

置业汇思

HUISI

2015.06

专注临港地产开发 锻造专业领域精品

公司召开“发展战略与绩效管理”研讨会

“海馨嘉源”成功转让，开创营销新模式

海峡旅游服务中心封顶大吉





目录 CONTENTS

热点聚焦

- 佰翔旗舰店--海峡旅游服务中心（佰翔五通酒店）封顶 P1
- 裴金佳市长一行调研海峡收藏品交易中心 P2
- 海峡新岸旅游博览中心SOHO样板房精彩亮相 P2
- “爱心助考，为梦护航”系列公益活动圆满落幕 P3
- 龙岩京华中心借势Iwatch首发创新营销 P3

深度观察

- “海馨嘉源”成功转让，开创营销新模式 P4
- 国家旅游博览会永久会址落户海峡新岸 P5

绩效专题

- 绩效管理咨询项目进展、启动会 P6
- 兆翔置业召开“发展战略与绩效管理”研讨会 P7
- 绩效相关知识 P8

资讯传递

- 万达借力众筹商业地产“变轻” P11

安全生产

- 公司举行市级消防安全培训讲座 P12
- 公司组织员工参加厦门市消防科技教育馆培训活动 P12

温馨置业

- 团支部活动——铁路公园踏青 P13

主办单位



2015.06

佰翔旗舰店--海峡旅游服务中心（佰翔五通酒店）封顶

6月8日，佰翔旗舰店--海峡旅游服务中心（佰翔五通酒店）顺利实现封顶。佰翔五通酒店主体土建工程于2014年2月14日开工，由福建六建集团公司施工。项目的顺利封顶是海峡旅游服务中心整体项目推进中的一个重要里程碑。



海峡旅游服务中心项目整体包含佰翔五通酒店、客运码头三期、旅游会展中心、博览中心及旅游大厦5个子项目，

将有效整合厦金客运航线、厦门国际马拉松赛、旅游会展、旅游博览及旅游服务等资源，致力于发展成为两岸旅游产业最具特色的交流平台、重要旅游目的地。佰翔五通酒店系海峡旅游服务中心整体项目中投资及规模最大、施工难度最高的子项目，其立项投资12亿元，地上建筑面积87000 m²、地下建筑面积23000 m²，定位为佰翔旗舰店，为五星级酒店，主体和装修分别由国内一流的华南理工大学建筑设计研究院和国际一流的VOA装修设计公司设计，建设规模大、精装修标准高。塔楼共623间客房并包括空中酒廊及行政餐厅；裙楼包括酒店大堂、千人宴会厅、全日制餐厅、中餐厅、健身、Spa、室内泳池、商务会议、奢侈品商场、厨房等功能区，整体功能复杂，施工难度高。

佰翔五通酒店主体土建工程在2014年2月14日开工，由于项目临海原止水帷幕失效，项目施工一开始便受到了基坑严重渗水、地下室及土方无法施工的不利影响；而主体结构施工期间，受集美国贸商城模板坍塌事故影响，省建设厅对省内在建工地的模板工程出台新的监察标准，现场大量的钢管材料在施工期间需要重新定制，严重制约工程进度。兆翔置业五通酒店项目部组织公司各部门，并邀请厦门市知名专家参与论证，确定了采用三轴搅拌桩进行止水帷幕重新施工的方案，解决了基坑止水问题；主体结构施工过程中，通过科学组织、加强过程控制以及验收的方式，督促施工方在厦门市场率先定制新钢管，按照省建设厅的新标准如期完成了本项目的高大模板施工，对后续的

主体结构按期完成奠定了基础。值得一提的是，本项目的高大支模施工受到了厦门市建设局的表扬和认可，成为一个厦门市高大模板施工的观摩项目，为此集团公司、监理及省六建均受到了厦门市建设局的公开表彰。

佰翔五通酒店封顶后，项目部将开始组织大面积的安装工程施工，而酒店精装修的施工招标也即将启动，预计精装修施工单位将在今年11月份进场，力争在2017年上半年实现佰翔旗舰店的试营业目标。



（五通项目部 姚晓之供稿）

裴金佳市长一行调研海峡收藏品交易中心



2015年6月4日厦门市市长裴金佳一行调研厦门市文化产业重点项目-海峡收藏品交易中心，在听取王倜傥董事长对项目的介绍后，他对项目的发展定位及发展方向表示认可，并在调研总结会上强调厦门要大力发展文化产业，营造国际化、市场化、法制化的营商环境和公开、透明、可操作、可预期的政策环境，推动厦门实现城市转型和产业转型。裴金佳市长说，如今文化创意产业迎来了最好的发展时机，一方面经济发展新常态为我们提供了良好的发展机遇，另一方面厦门的城市环境对文创企业具有很强的吸引力，文化创意产业的发展也符合厦门的城市定位和产业发展导向。要重视文化产业发展，这对厦门产业的持续稳定发展非常重要，也是厦门加强与台湾地区的产业合作，推动厦门城市转型和产业转型的需要。

