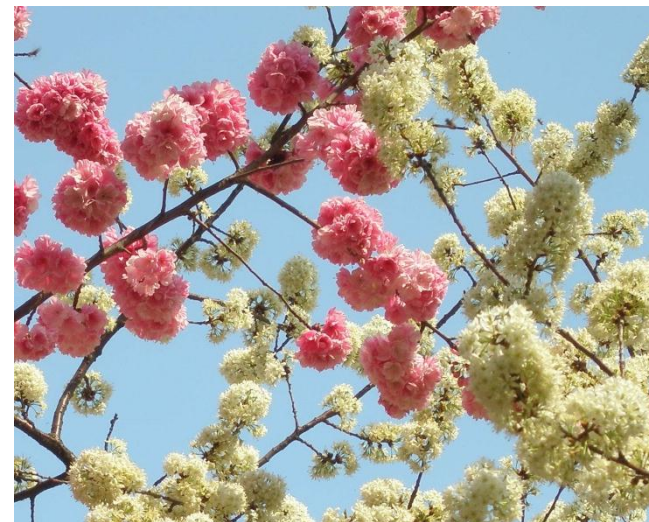
王健林很清楚目前电商行业普遍的亏损状态，可为什么还要在没有找到清晰的商业模式前进入电商行业，万达的真正目的无疑只有一个——大数据。

“大会员大数据就是电商公司最大的价值。”王健林一语道破，“2015年预计会有接近140个万达广场，一年有超过20亿人次、上百万辆车进入万达广场。”如果能通过电商平台建立会员体系，充分利用这些有效的会员资源，掌握其消费的次数、额度和喜好，万达便具备了无可比拟的优势，同时为万达下一阶段的招商和商家布局调整提供高质量的参考数据。

所以在万达集团2014年的主要工作任务中，万达电商调整投资计划，采取促销手段，以期快速扩大会员数量，要求2014年电商会员达到3000万，力争3年内万达电商会员过亿。到2020年做到4亿至5亿会员。

相比成功的电商企业，无疑万达如今拥有的资本和线下资源都远超当年的京东和天猫，但对于一家初涉互联网的实体企业而言，品牌电商的打造、会员的数以亿计、大数据技术的突破创新并非一朝一夕，万达的电商之路还很长，需要的改变远非所看到的那么简单。

正如王健林所说，“到2022年，也就是打赌期限到来的那一天，电商和实业是否会活得很好，就看谁能适应形势、勇于创新，适者生存。”



关于城镇化、房产税和长效机制

3月12日，中国房地产行业年度盛会之一“2014观点年度论坛”正式启幕。著名经济学家、中国城乡建设经济研究所所长陈淮先生的演讲题目是“城镇化、房产税与长效机制”。

陈淮：给我出的题目很大，20分钟要讲城镇化、房产税，还有长效机制，我想神仙也办不到，我只有勉为其难，而且我上台之前还有人给我写了条子，要求说说对这10年房地产调控政策的评价。

我先说说评价，这个问题不难评，首先说否定过去10年的调控和效果是不正确和片面的，在过去10年调控政策在维护国民经济稳定运行，比如说大的世界危机面前，国民经济面临通胀压力面前，维护它的稳定运行，发挥了重要的作用。在抑制需求上面，取得了明显的效果，目前的市场需求以刚性和自住性需求为主，这是大家公认的。在保障房建设上，我们迈开了实质性步伐。我们的房地产企业和市场向成熟度方面走出了很多，我们2014年坐在这里的时候注意到一个变化，在过去10年中，一开这样的论坛，大家一开头就讨论下一步还会出现什么调控政策，当一个产业的博弈对象是政策的时候，那就是还在和父母那里争自由的产业。今年议论的美国QE退出、人民币贬值，包括我们是否面临通胀、通缩、货币政策从紧从松，也包括互联网金融的挑战，二三线城市的发展，供大于求、供不应求，商业地产、文化地产等多元化。也就是说我们这个产业和开发商所考虑的对立面、博弈面已经是市场，而不是政府。我想这是我们这个产业走向成熟的一个重要标志。

