

置业汇思

HUISI

2015.03

专注临港地产开发 锻造专业领域精品

盘点2014，我们一起走过

海峡新岸、京华中心营销中心盛大开放

展望2015，期待明天更美好





目录 CONTENTS



特别策划

盘点2014 我们一起走过 P1

展望2015 期待明天更美好 P2



热点聚焦

京华中心：2月14日地标级营销中心盛大开放 全城共鉴 P3

厦门首个海洋主题都市休闲新地引领时尚新升级 P4



资讯传递

龙岩京华中心：千人观影引爆岩城 P5

兆翔置业特邀集团人力部举行绩效管理培训 P6

龙岩京华中心获评“龙岩楼市最具影响力综合体项目” P6

兆翔置业举办2015年营销团队迎新春茶话会 P7



温馨置业

光荣榜 P8

主办单位



2015.03

1 深化体制机制改革，强化协同互动与管控

年内对销售体系进行了管理优化，新设经营管理部，撤销原销售部，成立销售一二三部；对公司七大工程项目部进行了重新组合，撤销新候机楼项目部、厦门本地代建项目部和异地片区项目管理部的建制。厦门商业开发项目部更名为综合项目部，收藏品中心项目部开始独立运作。

公司全面深化项目计划管理体系，梳理自代建项目进度情况，统筹编制项目总体开发计划、项目年度进度计划，全年共计完成40个项目计划编制、确定及调整工作。全面实施计划跟踪、预警分析机制，日常与专项跟踪相结合，重点把控关键节点，自代建项目总滞后天数较2013年同期下降了70%。



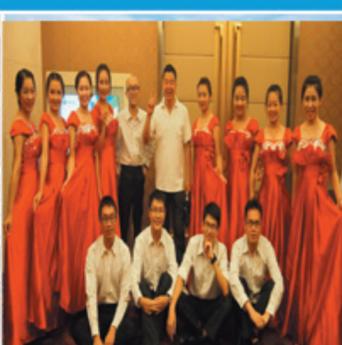
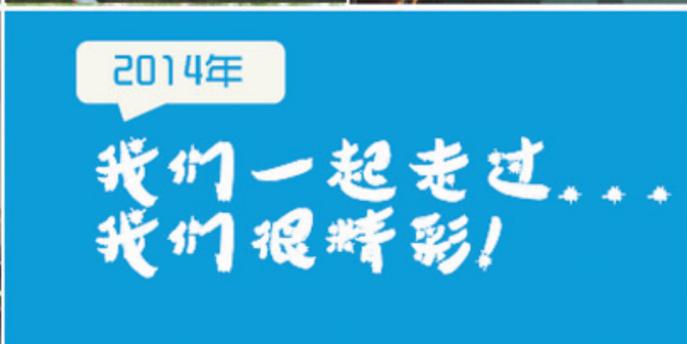
2 整合力量磨砺团队、全面推进商业地产开发业务

全年商业地产业务销售合同金额5.33亿元。其中，云泰国际B楼项目完成签约金额4367.9762万元，顺利完成2014年本项目的销售计划；06地块项目完成在建工程转让合同签订手续，项目总合同金额为2.5455亿元；05地块项目完成客户意向书签订工作，

目前项目已在产权交易中心的流程中；汽车物流中心项目共计完成合同金额

4000余万元；新青年公寓项目于2014年12月26日开盘，目前已完成签约金额2260.7575万元。

全年完成物业租赁考核收入6,320.91万元。



公司四大项目：龙岩京华中心、海峡收藏品交易中心、海峡新岸、海西电子商务园区均完成了项目的定位和招商前期筹备工作，各项目累计完成意向商家拓展344组。

全年，物业各项考核收入达到8103.46万元。

3 招标预结算及采购经济体系平台初显成效

由成本合约部负责的招标、预结算、采购等专业业务，运行一年多有效提升了决策效率。其中，招标法务平台从2013年度相关招标法务工作的逐步过渡到2014年度的全面介入、深入开展，在公司招标组织、程序保障、法务审核、纠纷处理等方面提供了有力保障，系统、条理、有序的开展了各项工作；采购平台方面，这一年开展工作的主体思路在于梳理工程采购流程，重点完成了电梯工程流程梳理工作，尝试集中采购，有效节约成本；预结算平台对变更的认定、涉及造价的初步明确、缩小分歧、协商谈判等方面作用明显，2014年办理完成结算1077份，审核金额7.30亿元，核减金额3550.15万元。