海峡收藏品项目定位打造国内最大的收藏品交流交易中心，总占地25万 m^2 ，“三中心一酒店一广场”的布局，规划有古代艺术收藏品中心、收藏品交易中心、当代艺术收藏品中心、文化艺术酒店、海西城市文化广场，整体上形成一个规模功能齐全、具备群集效应、配套完善的收藏品市场。

海峡收藏品项目先期之作-翰澜楼预计2016年10月即可开业，一期各地块现紧锣密鼓进行方案扩初或方案报审阶段，预计2016年10月全部地块主楼结构封顶，2017年年底完成全部地块验收，2018年6月项目整体开业。
(策划部 陈婷供稿)

海峡新岸旅游博览中心SOHO样板房精彩亮相



海峡新岸旅游博览中心SOHO样板房于今日揭开神秘面纱，集团内部员工可优先到项目营销中心“尝鲜”品鉴。

据了解，旅游博览中心总建筑面积超10万平方米，拟建25层。地下1层，地上25层，地上1—4层为文化创意商场，6—25层为SOHO。其中SOHO计划于今年下半年销售。

(策划部 沈雅虹供稿)

爱心助考，为梦护航

——京华中心爱心助考系列公益活动圆满落幕

6月7日至8日，由龙岩教育局、龙岩文广新局主办，京华中心协办的龙岩市第6届爱心送考公益活动顺利举行。高考期间，共有118辆爱心车活跃在龙岩中心城区，为考生提供免费接送服务。此外，为了方便广大考生，将此次助考活动做得更全面、更完善，京华中心在高考期间于龙岩一中考点设置爱心服务站，为广大考生和陪考家长提供免费矿泉水。



京华中心（兆翔置业）此次爱心助考活动，秉承了集团热衷公益事业的传统，通过此次活动让龙岩市民了解到京华中心投身经济建设的同时也肩负起社会使命。据了解，京华中心建设伊始便积极投身到龙岩的公益事业中，斥资200万助力龙岩乡村教育事业，主要用于龙岩乡村小学教师公益培训，本次爱心助考活动也是京华中心对于公益事业的延续。通过这样的公益活动，京华中心不仅发挥其作为龙岩地标、最高建筑的榜样力量，在龙岩地产行业起到榜样、表率作用，同时也将企业的良好形象传递给市民，提升企业和京华中心项目的市场美誉度。

(策划部 姚翠萍供稿)



龙岩京华中心借势Iwatch首发创新营销



5月9日，京华中心营销中心举办APPLE全系最新产品体验会，吸引了龙岩全城目光。本次活动吸引了65组龙岩企业主及企业继承人等高端客户到场。通过此次体验会，提高了京华中心的知名度和意向客户的忠诚度。通过精英阶层的圈层口碑传播，项目在龙岩的市场美誉度得到提升。据悉，京华中心营销活动6月将陆续迎来协办“龙岩爱心送考”和国际级写字楼样板房开放活动，开盘前的京华中心力求将营销活动做足做透，为下半年推盘“铺路”。(策划部 袁之胜供稿)

“海馨嘉源”成功转让，兆翔置业开创营销新模式

2015年5月15日下午三时三十分，湖里区航空港工业与物流园内“2009Y05”地块（海馨嘉源项目）房地产在建工程转让拍卖会如期在厦门会丰拍卖行隆重举行。该项目预计于2016年下半年完工，主体为4层楼建筑，土地用途仓储物流性质，另再配套一栋9层楼建筑作为办公室，项目总建筑面积约62300平方米。项目起拍价为20890万元，万科、住宅集团、湖里国投等6家地产“大佬”参与项目竞拍。经过几十轮激烈角逐，价格一路走高，最后竞拍主要剩下万科和厦门住宅集团两家相互竞争，最终万科“惜败”，住宅集团以35600万元的成交价拿下这一标的，溢价金额逾14000万元，溢价率高达70.4%，扣除建安成本后折合楼面价约4800元/平方米，相比2010年800元/平方米的楼面地价，则相当于溢价六倍，项目的实际收益情况远超出预期。

通过业务流程梳理，提升核心专业能力，开创营销新模式

自集团在2013年下半年确定以“在建工程转让”方式进行项目销售的战略方针后，为了出色的完成集团交付的这一复杂而又艰巨的特殊任务，通过对项目工作流程的梳理，按照实际业务需要，置业公司便从销售、财务、法务、预决算、工程、总工室等部门中相应的抽调精兵强将成立起一支专门的工作小组。