但是这十年政策有没有缺陷，也并不难归纳，简单地说，第一条在于不断地强化政府权力，从2002、2003年8·31土地大限，201文件，一直到后来9070政策，加征5.5营业税，清算土地增值税等等，无一例外都在强化政府权力，依靠政府权力的结果，是事情都加到政府身上了，引起中央政府和地方政府的矛盾，开发商和政府的矛盾，开发商要想活下去，就得摆平政府，这是第一大缺陷，不断强化政府权力，政府那只闲不住的手越来越闲不住，看不见的手越来越看得见。第二条，十年的调控政策无一例外都具有明显的滞后性、被动性和主观性，没有一条是站在事前，许多一条是主动调整，而且更多的是凭主观想象。2013年年初的国五条，差不多是向市场说“数量有限、欲购从速”。第三个缺陷，高成本、低效率，9070政策突然出台，所有没有开工，哪怕批复的，全部重做规划，市场的供求结构完全被打乱，预期完全被破坏。还有清算土地增值税，这都具有很强的主观性，是违背客观规律的。第四，十年调控没有一条措施是和改革相结合的，没有一条触动利益集团和调整社会收入分配利益结构的。这就是我对过去十年的评价，没什么难评价的，这种问题没有什么挑战性。

下面回到会议主题，讲城镇化，我想这一个问题不是20分钟就能讲清楚的，但是我们大致可以归纳。我们毫无疑问，在未来10年到20年，中国的城镇化不仅是中国经济发展的重大引擎，而且是引领世界经济避免走向衰退的重要推动力。因为中国城镇化所带来的需求和中国经济的强劲增长是世界经济重要活力的组成部分之一，这已经为全世界所公认，我完全不赞成媒体热炒的一些不知道从哪儿学来的概念，什么叫崩盘？那是把股市的一些名词挪用到楼市上来了，人们拿着股票有别的用处吗？当熊市到来的时候，我们可以假定所有的持股人都会成为卖家，哪怕他花10块钱一股买的价格降到8块，他也会卖，因为他有希望从6块买回来，这是崩盘，大家只卖不买。楼市行吗？你听说广州、佛山还是哪个地方的人们说，咱们都搬到马路上住，把房子挂出来卖，等到楼价再跌了之后再买回去，之后再搬回去，有这个可能吗？所以我想这个说法是没道理的。我认为至少未来10年，中国的房地产市场仍然是全世界规模最大和增长速度最快的房地产市场。如果谁要有疑问，可以举举手。中国未来10年房地产市场仍然是世界上规模最大、增长速度最快的房地产市场，它的背景就是亿万人向城市的集中、集聚。

当然，我们的城市化人口存在着过度高估和过度低估两个方面，比如说朱会长说的，城镇人口指的是常住人口，我们2013年的宏观经济统计公报已经出来了，城镇人口是7.3亿人，达到54%，这个规模显然存在着很大程度的高估，如同朱会长和很多人反复指出的，里面有一个群体是伪城市人口，尽管他们在城市居住半年以上，被统计为城市人口，他们的学名叫“农民工”，但是我们的城镇人口还有每年低估的一个方面，因为还有一个庞大的人群，比如广州和北京，都有一个庞大的流动人口规模，没有统计在内。流动人口不是过几天就消失了，是张三走了，李四又来了，滞留在城市的人口是要加进来的。城市的马路、医疗、教育等公共设施是要为这些人服务的。因此我们的城镇化人口，城镇所容纳、承载的人口实际上还存在被严重低估的问题，这是另外一个方面。

中国的城镇化，十八届三中全会强调把人的城镇化放在第一位，这没有异议。我理解从目前我们的新型城镇化在未来一段时间首先是调整人口结构，坚决抑制大城市人口规模，发展城市群、城市卫星群、中小城镇，实现大中小城市协调发展，特别是政府工作报告中明确讲了，支持西部地区城镇化的发展，并且调整东部地区，主要是调整城镇结构的问题，也就是大中小城市协调发展的问题。坦率说，我们要想控制北、上、广、深的房价，出台国五百条也没有用，如果没有大中小城市的协调发展，缩小不同规模城市之间的发展差距，我们永远解决不了北京和广州的房价问题，刘谦也办不到，因为这个城市无论如何住不下那么多人，把全国人都住在这一屈指数可数的城市里，无论如何是住不下的。