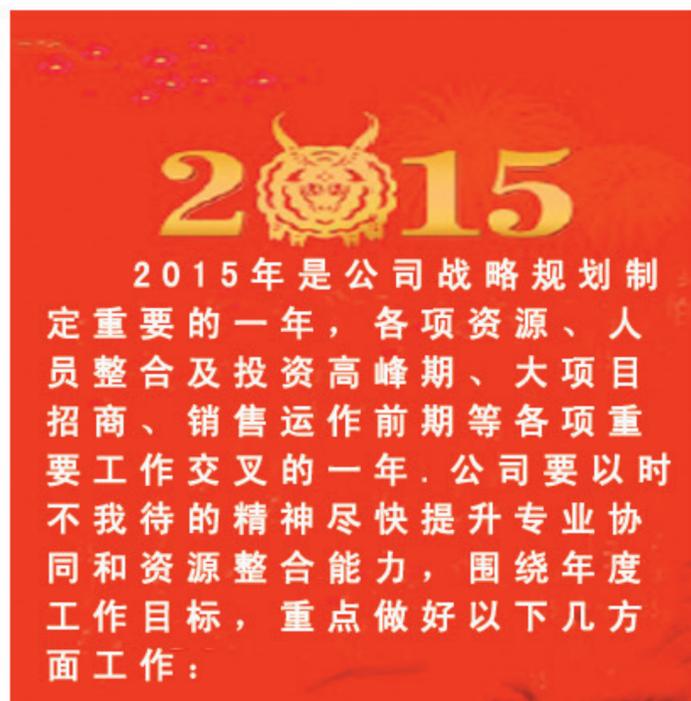


4 完善职能管理，为业务稳健发展提供支撑

海峡新岸项目营销中心内外装修进行调整和改造，使之成为项目销售楼盘展示和企业品牌展示的窗口。电子内刊《置业资讯》更名为《置业汇思》，并增强了信息实用性和可看性。组织储干参加素质拓展培训，邀请外部机构培训老师开展工程管理内训课，全年员工参训427人次，比去年增加58%。

扎实开展日常各项招投标的监管工作，形成对招标流程前期、中期、后期的全程监管机制。今年以来，我司共收到四起关于招标流程及招标结果的投诉，经我司书面回函处理的投诉，各投诉人均无再提异议。财务方面重点加强资金统筹规划管理，及时了解各项目部大额资金支付计划，使资金筹资与投资活动的金额和时间需求尽可能匹配，有效提高资金的使用效率。

(办公室 黄岑 组稿)



1 加强公司内部经营管理，提高团队凝聚力

全面推进组织架构改革，建立与市场接轨、符合公司发展的组织架构和管控模式。

与集团人力资源部形成工作小组，并引入管理咨询公司外脑，全面梳理岗位体系、薪酬体系、权责体系、绩效管理体系。

加强团队和企业文化建设。通过组织团队活动以及生日送礼物等方式，提高团队的凝聚力和员工的归属感。



2 加快商业地产开发节奏，滚动中求发展

推动在售项目去化。其中，五通旅游博览中心项目、海峡旅游大厦项目、瀚澜楼、龙岩佰翔京华中心写字楼和车位、新青年公寓将启动销售，2009Y05、2009Y06地块实现房屋使用权整体转让；4S土地之2号地块、5-1地块、5-2地块计划年内完成的销售或招商。

