

Dreaming · 志

DREAMING · 志



2015 · 1-2月合刊

[点击阅读往期](#)



羊年

吉祥



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——谢谢让我遇见你

资讯解读

- 2014地产大事件回顾
- 养老地产供需错位背后：盈利模式未清
近80家房企涌入

标杆企业

- 越秀地产



修·悟

- 该带多少行李
- 善因与善缘

悦读

- 反脆弱

职业机会

- 隽明一月重点岗位

卷首语-谢谢让我遇见你

谢谢，让我遇见你，遇见你们。

走进隽明，是缘分。我们因隽明、Dreaming.志而结缘，在这儿不期而遇。今后我将作为编者同你们相见，感谢你们，让我的生命多了一个身份。

生活在这个世界中的每一个人都具有多种身份。我们以爸妈孩子的身份来到这个世界，以中国公民的身份爱着祖国，以学生的身份走进学堂，以恋人的身份迎来生命的另一半，以员工的身份开始职场生涯，以妻子/丈夫的身份走向婚姻的殿堂，以父母的身份迎接自己的孩子，以上级的身份教导下属，以祖辈的身份共享天伦之乐，最终我们会化为世界的尘埃，随风飘散，终了，你还是你自己。

大概你的每个身份都只能陪你走过半生，或许更短，自始至终只有“你”这个最自我的身份伴你一生。一切刚开始时我们绝不会想到终了的事情，大概路走到大半了我们才开始意识到快要结束了。一晃眼一年已过，作为中国人的我们才刚准备迎接2015年。回首走过的一年，你是否还记得曾信誓旦旦说要来一场说走就走的旅行，是否还记得曾经定下的健身计划、学习计划，是否还记得曾答应自己多关心父母和孩子，不知你是否已经完成了你的计划与心愿。生活如潮起潮落的大海，总是追赶着我们往前走，它从我们身边



带走一些重要的东西，然后留下一堆废墟待你去整理；它总是深不可测，颇多意外，却也总是让我们感到幸福和快乐。

感谢每一个结束，让我们能够理清自己，能够给自己一个新生，以另一种方式重新开始。

不管生活中还是市场中都充满着意外和不安，而人类的情感总是趋向于安全感与稳定，《反脆弱——从无序中受益》中所说世界有太多的随机性与不确定性，相遇的起始与终结的缘来缘尽也向来扑朔迷离，突如其来的冲击会让人猝不及防，应对是一种心态更是一种能力。市场如人生，无时无刻不在变化。养老与地产的牵手似乎已成趋势。在瞬息万变之中，如何好好把握住机会是企业发展的重要一步。

我相信相遇便是一种缘分，我愿意扮演好我的每一个角色，尽心尽力，不知道你是否也能够完美诠释你的每个身份。感谢遇见你，不管相陪着走了多远的路，不管是善还是恶，都要好好体会路途中的各种心情，不管是喜悦、激动还是困苦、难过，都会珍惜。年关将至，隽明在这祝您美好繁荣！

暮生 Zora

2015.2.5



资讯解读

2014地产大事件回顾

限购松绑：就请给我多一点点时间，再多一点点问候！



6月27日，在呼市成为全国首个正式发文放开限购的城市后，全国各地的二三线城市顿时揭竿而起，前赴后继。直至今日，只剩下北上广深和一个三亚人在坚守。

我们已经接受“钞票奉献给资本家，权利奉献给政治家”，我们的理想被现实蚕食，我们的女票被大叔拐走，如果一线松绑限购了，那这个操蛋的世界还准备那什么奉献给我们？

广厦千万间是他们的，我们什么都没有。也许一线城市放开限购时，也就是屌丝们逃离返乡之时。就请你给我多一点点时间，再多一点点奢望，不要一切都带走。

潘石屹：可惜不是你，陪我到最后，任志强退休当作家。



10月21日，任志强“好基友”潘石屹连发微博，宣布任志强即将退休的消息。次日一大早，任志强便召开媒体见面会表示他将“退而不休”并表示“准备改行弄点学术研究，当个啥作家。”