资讯解读

我们的城镇化要和改革密切相结合，这一条已经在三中全会和中央经济工作会议、中央城镇化工作会议以及政府工作报告中都反复明确了，和土地制度的调整、和户籍制度的改革、和落实农民工的市民化问题、和福利资源的均等化覆盖、和破除垄断密切结合才行。按原有的路数走不下去。

中国的城镇化最大的经验和教训之一，就是不能离开以业兴城，中小城镇、中等规模城市的发展，最重要的是有产业支撑。没有产业增长点，没有就业机会，我们的城市化仅仅是建了一堆房子，而且这房子是没人住的。没人住的原因是因为没有足够的就业机会，不是因为房子建多了。请注意，中国的城镇房子还远远没有建够，但是在局部地区来说，和产城脱离的地方是一定要出现鬼城的。昨天有一个微访谈，有一个人举例说底特律的教训，说它是一个鬼城。希望我们在座的媒体回去告诉你的同事，别再拿底特律的例子来证明中国的鬼城，这是两码事，不要人云亦云。底特律是美国经济发展过程中保产弃城的成功案例。在20世纪上半业的时候，汽车业的发展有两条法宝，一个叫规模经济，生产40万辆肯定比生产4万辆的成本低。第二个叫聚集效应，当各种各样的汽车企业集中在一块的时候，它的配套生产能力也可以相互共享。进入21世纪之后，汽车业的发展不靠这个，第一靠全球资源配置、全球订货，所以没必要聚集在一块，第二个，趋近市场的本土化生产，在美国生产贸易壁垒太高，和中国合资就近生产是一个新的趋势。所以底特律的衰退和美国汽车业在金融危机后的迅速复苏是密切联在一块的，美国纳斯达克指数、道琼斯指数和标准普尔指数在2013年创了多少历史新高？50次。美国的微观基础，包括高科技的苹果和其它企业，也包括传统的汽车业，微观基础已经普遍的大规模改善，发达国家经济体的困境主要是政府的困境，一个是就业，一个是财政。当然美国也有弃产保城的成功案例，比如说在70年代末到80年代，美国完全放弃家电业，你听说美国有名牌家电吗？由此转型为了硅谷IT业。咱们别老在公共舆论空间释放一些让人笑话的信息。

