

重汽地产为我提供成长的土壤

杨斌从政界华丽转身,他说想专一做好想做的事



杨斌说,只要心态摆好了,他不怕改变。

作为低调而踏实的先行者,中国重汽集团房地产开发有限公司(以下简称重汽地产)一直将创新放在企业发展的重要位置。公司董事长杨斌来此已有6年多的时间,6年多来,他和同事们创新房地产养老新模式,开拓出新天地。他说,这是互相陪伴的6年,6年来,他用创新思维激活企业发展,企业也带给他愉悦和成就感,“我的创新之树有了成长的土壤。”

A 冒着风险搞创新

47岁,辞去公务员领导职务,转而投身商界,很多人当时难以理解。但杨斌有自己的思考,“之前虽在政府部门,但从事的工作与房地产行业密不可分,进入企业,能够更加专一地做好想做的事。”杨斌始终相信,行业不同,但道相同,做任何事离不开责任二字,只要心态摆好了,他不怕改变。这也注定他不是个甘于平庸的人。

这么多的企业缘何进入重汽地产,这与其内心理念有关。“重汽集团的企业理念是‘用人品打造精品,用精品奉献社会’。我非常认可这一理念。”杨斌说。

进入重汽地产后,杨斌继续着他的“不安分”。2013年,他创新思维,打破传统住房理念和模式,提出“两代居”居家养老新概念。这一概念的提出,

可谓引起不少争议,作为济南市场甚至整个地产行业“第一个吃螃蟹的人”,质疑远远多于赞成。

当时济南房地产市场呈现一边倒的局势,那就是几乎所有的房企都在追求简单、效益,很少深入去想造出的房子是否满足消费者实际需求。他认为“两代居”模式有社会需求,符合长远发展,而且能够有效解决家庭矛盾,有市场竞争力。

“承受很大的压力,连吃饭睡觉都在想工作的事儿。”杨斌说,当时也面临两难选择。创新还是保守?是摆在他面前的难题。即使分析的头头是道,他也知道自己承担着极大的风险,一旦创新失败,关系着个人得失,也关系着整个公司每个员工的利益。而按照传统去做,个人风险小了,企

业发展风险就大了。

“一项决策决定了企业未来长远发展,我认为要发展就一定要创新。”顶着压力,冷静判断,最终杨斌决定冒着风险做好“两代居”。他与设计师沟通自己的想法与设计,与专家不断沟通验证两代居的可行性,并亲自为“两代居”设计广告词,“彩虹湖畔两代居,创新改变生活。”

杨斌坦言,两代居刚刚推入市场时是他最煎熬的时刻,因为他所有的期待和思路要面临市场的考验。“刚开始销售,担心会不会卖不出去,销售有改善,又担心后面能不能持续。”在这种反复焦虑的过程中,皇天不负苦心人,翡翠雅郡“两代居”大获成功,即使2015年房价持续低迷的时刻,“两代居”也是一房难求。

B 创新“两代居”一房难求

创新“两代居”不是头脑一热就有的想法。这与杨斌多年的从业经验和阅历分不开。可以说,居家养老这一概念,从十年前就根植在他的脑海中,来到重汽地产后,他终于有了实践的土壤。

十年前,杨斌从《环球时报》上看到一篇文章,文章详细介绍了新加坡老人的养老模式——政府组屋,后来他还特地去看考察,“户型小而精心。”从那时开始,杨斌就在心里种下了一颗建造养老住宅的种子。居家养老的观念成熟,设计规划标准实用,给他留下了强烈印象。

现在,重汽莱蒙湖、重汽翡翠雅郡项目的设计中,都离不开杨斌之前考察来的经验。重汽翡翠雅郡项目“两代居”户型方便温馨和睦而又很好保护了

私密性,满足了两代人的生活习惯,两套房子通过公用的厨房和餐厅相连,大大提高了公共空间的价值,又降低了居住成本,满足了两代家庭更舒适地生活在一起的需求。

创新“两代居”模式后,杨斌紧随其后打造重汽莱蒙湖乐龄100全新养老模式。一家人居住在复式洋房中,上下层分开,各自拥有独立生活空间。小孩可以在附近读书,老人闲暇时可以健身、娱乐等……这里不仅建造了健康生活馆,还建立了济南市独一无二的社区。

健康餐厅引进了24小时蓝卡健康医疗服务,开设了济南老年大学莱蒙湖分校,而且把智能化养老提升到未有的高度。“所有这些都是我们独特资源”杨斌说,配套了健身房、社区洗浴中心、休闲中心、游泳池