这时若是有人想用“成千上万个门口，总有一个人要先走”去安慰小潘，那恭喜你，你可能想多了。也许你只知道天下无不散之筵席，却疏忽了所谓筵席除了在桌上，也在人心里。对于他俩来说，基情恒久远，而大炮死不休。

只是对于惺惺相惜的两人来说，叶的离开是否也会让风咏出一句“可惜不是你，陪我到最后”的冗长叹息？

2014地产大事件回顾

互联网思维：心中有江山的人又岂能快意潇洒？



2014年是房地产拥抱互联网的元年，地产媒体也开始于电商搭界。从年初万科到腾讯、阿里、小米考察后对互联网思维的思考，到雷军投资了青年公寓，“互联网思维”是2014年的房地产行业被提到最多的词。

动荡的年代里，心中有江山的人又岂能快意潇洒？不奋力成为弄潮儿，就只能成为随波逐流的浪花。在互联网思维大行其道的背景下，黄金时代已过度到白银时代。有的人顺势而为，有的人逆流而上。因为心里有万里江山，脑中有互联思维，所以我们不能停止折腾。

2014中介混战：谁甘心就这样彼此无挂也无牵。



无论是深圳四大中介联合抗议搜房网的涨价行为，还是六大代理商联合抵制Q房网·世华地产，中介和代理表达的似乎都是一种“苟富贵，勿相忘”、有钱大家一起挣的想法。

而有朝一日你觉得自己翅膀硬了，想要单飞想要吃独食了，才发现一路走来，谁也无法轻易地就无挂也无牵，你们早已藕断丝连。整个行业就是一个巨大的屋檐，而人在屋檐下，少有不低头。



2014地产大事件回顾

肖莉：我真的决定离开——万科肖莉辞职加盟房多多



从此在世人口中，她便不再是那个万科高级副总，而是“从万科跳槽到房多多的那个人”。这次是她真的决定离开，却不失因为身后是那个许久不变的悲哀。

人生没有几个20年，所以或许不是万科不够好，而是O2O的画面太美，这次肖莉选择了进而折花，而不是退而守成。

这次到不像是地产在拥抱互联网，更像是互联网成功上位而地产杯抛弃的宫变剧。

宋卫平：怪你过分美丽，怪我过分着迷，融绿宫斗。



融绿的宫斗成功的在这个多事之秋脱颖而出，可謂是地产界的甄嬛传。其百转千回、山重水复的狗血剧情也算是吊足了观众们的胃口。

双方从惺惺相惜到心存芥蒂，再到相互反目，这出年内最重要的商业大戏终于落下帷幕。但孙宏斌有些话或许不吐不快：“有一种爱叫做放手，老宋，该放手时就放手。”

至于宋卫平到底怎么想的我们不得而知，但为心底挥之不去的情怀，又或者还有更多，他愿堵上这次出尔反尔之名。未了，怪只怪绿城过分美丽，而宋过分着迷。



2014地产大事件回顾

近年来最大幅度的降息：神啊救救我吧，最近没钱花了。



人在做，天在看。那么问题来了，如果天看不下去了会怎样？好在这次它是开了一个口子，投了一块馅饼，然后中国人都知道央妈开闸降息了。

存贷利率降低了，短期内能极大提升市场信心，但也代表着经济开始走下行通道。并且降息并不会改变房地产市场基本面，也不会真正降低房地产成本，也就是说降息并没有帮所有人解决困难，降息只是对症下药而非大赦天下。

天，妒英才，不渡苍生。



不动产登记：天青色等烟雨，而我在登记。



想一想这画面你是不是也醉了？但你醉没醉不打紧，重点是李克强总理已经签署第656号国务院令，《不动产登记暂行条例》自2015年3月1日起正式施行。这样一来，那些个手多房的“房叔房姐”们可能都没心思买醉了。原来树大必招风，油多也坏菜。

由于不动产登记实际是为将来的房产税开征、个人不动产信息查询、甚至是为“以房反腐”做前期准备工作，所以在天青色等烟雨时，有些人怕是脸青色等登记了。

2014地产大事件回顾

“腾百万”：向前向前向前，我们的队伍向太阳。



王健林的电商之路始于2012年，单枪匹马干了一阵后，终与百度、腾讯携手全力发展O2O电子商务模式。而万达上市交易首日股价即出现下跌，王健林也没能对马首富实现反超，万达终究还是路漫漫其修远兮。