回到城镇化的话题，城镇化是要和产城密切结合的城镇化。



返回目录



标杆企业

2014的金地和融创

杭州融创2014，专注高端精品的70亿

- ◆ 在杭拿地轨迹
- ◆ 在杭土储情况
- ◆ 2014关键词

金地2014：寻找红海中的蓝海

- ◆ 2013成绩单
- ◆ 在杭土储情况
- ◆ 2014关键词

and

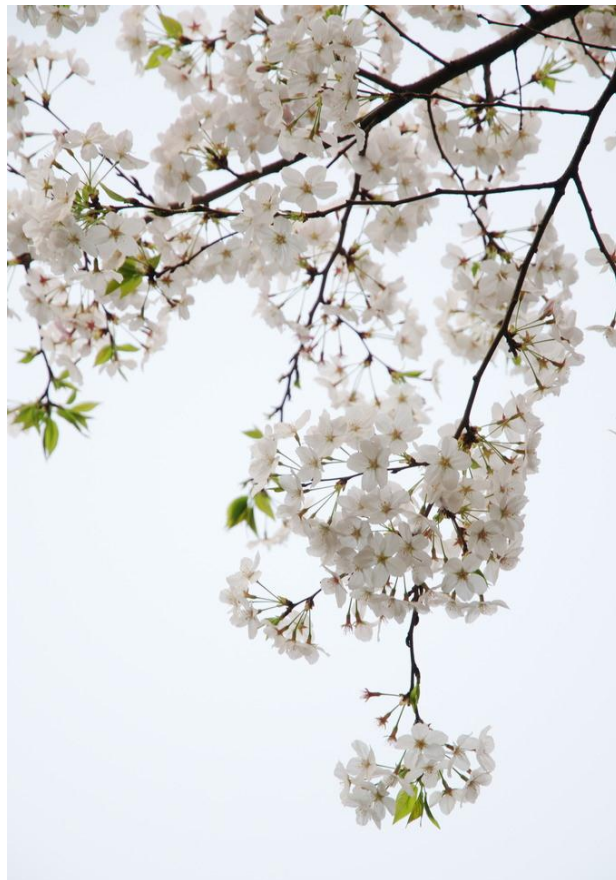
本文中的文字、图片及数据均来自网络，若与公司实际情况有所不同，敬请指正，多谢谅解！

杭州融创2014，专注高端精品的70亿

2014年1月，融创中国董事长孙宏斌在声势浩大的融创中国十周年媒体答谢会上提出“2014年融创中国的保守目标是650亿元”，而其中成立不到两年的融创杭州公司将占到70亿元的份额。

过去的十年，融创坚持“聚焦核心区域城市，打造高端精品”核心模式，深耕京津沪渝四座直辖市，并在2013年交出了547亿元的销售额，位列全国房企第11位，距离TOP10只剩一层窗户纸。

2012年6月，融创联手绿城成立融绿公司，并于同年底取得西溪融庄地块，首次进入杭州，正式确立了“四座直辖市+杭州”的新核心城市战略。继2014年1月里连取3个项目后，这座孙宏斌眼里的“准二线城市”如今坐拥八大项目，策马奔腾。