工作小组以定期与不定期会议两种主要工作形式，直接由各相关部门人员参加会议讨论，避免需由部门经理授权或人员不固定造成的工作效率底下或者沟通反复等情况的出现。经过将近两年的摸爬滚打，项目转让积累了较多的意向客户并明确了主要的意向客户，同时为了更大程度的提升项目价值、吸取部分客户的意见建议，对项目方案进行了优化调整。按照项目转让工作需要，先后完成了《项目转让申请》、《资产评估报告》《项目转让董事会决议》等多个繁杂文件资料的准备，在经过耗时约5个月、两次由厦门市国资委组织的专家资产评估审核之后，同意项目《资产评估报告》以及同意项目转让的核准手续终于在2015年2月初完成，项目转让工作的第一道难关终于被克服。

工作小组再接再厉，经过多次的协调沟通，按照厦门产权交易中心的要求，完成了《项目拍卖文件资料》、《项目拍卖委托文件》、《在建工程转让合同范本》以及项目资料等几十份文件的整理，项目转让交易公告于2015年4月初正式

在厦门市产权交易中心进行公示。在共计25个工作日的转让公告期间，由于厦门自贸区已经明确正式挂牌，出现了很多前来咨询的客户，包括鸿星尔克、凯裕集团、中和众合等多家知名企业，最后报名参拍的多是地产界“大佬”，包括乔万科地产、湖里国投、住宅集团等，这也决定了拍卖现场的必然火爆。

专业化协同，提升管理的专业与效率，创造整体协同效应

集团《全员营销管理制度》在2014年确立后，该制度便切实的发挥了相应的作用，从意向客户的介绍到项目的实际过程管控，集团企划部、法务部、计财部、运标纪检以及业主单位万翔网商等多个部门都发挥了较大的作用。

该项目的运作范畴，从兆翔置业内部到集团的相关部门，实际出现了大协同与小协同两种格局，而从实际结果来看，大协同与小协调之间实现了无缝衔接，企划部与销售部门之间、集团法务与公司法务之间、计财部与公司财务之间，都做到了点对点的直接沟通，而固定的工作例会制度为相应的衔接工作起到了很好的润滑作用。如全员营销小组对意向客户的推选会议、项目转让所需集团部门协调会议、项目拍前转让的情况分析会议等一系列的会议，为项目转让工作信息传递以及问题情况分析等起到了很好的协调沟通作用，也为项目稳步向前推进打好了扎实的基础。

（销售一部 刘飞龙供稿）

国家旅游博览会永久会址落户海峡新岸

据悉，国家旅游博览会永久会址落户海峡新岸项目的旅游会展中心。

海峡新岸项目位于区五通码头片区，总占地面积22万㎡，总建筑面积约50万㎡。项目斥资约31亿元建设，以“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”“4+1——港、湾、城、市、园”模式，成就海西最大、最时尚旅游目的地，缔造厦门首个海洋主题都市休闲新地。作为承载新海峡文化的两岸新地标，未来将有效整合码头、旅游会展、旅游博览、旅游服务，成为对台重要交流平台。

海峡新岸项目的旅游会展中心，建成后将成为国家旅游博览会永久会址。旅游会展中心展区面积约3万平方米、展位1500个，可满足国内75%以上旅游博览



会的面积及展位需求。将引入大型国际级交流盛宴，提供最具科技感的旅游互动体验，擎动城市产业发展。

在旅游会展中心板块设有旅游集散中心，同步辐射海西区域。集散中心建有三级客运站，有705个停车位，将开辟至厦门火车站、汽车站等重要客流点的链接专线及至泉州、漳州、龙岩及莆田等地4A级以上（包括4A）旅游景点的旅游路线；并将建立旅客信息交流平台，供旅客发布拼车信息，提供旅游专线、自驾游换乘、包车、拼车及租车等多样化交通服务。

同时，佰翔五通酒店将建设成为一家拥有600间奢华客房、总建筑面积8.7万平方米的五星级度假酒店。它将为顾客提供具有优美亚热带滨海风光，同时还将是南中国唯一拥有私家沙滩的全海景度假酒店。

海峡新岸位于海西经济区的中心地带，建成后将充分发挥双向辐射聚散作用：大陆游客将可经这里向台湾地区辐射；台湾地区游客将可通过厦金航线抵达厦金客运码头后向大陆各地辐射。

截至目前，海峡新岸项目工程进展顺利，海峡旅游大厦已完成桩基检测和现场临设搭建，客运码头三期、旅游会展中心完成桩基施工和主体施工图审查，旅游博览中心进行地下室柱、墙施工，佰翔五通酒店塔楼主体施工至17层，部分精装修正在进行施工图设计。

预计下半年，旅游博览中心的全海景商住SOHO及海峡旅游大厦的国际甲级智能化写字楼将陆续面世，接受市场的检验。

(策划部 沈雅虹供稿)

为了建立健全适应公司发展的绩效体系，实现产业战略的有效落地，公司聘请了赛普管理咨询公司，为公司量身定制绩效考核体系。项目自4月13日启动以来，进展正常，目前已完成调研诊断、绩效体系设计框架方案，初步完成绩效指标和绩效管理手册编制。