筹备新项目租售。龙岩佰翔京华中心项目租赁部分将跟进与主力店商家的洽谈，并达成具体的合作意向或签订合同，同时开展散铺招商洽谈动作；海峡收藏品中心项目A1、A2、A3、G1地块完成项目定位、业态规划，启动展开商家信息的收集与汇总；推进海西电子商务园区到期租户搬迁及建筑拆除工作，上半年完成项目招商方案的拟定和报批工作。

3 强化工程各环节管理，改进建设水平

分析已建产品的优缺点，剖析其建设标准，从而提取出产品特性，指导制定不同级别的产品设计标准。

继续推动全员参与以安全管理、有效防范各类生产安全事故为目的企业安全生产基础建设，结合专项活动构建长效安全风险管控机制。

4 深化完善项目计划体系，全力推动进度

逐步推进全员计划管理体系搭建工作，改善工具方法，启动实施部门计划体系，深化完善项目计划体系，力争2015年第三季度完成。

全力推进投资线盘整工作，组织投资计划编制、确定及调整，建立投资计划跟踪预警机制，力争2015年第二季度完成。

及时总结经验及教训，形成案例分析模型，2015年第四季度前要完成项目推进优秀案例整理及推广。

(办公室 黄岑 整稿)

京华中心：启航 与世界同步

——2月14日地标级营销中心盛大开放 全城共鉴

2月14日——2015年第一个情意眷眷的节日，京华中心·营销中心在全城期待中迎来了开放盛典，这是一场专属于精英领袖的世界级奢享盛宴，各界英才名流及各大主流媒体等数百位城市精英出席了本次盛宴，共同鉴证京华中心·营销中心的正式面世。

◎精英汇聚，见证地标级旗舰

当天一早，营销中心周围龙岩大道及西陂路沿线大小刀旗迎风猎猎飘扬，而比这更具蓬勃精神气的则是络绎不绝的到场嘉宾。各界精英名流纷至沓来，只为了鉴证一个共同的目标——京华中心地标级营销中心的华丽绽放。在现场工作人员的有序引领下，嘉宾们接二连三地签到入场，纷纷驻足于项目品牌墙前，交相品评、赞叹于京华中心的标杆形象和实力品质，期待这一龙岩新时代地标的震撼面世；而傲立于营销中心主入口的十米礼服迎宾女神，形象代言了项目的地标高度，无疑更让嘉宾们眼前一亮；造型别致的项目二维码魔方，则适时为嘉宾们提供了更为深入细致地了解项目详情的窗口平台；活动现场还贴心地为到场嘉宾准备了暖浓的咖啡热饮和果品，舒心逸趣中等待重头戏的启幕。

◎荣耀启章，倾筑城市精英会客厅

十点整，恢弘盛大的开放典礼伴着热情洋溢的西班牙火舞在营销中心外广场华丽启幕。



首先由兆翔临港置业副总经理洪庆祥上台致开场词，对到场嘉宾和媒体朋友表示欢迎与感谢，并隆重介绍了项目的实力背景和高端产品品质；随后项目宣传片的展映以及各业态主创人员的现场



互动解析，则将项目引领城市风尚、树立标杆形象的各个细节亮点展示得更为淋漓尽致，全场惊叹之声此起彼伏；而整个开放典礼最激动人心的莫过于营销中心的启动仪式，随着推杆的启动，京华中心的主LOGO形象在大舞台怀抱中冉冉升起，活动现场瞬间被点燃，礼花四射，乐声鼎沸，在场嘉宾纷纷翘首以见证这一历史性的时刻，掌声不绝。自此，京华中心·营销中心盛大开放，倾筑地标级城市精英会客厅，汇聚全城精英领袖，重划龙岩商业大时代！