在杭拿地轨迹



标杆企业

4个在售新盘：

西溪融庄、望江府、之西湖、之江1号

4个预售新盘：

国融滨江项目、白鹭湾(暂定)、蒋村项目、富阳项目

在杭土储情况



西溪融庄

预计今年加推的4栋楼，新增160方房源



望江府

一期2013年11月首开，户型面积为89-185m²，共230多套，目前基本售罄。二期3#楼预计3月开盘，面积为139、170m²，稀缺户型限量加推，共33套。



之江1号

东区以90平米到180平米的刚需及首改产品为主，西区以250平米到400平米的独立大平层和跃层构成，今年将继续推出新房源



国融滨江项目

预计10月上旬入市销售，体量10万方左右，里面汇集了酒店式公寓、写字楼、商业三个部分。



白鹭湾(暂定)、蒋村地块

8月现场会有售楼处，9月首批房源入市，户型面积90平米、120平米、140平米和180平米。



富阳项目

预计10月首次亮相，推出小高层的跃层产品。

标杆企业



2014

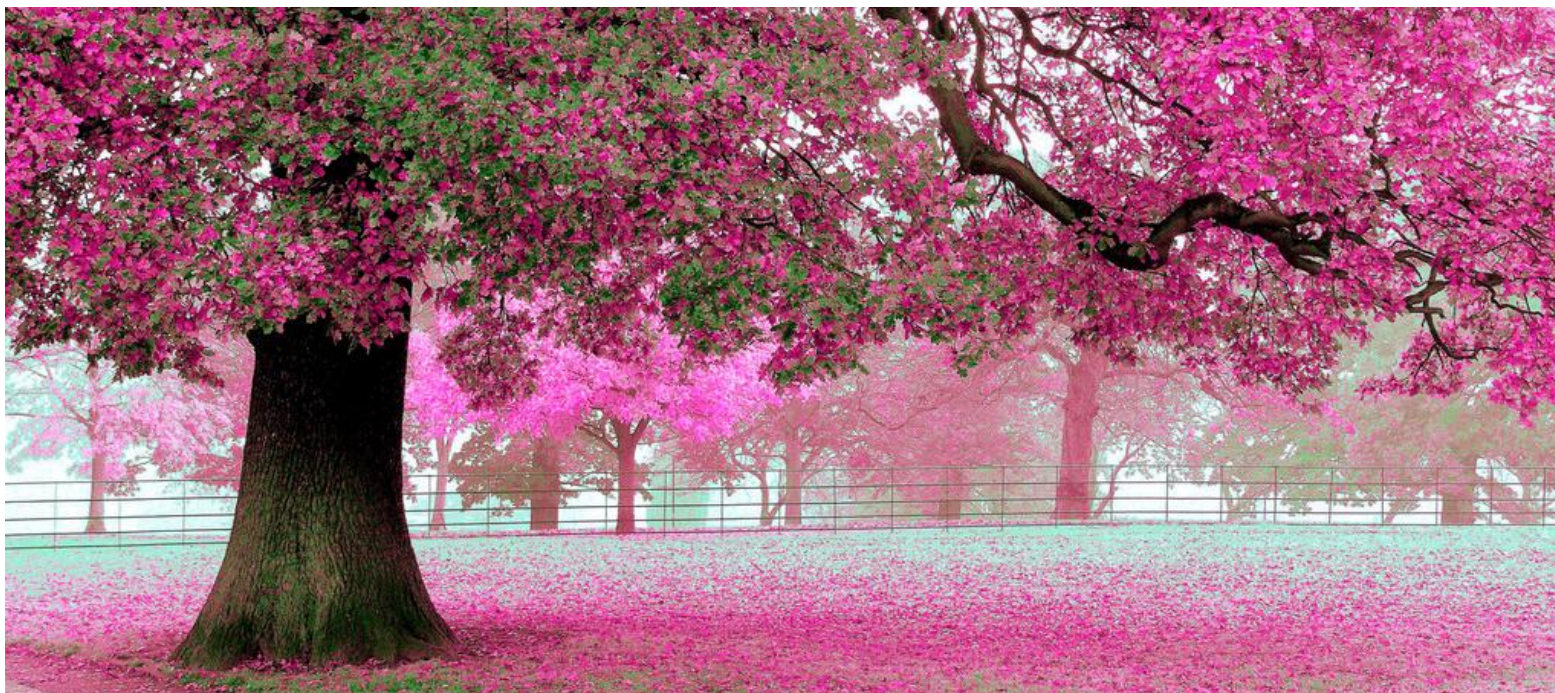
关键词



金地2014：寻找红海中的蓝海

2013年，金地杭州首个项目——金地·自在城迈过了百亿销售额的里程碑，逐渐迎来交付入住；2013年，金地·天逸以单年销售30亿的留史萧山楼市，接过了接力棒。

2014年，金地集团可售资源超过千亿货值，无疑将迎来销售额进一步释放的年份；而金地杭州也将以金地·天逸、申花里、格林格林、十方别墅、德圣中心五盘联动，合围杭州之势助力金地的2014大计划！