项目进展



启动会



4月13日下午，项目启动会在汇通中心601会议室举行，公司经营层、集团企划部、人力资源部主要负责人、赛普项目组成员参加了会议。

启动会上，赛普咨询公司副总经理邓应对赛普及项目组成员进行了介绍，分享了行业内优秀的绩效考核模式及案例。赛普咨询公司本次项目经理王爱民老师介绍了项目工作方法、成果以及保障项目有效落地的措施。通过两位老师的介绍，参加启动会的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。（办公室 黄岑供稿）

研讨会

集众智 促共识

——兆翔置业召开“发展战略与绩效管理”研讨会

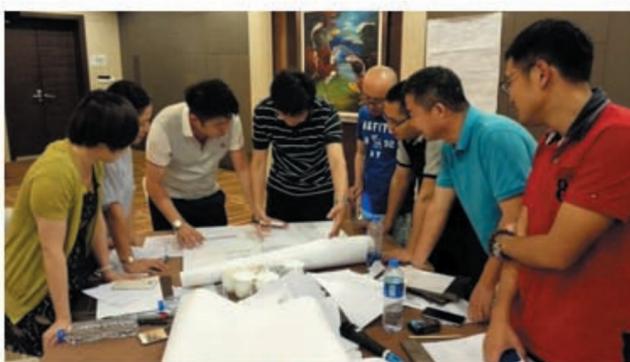
为推动绩效管理体系构建，实现战略落地，兆翔置业公司携手赛普管理咨询团队，组织公司全体中层及以上干部，于5月30—31日召开发展战略与绩效管理研讨会。

会议采用“行动学习法”，以战略发展目标为指引，以绩效指标研讨为核心，各小组结合公司战略目标，绘制战略地图，然后通过分解战略举措，按BSC的4个维度形成公司级KPI，最后结合指标库完成各部门KIP的选取设计。会议还对项目矩阵式考核方式、销售和招商体系下沉落位等问题进行了讨论。

经过多轮激烈、广泛而深入的研讨，与会人员进一步统一了认识，厘清公司管理要素，为绩效管理咨询成果有效设计及后期执行起到了重要推动作用。

兆翔置业正处于多项目、多业态、多城市发展，以及项目前期设计、拆迁清场、工程建设、招商销售全面交叉作业的快速成长期，需要以计划运营和绩效管理为绳，开展协同管控，保障运作效率和效果。经董事会审批，公司自4月13日启动绩效管理咨询项目，已完成调研诊断、绩效管理方案设计，目前已进行到公司及各部门指标选取阶段。本咨询项目得到了集团企划部和人力部的全程参与和大力支持。

(办公室 黄岑供稿)