◎四大亮点，国际级顶尖体验礼献全城

作为引领龙岩经济新风尚，树立世界级标杆形象的地标综合体项目，为匹配盛邀精英圈层的非凡品位，在圆满完成开放典礼后，盛典还特别在营销中心内场为来宾们准备了世界最顶级洋酒——蒙特伯爵皇家雅文邑高端品鉴会及诗阁男装定制体验等世界顶尖级活动体验。在现场洋溢的极光乐队高雅演奏氛围中，各界精英领袖畅快攀谈，财智交锋，商务圈层瞬时联结。京华中心营销中心——龙岩首个精英会客厅，后续还将邀请各大商业行业领袖，不定期为精英会员们举办财智分享会、私享品鉴会等圈层体验活动，搭建一个信息互通、扩大人脉关系网络、创造无限商机、资源共享以及极富互动体验的交流平台。

（摘自：龙岩KK网房产频道）

厦门首个海洋主题都市休闲新地引领时尚新升级

——集团斥资40亿倾力打造营销中心正式开放

1月10日，位于五通客运码头旁的海峡新岸营销中心正式开放，海峡新岸项目由此揭开神秘面纱。

在五星级酒店的私家沙滩迎接清晨第一缕阳光，与孩子一同在台湾观光工厂体验亲手DIY的乐趣，再奔向海西最大过境免税店享受血拼的快感。夜幕降临后，到全球海鲜自助餐厅犒赏家人的味蕾，搭乘客轮30分钟就抵达金门……在不久的将来，这完美的度假行程将在海峡新岸一站实现。

优越的一线海景。随着营销中心的开放，首先推向市场的是海峡旅游大厦和旅游博览中心两大板块。



海峡新岸由集团斥资40亿打造，位于厦门两岸金融中心片区，毗邻五缘湾商务运营中心、观音山和会展北CBD，由厦金客运码头、佰翔五通酒店、旅游博览中心、海峡旅游大厦、旅游会展中心和海洋景观平台组成。项目占地面积22万平方米，总建筑面积近50万平方米，坐拥环岛东路

◎ 创新“港湾城市园”模式 打造海洋主题都市休闲新地

海峡新岸城市综合体定位为厦门首个“海洋主题都市休闲新地”，并致力于打造成海西最大、最时尚的旅游目的地。项目以

“4+1——港、湾、城、市、园”模式，集中了甲级写字楼、商住楼、商业、五星级饭店、码头和会展等业态，将成就一座承载新海峡文化的两岸新地标。

“港”即厦金客运码头（五通码头）。据悉，五通码头三期建设工程预计2016年底完工，建成后码头可保障年旅客吞吐量达300万人次以上。

“湾”即佰翔五通酒店。佰翔五通酒店将打造成厦门唯一独家全海景五星级酒店，拥有私家沙滩，可供豪华游艇停靠。

“城”即旅游博览中心和海峡旅游大厦。旅游博览中心规划高25层，以多功能精品小型商住两用空间为主。

“市”即旅游会展中心。旅游会展中心面积近10万平方米，将引入两岸综合性旅游会展和专题性旅游会展，举办大型国际级交流盛宴，提供最具科技感的旅游互动体验。

“园”即海洋景观平台。二层景观平台既可作为桥梁连通各子项目，同时依托海景资源，构成海洋主题文化的观景活动场所。

可以说，在海峡新岸项目中，港湾为城市营造海洋风景，城市为港湾带来人文活力，将海峡新岸打造成一座承载新海峡文化的港湾之

◎ 大市场建立客源基础 超便利发挥地理优势

厦门是海西经济的领头羊，也是国内最热门的旅游城市之一，为海峡新岸提供了雄厚的客源基础。

海峡新岸的地理优势也可谓得天独厚，一方面扼守厦金航线咽喉，占据五通码头对台通行的优势资源。同时拥有涵盖有海陆空的立体交通体系，距离厦门机场7公里，火车站11公里，位于集美大桥和翔安海底隧道（连接翔安机场）之间，30分钟内可至厦门个主要区域节点，向外还可辐射至厦漳泉大区域，区位优势明显。此外，项目紧邻的五缘湾高尚住宅区被誉为厦门“富人区”，中高端消费群体拥有巨大的增长潜力。