2013成绩单

2013年成交情况

金地·天逸：成交763套，总金额27.8亿元

金地·自在城：成交866套，总金额19亿元

2013年销售情况

东南区域公司：销售额81亿元

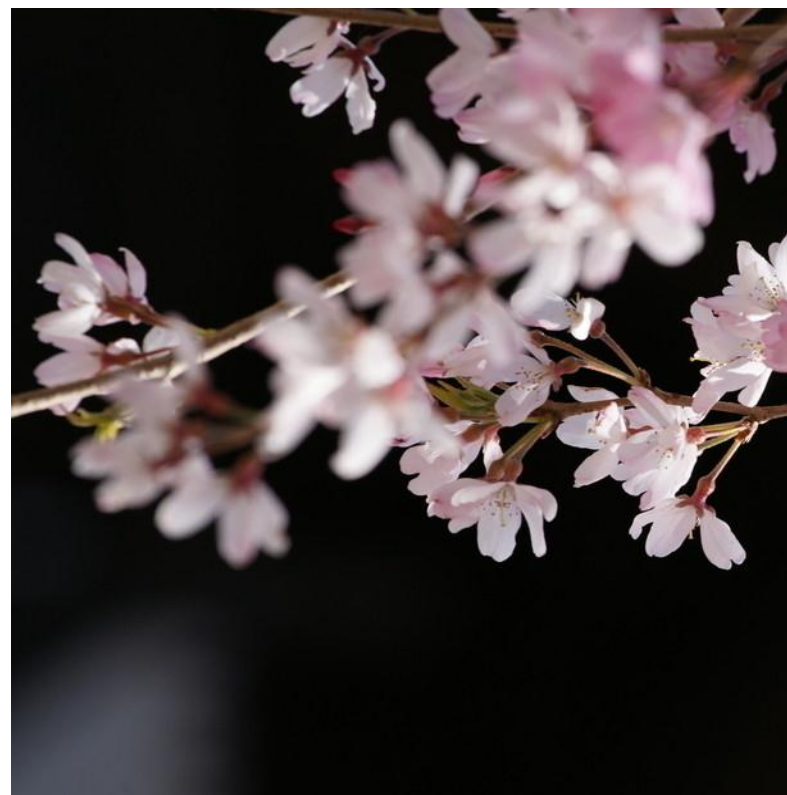
杭州市场：销售额45亿元

2013年拿地情况

杭政储出[2013]3号拱墅区：金地·申花里

杭政储出[2013]11号江干区：金地·格林格林

萧政储出[2013]46号：金地·德圣中心



土储情况

3个在售新盘：

自在城、天逸、格林格林

2个预售新盘：

申花里、德圣中心



金地格林格林

目前在售4,5号楼，户型面积70—114方。已启动滨水楼王7号楼认筹，户型面积86，115方。



金地申花里

项目将于3月底正式开盘，首批房源共102套，主要位于5#和8#，主推89方和125方。



金地德圣中心

项目预计2014年下半年上市发售

标杆企业







修·悟

每个人的成功，都不是没有道理的

楼下新开了家餐馆，由于刚刚开业还没有回头客，因此和其他餐馆相比，生意显得有些冷清。

餐馆老板身材消瘦，年龄大概在四十岁左右，操着一口浓重的外地口音。

那日，有朋友来访，彼此间相谈甚欢，不知不觉已经到了中午吃饭的时间。

我和朋友都是喜欢清静的人，见那家餐馆只有一桌客人，便推门走了进去。见到我们，老板赶紧起身招呼。

坐毕，点菜，不到一个小时的时间，一瓶白酒已经见了底。送走朋友后，我独自向楼上走去。

正要开门，发现钥匙不见了，赶紧沿路寻找，并未发现踪迹。我暗忖，或许吃饭的时候落在餐桌上了？

来不及多想，我快步奔向餐馆。

此时，餐馆里只有老板一个人。

见我回来，他赶紧放下筷子，又用最快的速度把嘴里的菜咽下去，然后问我：“是来拿钥匙吧？”不等我回答，他转身走到前台，拿起一串钥匙递到我手里。我点点头，向他表示感谢之后准备离开。然而，就在推门的一瞬间，我一下子愣住了。

老板的面前有三道菜，其中两道是我和朋友刚吃剩下的。与此同时，老板似乎也意识到了我的惊讶。

他看了看桌上的菜，又看了看我，有些不好意思起来。“这么节省啊！”

我怕他感到尴尬。

他放下筷子，掏出一根烟递给我：“我早就吃过饭了，看这几道菜你们没怎么动筷，我尝尝口味有什么不对。

忽然，我的内心里滋生出一种感动，便坐下和他攀谈起来。

闲聊中得知，他以前是做橡塑生意的，由于一次意外，企业破了产，为了还清债务，只好变卖了厂房，来到这里开了家餐馆。

“我平时在家里就比较喜欢做饭，”他说，“也没有别的手艺，只好以此解决下温饱。”

正说着，从厨房出来一个系着围裙的女人。

“这是我老婆，连累她跟我一起受苦。”老板颇有些内疚地说，他又将话锋一转，对自己的妻子说：“这位是刚才在咱家吃饭的客人。”