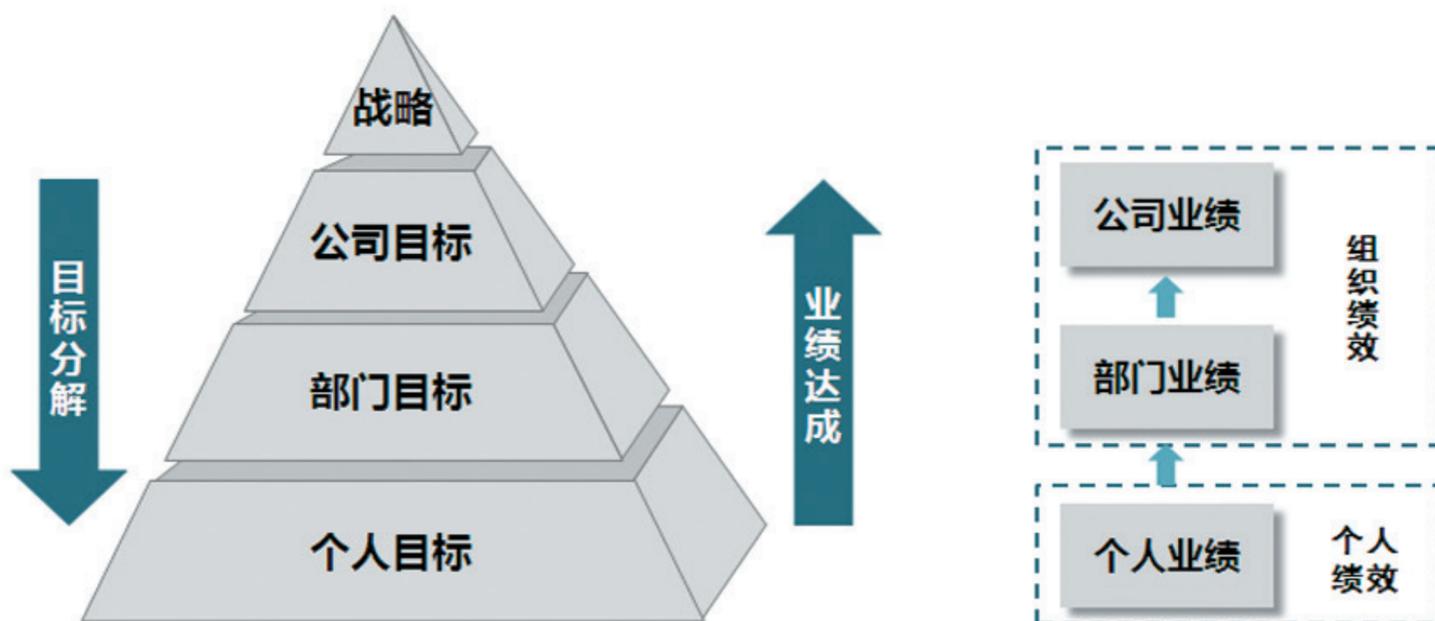
绩效知识

绩效管理的双向价值

绩效管理的价值：促进个人与组织目标达成

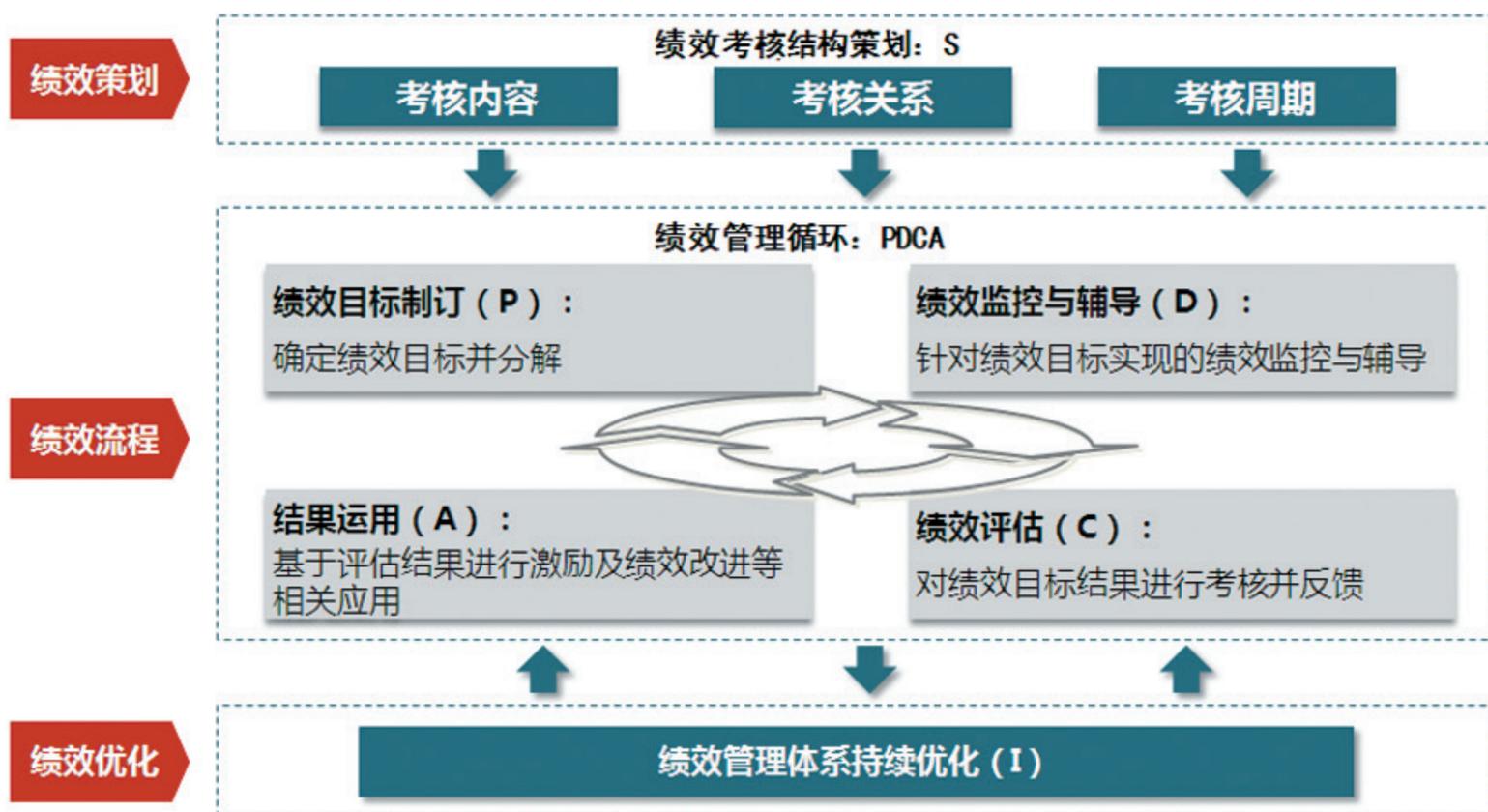
自上而下 自下而上

- 企业的战略目标，被有效地分解到各个部门和个人，个人目标与企业目标一致
- 通过员工个体的绩效持续改进，保障公司战略目标的实现和业绩的不断提升



绩效管理的PDCA循环：持续提升个人与组织绩效

绩效管理：为实现绩效目标而进行的策划、实施、检查及改进的一系列活动。



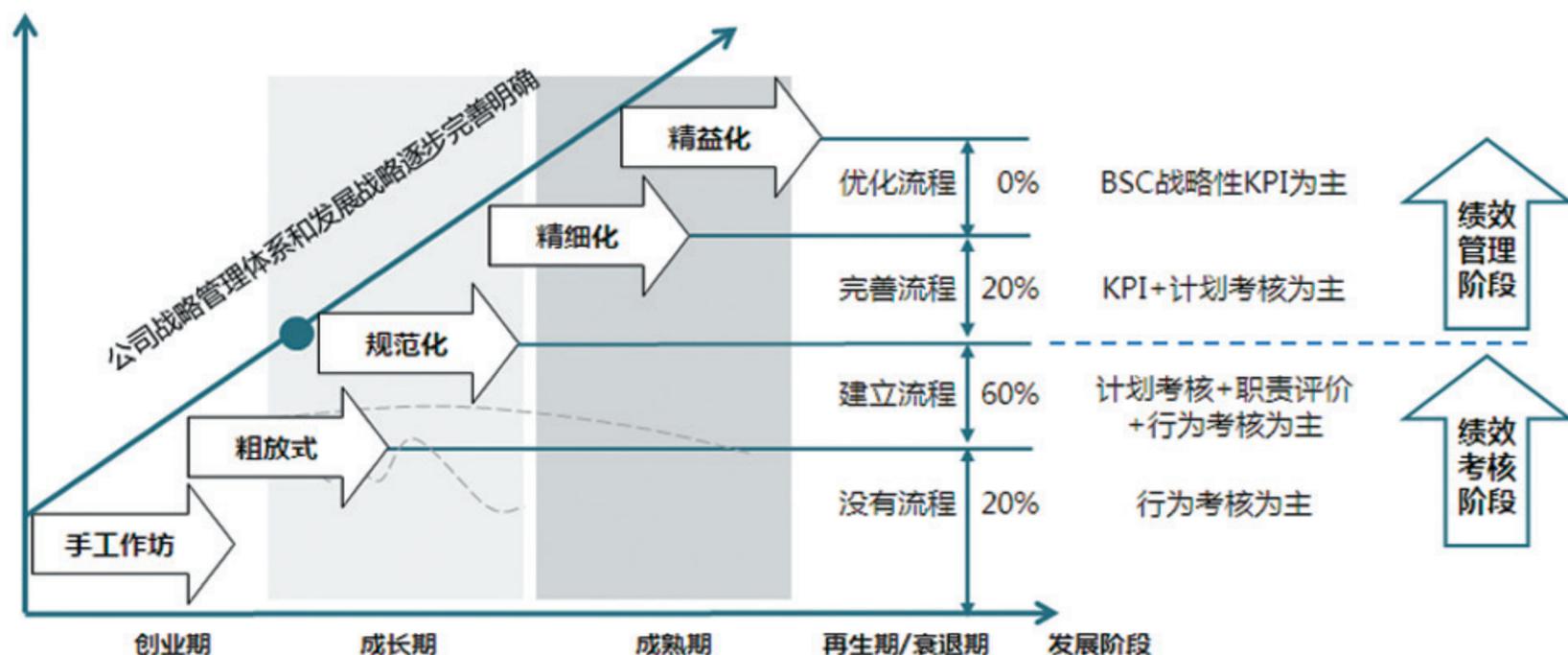
绩效知识

绩效管理体系设计的四个原则

	释义	举措（建议示例）
绩效管理原则	聚集关键原则 绩效考核只考关键性任务，而不是全面考核	1. 考核项目控制在8个以内，聚焦管理（内容方向聚焦） 2. 常规工作纳入到专项管理制度范畴，以专项制度的规定进行奖惩
	结果导向原则 只讲结果，不讲客观，以最终任务的完成情况评判绩效	1. 通过月度运营会解决部门间的相互支持与输入问题（横向达成承诺） 2. 公司外部关系影响在计划制定时确认，考核时只讲结果（外部事前关注）
	团队导向原则 将个人绩效与部门绩效、公司绩效关联，强化公司内部的团队导向，促进组织内部一致性	1. 个人绩效工资：由个人考核成绩与部门绩效考核成绩关联（纵向建立关联） 2. 个人年终奖金：由个人年度考核成绩、部门年度考核成绩与公司年度绩效三因素决定
	激励有效原则 考核成绩与薪酬的挂钩要对被考核人有激励力，建立组织绩效分享机制	1. 依薪酬激励模型建立差异化的薪酬激励机制（成果共享共担） 2. 根据年度绩效建立涨薪机制与年终奖金、组织分享奖金发放机制