等设施,还创新推出了40余项适老设计的精装乐龄100养老住宅组团。

为了让老年生活更加多彩,重汽地产还推出了“921彩生活养老国际化模式”,9即每年9个月中的社区养老生活。业主聆听老年大学课程,参加社团活动,随时畅游危山、黄旗山、绣源河等自然景区,每天都享受不一样的精彩。2即每年2个月中的文化养生之旅。养生海南,避暑半岛,品味江南……业主在重汽地产养老服务平台上,享受异地养老资源,体验多彩生活。1即每年1个月中的环球之旅,与世界知名养老服务品牌合作,对接国际养老机构资源,让业主们在世界范围内都能享受家一般的温暖,开启济南适老养生的全新模式。

一路有你 清泉润夏



2016年1月1日生活日报封面版。

嘉宾:杨斌

采访:张淑芬 赵路路

照片:受访者提供

人物小传

杨斌:1964年2月出生,山东济宁人,中共党员,历任槐荫区城乡房地产开发总公司总经理、槐荫区经济开发投资公司经理、槐荫区建设管理委员会正处级干部、槐荫区房产管理局局长,现任中国房地产协会常务理事,中国重汽集团房地产开发有限公司党委书记、董事长。曾荣获“2013山东地产十大金牌领军人物”、生活日报“十大最具号召地产领军人物”、2015年度十大领军人物”等荣誉称号。

2016.12.31 星期六
编辑/组版/李杰
美编/苗楠

C 养老要加入绿色环保概念

“房子不仅仅是钢筋水泥的简单堆砌,它是一个城市凝固的艺术。它不仅要解决居住需求,还应能缓解社会矛盾。”作为国有企业,杨斌要求公司既要创新发展,又要承担社会责任。“我们开发适老地产,就是为解决中国严重的老龄化问题探索路子,为社会上目前存在的养老问题寻找一个出口。”杨斌说,一开始,鲜有人相信一家企业会从民生环节考虑养老问题,他们觉得不过是打着养老的概念卖房子。

但是经过几年的发展,养老新模式逐渐得到社会认同,就连政府部门也主动上门来参观考察。“获得大家的认可,尤其是消费者的认可,我心中很高兴,这意味着我们的养老产业有了发展壮大的基础。”杨斌说,从正能量出发做一些有意义的事,是国企之担当。

有了认同,杨斌更有自信。重汽莱蒙湖和重汽翡翠郡两个项目之后,他内心活跃的因子又开始“蠢蠢欲动”,对未来企业发展有了更高更新的规划。“下一步我们要进一步优化养老产品,并推动工业地产发展。”杨斌介绍,一个全新的养老地产项目明年将在长清破土动工,他想打造出集绿色、医疗、家庭、机构等为一体的全方位养老新模式,规模更大,配套设施也更加齐全。

想要颐养天年,健康至关重要,但日益污染的环境给老年人身体健康带来极大的影响。“将养老地产与绿色相结合,改变老人居住环境,是我们的重要目标。”杨斌介绍,下一步他们将向著名地产品牌朗诗企业学习,在房地产开发中融入恒氧恒温恒湿无霾概念,打造绿色家居环境。

工业地产也是杨斌近几年一直在关注的问题。他认为,要想找到将来房地产发展规律,就要寻找集结在人们身上的“痛点”。解决痛点,才能获得认同。杨斌与人聊天时发现,在当下很多人身上都会出现同样的经历,早起坐班车去遥远的工业园上班,下午再赶车从遥远的工业园回家。这造成了资源和人们时间的巨大浪费。

杨斌有个想法,为何不能让大家住在附近,为他们建立一个集居住、娱乐、休闲、医疗、孩子上学等为一体的工业地产区呢?当然,这需要我们各个层面要创新,很重要的是营销模式要创新,要改变单一的产权模式,用会员制形式让大家不需要花太多钱就能在附近生活、消费,还能保证孩子上学读书,而且对于流动性比较大的年轻人更加具有吸引力,为什么不去实践呢?我们利用集团公司在这方面的资源优势,创造一个全新的工业地产模式,一定不会太远!”

创新,永远在路上,这是杨斌的座右铭,也是他和企业员工们一直在秉持的发展理念。明年将是进入重汽地产的第七个年头,他把企业比作自己的恋人,与之携手并进。他不担心七年之痒,他相信,与企业有着共同的理念和价值认同,只会越来越相互促进,彼此为对方提供更加肥沃的成长土壤。