女人一笑，嗔怪道：“还用你介绍，人家的菜就是我端上来的，就这么会儿工夫，还能不记得。”

听她这么一说，我们三个人都笑了起来。

这时，女人看了看桌上的菜，对丈夫说：“让你端到后厨去尝，你偏不听，让人家笑话了吧？”男人挠挠头，也不反驳。

忽然，女人眼睛一亮，又说：“你还不赶紧请教一下人家，这菜哪个地方做得不好？”

女人话一落地，两个人的目光同时落到我的身上。“挺好的。”

我说，“今天点的菜多，所以……”老板又拿起筷子，夹了一块放到嘴里，咂了几下嘴，似自言自语，又像向我求证：“胡椒放得有些早了，醋也放少了……”说罢，一脸认真地看着我。

嗯，再少放些盐就更好了！”我说。

我们三个人你一言我一语，像是大夫给病人会诊。

从那天起，我格外关注起他的生意来。

几个月过去了，如今那家餐馆已经成为了整条街最火爆的店面。

一次，我又与朋友去吃饭，当我把那件事情告诉他时，朋友看着满屋的客人，深有感触地说：“每个人的成功，都不是没有道理的。”



有人看到满地泥泞，有人看到繁星璀璨

瀑布的壮观是在没有退路的时候形成的，繁星的璀璨是在黑夜到来后弥漫的。

曾有一位作家，在股票交易中损失惨重，一下跌进贫穷的深渊。从锦衣盛食到潦倒寒酸，他并没有泄气。他开始节衣缩食，勤奋写作，期望能依靠赚取的稿费偿还债务。他的朋友们为了帮助他渡过难关，组织募捐，许多人纷纷解囊，一些大公司、大财团更是不惜出巨资想雇佣他终身写广告词……他一一拒绝了这些难得的机会，把自己关在书房里，一个月、两个月，一年、两年，日复一日，年复一年，他紧咬着一个信念，随着他一本接一本轰动一时的新书问世，他很快就偿还了所有债务，建设起自己的新生活。这位作家就是享誉世界的——马克·吐温。

采访过这样一个人。一场突然而至的灾难夺走了他的父母，百万家财也随着灾难化烟而散，昔日的亲朋们都远远地避开了，他这个平日里依靠父母养尊处优的公子哥似乎只有潦倒落魄。然而，5年后，他的名字叱咤当地商界，资产超过千万。我采访他的时候，他凝重异常的说过一句话：同一扇窗口向外看，有的人看到满地泥泞，有的人看到繁星璀璨。

从山颠到崖底是什么？从繁花到冷雪是什么？从平川到绝壁是什么？变幻的人生将一些绝境横亘面前，也将品性推上验证的崖头。从古至今，由外到中，一个个传奇故事向我们揭示着一种情境：在沉浮荣辱的大关口，坚韧的人性之美最能折射出希望所在。绝境处可以粉身碎骨，绝境处可以飞珠溅玉。