只是我们见惯了强强联手的大佬，却鲜见那劫富济贫的大侠。只因“腾百万”在自发的奋力向前，哪怕只是以谈资的身份在舞台中央。与其说世界欠我们一份安好，不然说我们欠自己一份救赎。



中国时隔两年再次全面降息



时隔两年之后，中国今日再次实施全面、非对称性降息，一年期贷款基准利率和存款基准利率分别下调0.4个百分点和0.25个百分点，同时，存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。

专家表示，当前中国经济面临较大下行压力，实体经济面临融资难、融资贵难题，此次全面、非对称性降息有助于降低企业融资成本，缓解企业融资贵困境，同时也将减轻“月供族”还贷压力，刺激楼市回暖，进而稳定经济增长。

2014地产大事件回顾

绿地与万科老大之争

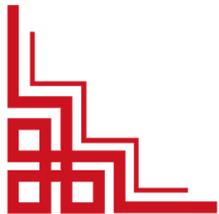


自2005年以来，万科在全国房企销售金额第一的王座上一坐就是9年，成为独霸中国房地产江湖的王者。期间虽有后来者想超越、终结万科的王者地位，但最终笑到最后的还是万科，追赶者神话破灭。

多年身居宝座，养成了万科睥睨天下的脾气。有万科内部人士称，这么多年来，每年都有房企称要超越万科，结果每年只是“放空炮”，万科的王座这么多年来一直坐得稳稳的。

2014年，万科的王者地位终于遭遇强敌挑战。在今年前十一个月的较量中，去年的“榜眼”绿地略压万科一头。亿翰智库公布的数据显示，绿地前十一个月的销售金额比万科多了7亿元。

但这只是今年前十一个月的数据，离全年销售“王座”的争夺还有最后一个月的时间，还有最后1公里的竞争。在最后1公里的竞争里，是万科成功翻盘维护王者宝座，还是绿地力压万科成为新科王者？这是2014年中国楼市最后的焦点。



养老地产供需错位背后：盈利模式未清 近80家房企涌入

亿万老人背后的“隐形刚需”，这几年已成为各路资本垂涎的全新领域。

谁都无法否认，这里潜藏着一个庞大的市场蛋糕。2013年底，我国60岁及以上老年人口已突破2亿人，这当中蕴含的养老商机已达到4万亿元。在过渡到重度老龄化的2050年，超过60岁的老年人口将达到4.8亿，接近欧盟28个成员国目前的人口总量，养老商机也增长至17万亿元，几乎是2013年中国GDP的三分之一。

在这个被称之为“银发经济”的产业链条中，除了保健、医药等产业外，养老地产、老龄金融等亦成为“兵家必争”之地。据时代周报记者粗略统计，目前已有保利、万科、龙湖、华润等近80家品牌房企进军养老地产。

“蛋糕”诱人，但对于目前还缺乏明确盈利模式的养老地产来讲，若真想品味出其中的“甘甜”，却还需迈过几重“大山”。

万亿市场下的“蛋糕”分食

人口老龄化的加剧和养老服务需求的日益增长，正将国内养老产业带进前所未有的历史机遇期。

中国老龄问题全国委员会和中国社科院的数据显示，2013年底，我国60岁及以上老年人口已突破2亿人。随后20年，我国将年均增加1000万老年人口，到本世纪中叶将迎来老龄化高峰，老年人口预计达4.87亿。

赡养压力空前。据中国人口统计数据显示，2010年中国老年赡养比约为8:1，2020年全面建成小康社会时的比例将迅速降为5:1，2030年为3.5:1；2050年这个数字会飙升至2:1。



“国内多年贯彻计划生育政策，家庭出现单独或者双独的几率非常高，这对于养老服务行业的需求凸显出来。”亚豪机构总监郭毅对时代周报记者说。现实确已如此，在民政部的统计中，2010年我国老年人口消费规模超过1.4万亿，预计到2050年将达到17万亿元。