海峡新岸城市综合体属于典型的临港商业地产。但它又不仅是一座商业综合体，更致力成为临港商业地产的新时代标杆，“海峡”意指通过“海洋文化”与国际文化相融合，“新岸”则突破台海两岸意涵，展现世界商业版图新节点的远大抱负。

（策划部 沈雅 供稿）

龙岩京华中心：千人观影引爆岩城 地标盛宴



12月20日，龙岩京华中心项目精心安排了万达影城观影专场，邀请千名岩城市民共同观看姜文贺岁大片《一步之遥》，活动现场火爆异常，人潮涌动，两大地标联袂登场的视觉盛宴撼动人心。

据悉，京华中心于2014年5月1日正式开放临时接待中心，经过一段时间的户外、网络、报纸等传统广告渠道铺垫，项目品牌知名度得到较大范围的传播，但整体市场覆盖面及影响力仍不够显著。

为了快速扩大项目产品认知度，提高项目标杆形象号召力，配合其他精准拓客渠道促进提升销售蓄客成效，从而满足拟定于2015年2月14日实行的营销中心开放市场人气条件，京华中心于12月策划开展了以“地标共鉴，一步之遥”为主题的系列全城观影造势活动。

本次观影活动包含了千人专场观影及项目分享互动赢取观影礼券等内容。首场千人专场观影影片选定《一步之遥》，该片为本年度贺岁档最受关注影片，而且部分取景龙岩经典地标——永定土楼，与京华中心具有同为龙岩时代地标的关联属性，利于项目产品及形象宣传造势，引起龙岩市场共鸣。

为结合活动造势目标顺利完成千人专场观影的影券派发，本次活动共设置了微信游戏、网络互动及路演体验互动三类抢票通道，吸引数万人关注参与活动，迅速实现项目“首席地标综合体”的市场认知扩展传播。其中，项目微信官网推出京华中心建筑拼图抢票游戏，活动期间共吸引近40000人关注参与游戏互动，拉动粉丝增长2000余人；微信官网关注分享互动吸引了2000余人参与，拉动粉丝增长上千人；龙岩KK网、福房网、蓝房网等网络平台互动活动共吸引50000余人关注参与；线下路演活动同样吸引了上千人关注参与。

12月20日千人专场观影当天，成功抢票的千名客户近乎悉数来到现场，瞬间引爆龙岩万达影城人气。通过本次活动，也让他们对龙岩的新时代综合体地标有了更清晰和更深入的了解和感受，京华中心地标魅力和魄力不容小觑！

后续，京华中心仍将延续整体观影活动调性，推出本次观影相关的微信官网及网络有奖分享互动活动，持续扩大渲染活动效果，完成造势提升项目产品影响力的目标。同时，项目还将陆续结合开展商协会等定向优质客户资源拓展活动，精准拓客，逐步实现市场预热及蓄客阶段的营销目标，为项目营销中心开放及首期开盘奠定良好的市场基础。

(策划部 林丽霞 供稿)



战略落地 绩效先行

——兆翔置业特邀集团人力部举行绩效管理培训

1月12日下午，集团公司人力资源部吴美明主讲的《绩效管理理念与实务分享》培训在汇通中心兆翔置业公司601会议室举行。

2015年作为集团战略元年，对各成员企业的经营发展均提出更高的要求及期望。兆翔置业公司深刻地认识到产业战略的有效落地，需要公司建立更符合市场化运营的组织架构，并辅之以完善的绩效管理体系。为更好地统一内部认识，公司特邀集团人力资源部对公司经营层及中层管理干部进行绩效管理知识培训。