悦 读

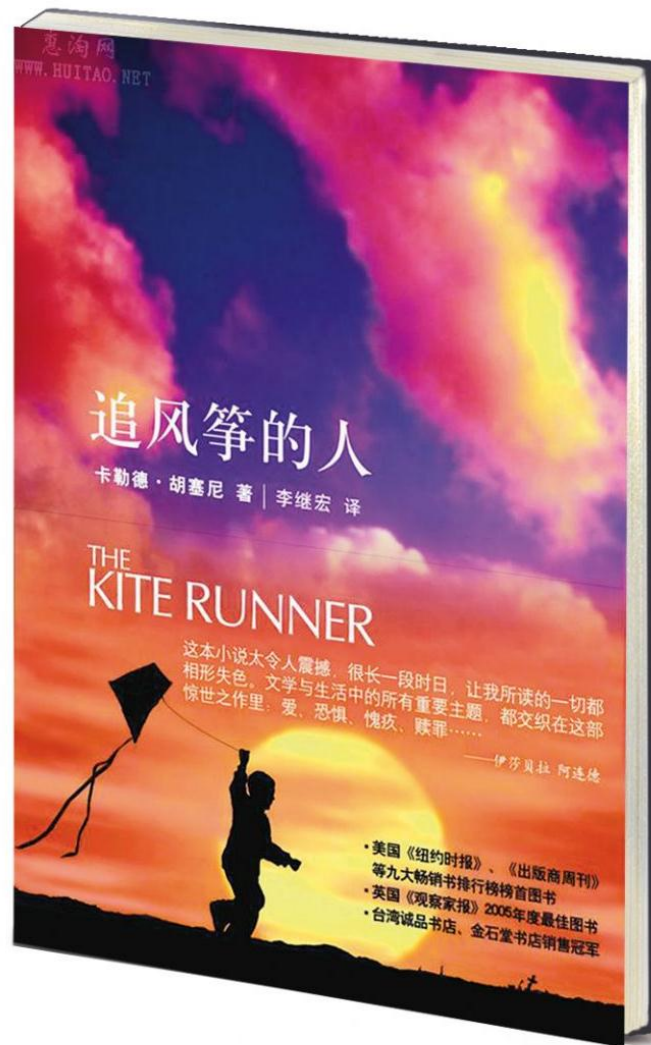
悦读

12岁的阿富汗富家少爷阿米尔与仆人哈桑情同手足。然而，在一场风筝比赛后，发生了一件悲惨不堪的事，阿米尔为自己的懦弱感到自责和痛苦，逼走了哈桑，不久，自己也跟随父亲逃往美国。

成年后的阿米尔始终无法原谅自己当年对哈桑的背叛。为了赎罪，阿米尔再度踏上睽违二十多年的故乡，希望能为不幸的好友尽最后一点心力，却发现一个惊天谎言，儿时的噩梦再度重演，阿米尔到底该如何抉择？

作者简介

- ◆ 卡勒德·胡赛尼 (Khaled Hosseini)，1965年生于喀布尔，后随父亲逃往美国。胡赛尼毕业于加州大学圣地亚哥医学系，现居加州执业。“立志拂去蒙在阿富汗普通民众面孔的尘灰，将背后灵魂的悸动展示给世人。”著有小说《追风筝的人》(The Kite Runner, 2003)、《灿烂千阳》(A Thousand Splendid Suns, 2007)、《群山回唱》(And the Mountains Echoed, 2013)。作品全球销量超过4000万册。《追风筝的人》是他的第一本小说，因书中角色刻画生动，故事情节震撼感人，出版后大获好评，获得各项新人奖，并跃居全美各大畅销排行榜，已由梦工厂改拍成电影。胡赛尼本人因小说的巨大影响力，于2006年获得联合国人道主义奖，受邀担任联合国难民署亲善大使，促进难民救援工作。





职业机会

职业机会

隽明四月重点岗位（更多职位信息请登录隽明官方网站 www.dreaming.cc 查阅）

杭州项目总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1814.html>

典当公司总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1836.html>

商管公司总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1813.html>

商管公司执行总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-812.html>

投资副总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1744.html>

物业公司副总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1410.html>

资深投资经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-526.html>

资深市场研究经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1815.html>

集团投资发展部总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1743.html>

招商经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1445.html>

项目总建筑师——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-418.html>

区域设计总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1351.html>

资深建筑设计经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-429.html>

给排水设计师——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1495.html>

机电工程经理/主管——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-723.html>

水暖工程经理/主管——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-724.html>

安装主管——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1690.html>

集团渠道负责人——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1745.html>

销售经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1446.html>

集团法务部经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1769.html>

返回目录

www.dreaming.cc



非学无以广才，非志无以成学

Dreaming · 志

因隽明才识有限，若文章观点有偏颇之处，欢迎各位批评指正。部分摘自网络及援引自他处的文章，期刊中会注明出处，旨在学习分享，不周之处，原创作者可与隽明联系。我们期待各位对期刊内容与形式提出宝贵建议，以让《Dreaming·志》走得更远，更久。