不同发展阶段的企业应采用有针对性的绩效管理体系

房地产企业绩效管理需要根据组织的管理状况、组织文化及内部能力进行设计，从简单到精细，逐步由绩效考核向绩效管理过渡。



绩效知识

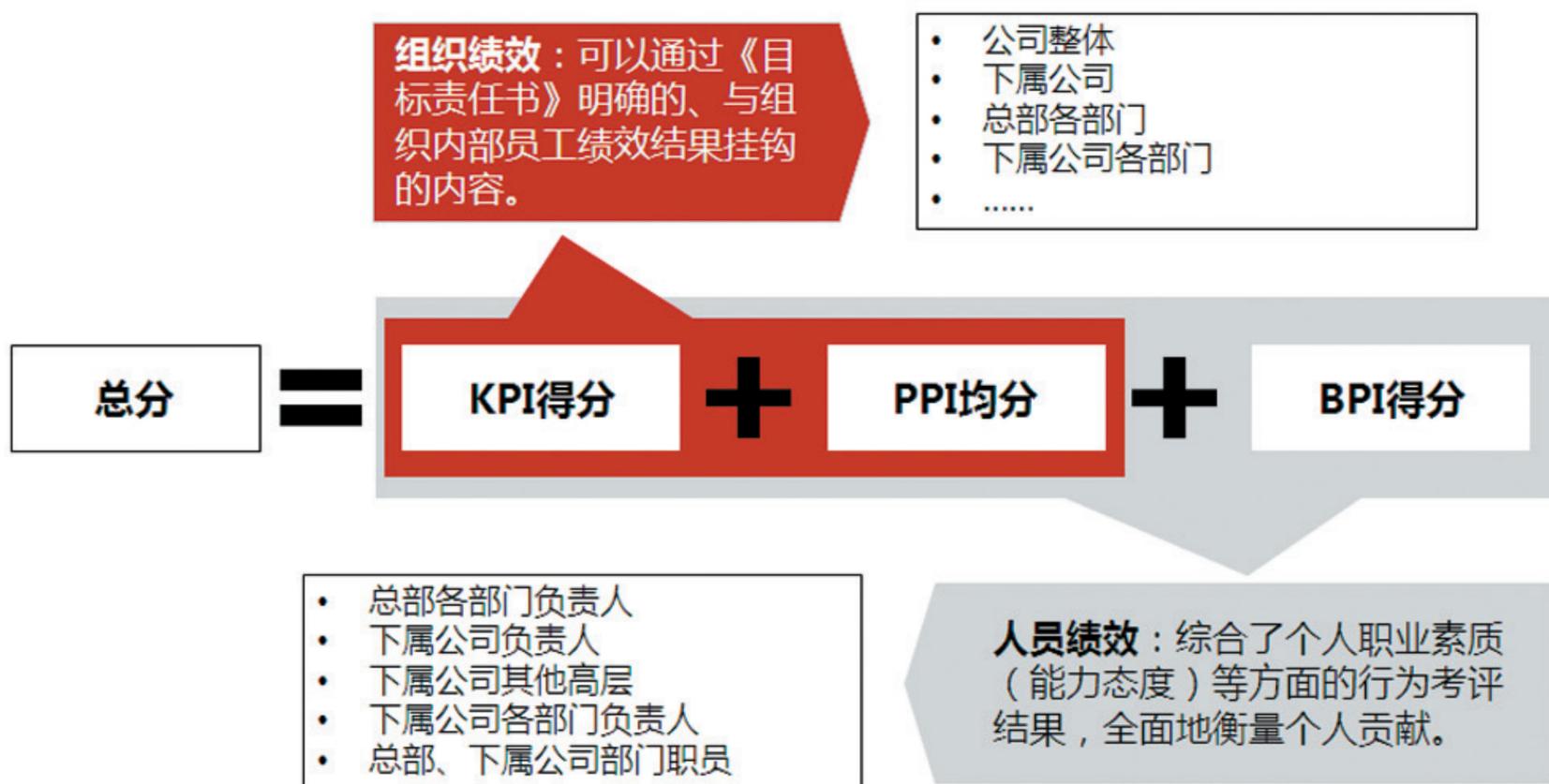
绩效考核指标体系介绍



一般考核时以业绩类指标为主，能力指标和态度指标为辅；并对不同类别的人员采用不同的考核指标体系组合。

组织绩效与个人绩效

- 区分组织绩效与个人绩效，并建立个人绩效与组织绩效的关联关系。
- 个人绩效，通常是在关联组织绩效的基础上，增加个人能力素质评价（行为评价）部分。



万达借力众筹商业地产“变轻”