人力部对本次培训进行了精心的准备，对目前主流绩效管理工具、方法进行针对性的介绍，并采用视频等灵活多样的形式分享了若干商业地产公司的实践案例，大大提高培训的实用性与生动性。通过培训，参训管理干部认识到绩效管理不应该只停留在以结果为导向的奖优惩劣，而更应该是一种关注过程管理的、自上而下传递并有效落实公司战略目标的工具。

人力部在培训中展现出的专业、务实的风范得到了公司经营层和参训人员的一致认可，为公司未来绩效管理体系的构建工作打下良好的基础。

(办公室 李莉 供稿)

龙岩京华中心获评“龙岩楼市最具影响力综合体项目”

1月22日，“2014福建星级地产颁奖盛典”在龙岩举行，京华中心项目被评为“2014福建龙岩楼市最具影响力综合体项目”。



据了解，京华中心项目总建筑面积超过20万 m^2 ，包括五星级酒店、超高层国际5A甲级商务办公楼和精品商业集群。其中，酒店部分高约180米，是龙岩目前规划第一高的商业建筑，建成后将成为龙岩“地标”式高楼，让城市更添前沿商业气息。

目前，京华中心办公塔楼已施工至8层梁板，酒店塔楼施工至8层满堂架，裙楼局部区域封顶。

据介绍，项目规划的写字楼与酒店预计2015年年底封顶，整个项目预计2017年完工。

(策划部 林丽霞 供稿)



兆翔置业举办2015年营销团队迎新春茶话会

2015新春来临之际，为丰富营销各部门文化生活，加强同事间的交流互动，2015年1月20日下午，兆翔置业召开了营销团队迎新春茶话会，公司副总经理洪庆祥、经营管理部、策划部、销售一部、销售二部、销售三部、招商部共40多位同仁参加了此次茶话会。



茶话会活泼有序、不拘形式、畅所欲言。首先由各部门经理通报2014年工作成绩和2015年工作展望，其中，经营管理部张宁波经理概况地介绍新成立的经营管理部作为营销团队的主要职能部门，结合公司新时期经营特点，着力健全各项目监管、协调和服务等规范化管理体系，服务好一线营销业务部门，为经营层的工作提供决策依据。接着，洪庆祥副总经理首先肯定了策划、销售、招商各部门过去一年来所取得的成绩，鼓励继续保持良好的工作态度和工作精神，并对各部门提出2015年期许。最后，洪庆祥副总经理对获得最佳营销贡献奖、最佳营销价值奖、最佳营销杰出奖、最佳营销推动奖、最佳营销创新奖的5个团队和6位优秀个人进行了内部表彰。

参加茶话会的同仁争先发言，大家对2015年营销绩效充满信心和希望，整个会场氛围热烈，令人鼓舞。同时，各部门领导、同事互致问候，共同祝愿大家在2015年营销业绩更上一层楼，为圆满完成集团交付的任务而努力。

(经营管理部 王翠玲 供稿)



光荣榜

福建兆翔临港置业有限公司 2014年度先进集体和先进个人

一、先进集体

1、先进部门（3个）

销售一部（同时推荐参与评选集团级团队贡献奖）

龙岩项目部（同时推荐参与评选集团级团队贡献奖）

成本合约部（同时推荐参与评选集团级团队贡献奖）

2、先进班组（3个）

成本合约部 招标法务组

运营管理部 计划运营组

五通项目部 五通酒店子项目部

二、先进个人

1、公司级先进（5人）

总工室 薛向晖（同时推荐参与评选集团级先进个人）

综合项目部 张辉旭（同时推荐参与评选集团级先进个人）

策划部 林丽霞

五通项目部 姚晓之

财务部 张君兰

2、部门级先进（18人）

詹文津、温峥嵘、曾海艺、谢汨、元梁造、胡宗恒、林再发、郭娟娟、王缘专、郑敏玉、林平、黄娟、陈晓燕、刘金龙、郑艺杰、吴垠伟、林伟桓、刘飞龙