几乎所有房企都在密切关注并研究这个领域，包括保利、万科、绿城、绿地、富力等龙头房企近年来均抛出了养老地产发展计划。据中国指数研究院的统计，目前全国已经有超过80家房企进入养老地产领域，而公开信息披露的养老地产项目也已超过百个。

事实上，房企的热情高涨并非一厢情愿，国家在政策层面大力推动已经成为养老地产概念升温的重要动因。

2013年9月，国务院印发《关于加快发展养老服务业的若干意见》(以下简称“35号文”)，表明养老产业作为新兴朝阳产业，逐渐成为“调结构、惠民生、促升级”的重要力量。

2014年6月，国土部与民政部、财政部、住建部等国务院四部门联合下发《关于推进城镇养老服务设施建设工作的通知》(以下简称“通知”)，要求将养老服务、相关设施建设纳入社会发展规划、土地利用总体规划和相关城乡规划。

日前，由北京市规划委编制的《社区养老服务设施设计标准》中规定，新建社区级建设项目必须配建不少于800平方米的社区养老服务用房和不少于150平方米的室外活动场地的规定。

运营难题考验企业耐力

分食者众多，有所作为的则寥寥。能提供样本借鉴的，尚仅有保利、绿城、亲和源等为数不多的房企。

现实很骨感，马拉松式投入正考验着保利在内的每个涉足养老地产企业的耐力。

时代周报记者调研时发现，这个看上去很美的行业，出现了这样的“怪现状”：公立养老院一床难求，私立养老机构却因入住率偏低而步履艰难，甚至已经有公司决定放弃。

去年4月，北京长青国际老年公寓有限公司八成股权被挂牌出售。该公司为北京城建与中国红十字基金会所有。其开发的项目有北京曜阳国际老年公寓。2012年北京长青亏损5042.7万元，2013年亏损4926.1万元。这只是国内养老机构亏损的一个缩影。北京欧英明德养老产业咨询有限公司副总经理邱浩浩告诉时代周报记者，能够盈利的民办养老机构，在全国范围内占比都比较低。

“在各路资本疯狂涌进的当下，养老地产的运营、盈利模式却尚未找到合适出口，”中国老龄产业协会理事乌丹星表示，国内很多的养老地产存在同质化问题，在内容上有缺陷，现在地产虽然冲在养老产业前面，但后续问题和困境也很显著，比如缺政策、缺资金、缺运营、缺盈利模式以及缺供需吻合政策人才等。

时代周报记者走访了北京周边几个养老地产项目，这些项目目前还是以普通住宅销售为主。以北京昌平区的太阳城项目为例，在这个占地高达42公顷的庞然大盘里，养老房源所占比例仅仅一成有余。“事实上，很多开发商的养老型项目更多的是一个噱头，为了销售型项目增加卖点。”全联房地产商会副会长张雪舟告诉时代周报记者。

放眼全国，时代周报记者梳理后发现，尽管市场里已出现学院式、会员制、社区物业、保姆式等繁多的养老地产内容，但大家都还在“试水”，还没有哪家企业敢拍胸脯说，已找到服务与盈利间的支点。无论是会员制、出售为主，还是租售并举的方式，都显得“后劲不足”，现金流、后续服务等成为困扰养老地产盈利模式的核心议题。

“目前养老地产市场需求尚未完全打开，而养老地产前期投入大、运营周期长、人工成本高，加上入住者支付能力有限，目前行业盈利状况一般。”中投顾问高级研究员郑宇洁如是告诉时代周报记者。

被高估的高端需求

一个明显的现象，国内企业在进入养老产业时不约而同地选择了“高端”，月均支出动辄上万。同样以太阳城项目为例，据时代周报记者了解，太阳城养老公寓采用会员制，分别为5、10、15及20年会员，最低的单间租金价格是20万元起，为五年的房租，一次性付清入住。



“从2012年3月就开始预订了，咱们这边有120个房间，目前还剩40多个。”太阳城工作人员告诉时代周报记者，目前楼梯还处于施工状态，大概今年7月才能入住。附近居民却向时代周报记者透露，“建了两年多都没建好，人也不多，据说是资金问题才拖到现在。”