【编者按】“众筹”模式最早起源于美国，采用团购+预购的形式，向网友募集项目资金。2012年12月8日美国网站Fundrise率先将众筹的概念植入房地产中，诞生了“房地产众筹”模式，我国迅速吸收引进，意图借助互联网平台实现经济新常态下的创新发展。虽然目前房地产众筹仍处于起步阶段，模式也相对简单，但国内住宅地产、商业地产均已推出不同类型的众筹产品，参与房地产众筹的房地产开发企业也已达11家。未来随着众筹产品的不断成熟，这种创新的互联网金融模式将实现互联网金融与实体经济的直接对接，真正服务于实体经济。

6月8日，由万达集团、快钱公司联手打造的万达互联网+金融业务正式落地，双方共同推出中国首个商业地产众筹项目“稳赚1号”。“稳赚1号”每份众筹金额为1000元人民币，认筹起点为1份，最高认筹1000份即100万元。根据产品介绍，募集资金将直接投向各地万达广场建设，投资人则获得这些广场的收益权，享受商铺租金和物业增值回报，预期年化收益达12%以上。

万达将“稳赚1号”形容为类REITs（房地产信托投资基金）产品，用众筹的名义来发售，实质上则是运用创新的互联网金融方式，以突破传统商业地产模式获得融资。“稳赚1号”标的为万达广场商业地产2015年新开工且在2016年开业的只租不售的国内城市商业广场项目。在快钱首页对“稳赚1号”的产品描述中，该项目期限不超过7年，众筹规模10亿元，项目众筹期为2015年6月9日至6月15日，项目成立日为2015年6月18日。预期收益率中，净物业收入分配预期年化收益6%，每年收益派发日发放，物业增值收益预期年化收益率6%，将在退出时一次性发放。

众筹被认为是万达在REITs正式推出前的代替举措。2014年底

王健林提出万达集团第四次转型的方向是轻资产服务型企业。在此之前，王健林也在不同场合强调轻资产模式对万达的意义。作为房地产标杆企业，万达的产业链几乎覆盖了整个地产链条。从物业租售、自有商业品牌、住宅、酒店、写字楼、商业物业、商业管理和运营、规划设计等，万达在地产行业形成了自己的独特模式。在商业地产领域，万达凭借订单式招商、运营和可复制的建设模式进行滚动开发，快



速成为国内商业地产老大。这种模式在早期推动着万达的迅速扩张，在与诸多商业伙伴联手的同时，万达还自己成立了院线、百货、KTV等子公司，进一步完善自身产业链。不过随着规模越来越大，万达所面临的资金瓶颈也近在眼前。

在轻资产的方式上，今年1月14日，万达商业地产与光大安石、嘉实基金、四川信托和快钱公司签署投资框架协议，4家机构拟投资240亿元人民币，建设约20余座万达广场，算是一个B2B的尝试。而此次启动的众筹，则是一种C2B

的尝试，值得一提的是，“稳赚1号”除了普通投资者，还有大量的机构投资者认筹。6月13日的快钱该产品认筹页面上，标注的“今日已售罄”，显示着该产品的受欢迎程度。

虽然有万达这个世界上最大的不动产企业之一来“背书”，但是万达在通过众筹进行轻资产转型的尝试依然引发了一些争议。“稳赚1号”给出的预期年化收益来源于租金收入和物业增值，这两种获利方式都无法做到完全确保收益。

万达预计通过众筹开发的商业体大多集中在二三线城市。业内人士表示，万达通过众筹实现“以小博大”，避免触发政策红线，有利于减轻企业资金压力，但相比机构投资者，如何保障抗风险能力更弱的个人投资者权益，还需要探讨。

文章摘自：
http://cs.fzg360.com/news/201506/56576_1.html

（财务部 张君兰供稿）

兆翔置业举行市级消防安全知识培训讲座

6月11日，根据置业公司安全生产月活动计划安排，置业公司邀请了市消防协会专业知识丰富的老师到司进行消防安全知识授课，置业公司领导、中层干部及兼职安全员总计40人参加了本次培训；本次培训采用生动的讲解方式并结合实际的消防案例分析，赢得了全场员工的热烈掌声。在与员工的互动中，纠正了很多员工在日常消防安全方面的错误认识和行为，切切实实让参训员工掌握了正确的方法，达到了本次安全培训的目的。



兆翔置业组织员工参加厦门市消防科技教育馆培训活动

5月14日，根据公司安全计划和公司领导指示，为提高公司员工应急疏散和消防安全知识技能，并结合即将到来的“安全生产月”相关活动，兆翔置业组织新进员工、部门兼职安全员及物业公司总计55人，参加了由厦门市消防科技教育馆组织的消防安全知识培训。活动中消防馆教导员运用多媒体、模型道具等向我司培训人员讲解了工作生活中存在消防安全隐患、注意事项以及出现安全事故后应采取应急措施、逃生技巧等丰富多样实用的消防知识技能。本次培训活动在全员参与模拟逃生环节后圆满结束。



(运营管理部 纪益延供稿)



团支部活动
铁路公园踏青



Happy Together
青春正能量