与太阳城类似的项目还有位于亦庄的远洋椿萱茂。据了解，作为中美合作的首家高端养老公寓，椿萱茂成立于2013年8月，由远洋地产、投资商CPM、美国最大的养老运营商之一Emeritus合作开发运营，共有81个床位。其工作人员向时代周报记者透露，该项目目前仅预订出35个床位。

在有着欧美各国养老行业多年研究经验的清华大学博士王勤看来，目前，高端的人群需求被高估，而90%以上的中等收入人群被忽略。这是很多运营商无法盈利的一个重要原因。真正要做养老的企业，目前还在不断试错的过程当中。养老产业要迎来大发展，从人口的计算上，有5-10年的过渡期，眼下这个行业已有很多重复投资。

“能盈利的机构的共同点有：设施设置不是大而全，而是能灵活利用空间；服务专业，不是人海战术，而是有专业团队，这是很重要的。”王勤说，人才不足，对养老行业服务属性认识不足，是目前房企遇到的大问题之一。

事实上，有投资机构做过调研，中国家庭年收入超过150万的老年人口为1020万，也就是说，仅5.1%的老年人可以“满足”这种高端定位。

这是一种矛盾存在。“现在政府并没有一个相应的养老服务的保障措施，也没有这方面的补贴。开发商如果想不赔钱，只能选择高端。”在郭毅看来，现在养老需求确实存在，但是更多的是中低端的。开发商一窝蜂去开发高端项目，那只能形成一种供需错位。



标杆企业

越秀地产

- 公司简介
- 经营理念
- 发展历程
- 领导人介绍
- 企业文化理念
- 经营战略
- 地产项目分布
- 公司组织结构
- 企业排名
- 人力资源战略

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！

公司简介

越秀地产股份有限公司创立于1983年，是广州成立时间最早、实力雄厚的大型综合性房地产开发企业，于1992年12月在香港上市（0123.HK），主营业务为房地产开发、经营及管理，业务发展以广州为依托、以珠三角为核心、以长三角和环渤海及中部地区为重点，越秀地产的主要股东广州越秀集团有限公司是隶属广州市人民政府国有资产监督管理委员会管理的国有企业。

越秀地产在广州设立中国大陆业务主体（总部13个部门），旗下拥有19家行业配套完善并居于专业领先地位的全资子公司，涵盖建筑设计、建筑咨询及监理、中介、物业管理、商务酒店等房地产产业链多个环节于一体，住宅开发与商业地产运营并重的综合性房地产发展商。历年开发项目逾百个，销售面积超过千万平方米，涵盖住宅、写字楼、商业、酒店等多种业务类型，并成功打造了广州新城市名片、世界十大超高层建筑之一、楼高432米的广州国际金融中心。

目前，越秀地产总资产近1000亿元人民币，拥有的在建项目及未开发土地储备总建筑面积超过1500万平方米，历年开发商住小区（项目）逾百个。越秀地产业务由广州大本营拓展到12个城市（包括广州、香港、佛山、中山、江门、烟台、武汉、沈阳、杭州、海口、昆山、青岛），形成了以珠三角为核心，以长三角、环渤海、中部地区为重点的全国性布局。

越秀地产明确专注“广州与外地并重”、“住宅与商业并举”、“产业经营与资本运作并行”的发展思路，充分发挥香港上市内房企业中唯一拥有房产基金的优势，推动越秀地产与越秀房产基金的“常态化互动”，实现由“拿地+开发+销售”的传统房地产发展模式向“开发+运营+金融”的高端商业发展模式转型，致力将公司打造成为“具有较高影响力和知名度的大型全国性综合房地产企业”。

2014年，越秀地产累计合同销售金额约人民币220.14亿元，同比上升50%，累计合同销售面积约188.61万平方米，同比上升63%。累计合同销售金额已经达到2014年合同销售220亿元的目标。

[返回目录](#)

品牌理念

品牌理念：成就美好生活

“成就美好生活”是越秀地产持久的向往和追求。越秀地产成就的不仅是股东、客户、员工的美好生活，更是整个社会乃至子孙后代的美好生活。

品牌愿景：中国城市高端物业开发和运营的典范

品牌核心价值观：品质、诚信、卓越

品牌价值体系：全程品质管控、全时服务理念、全业态运营能力

- ✓ 全程品质管控：在每一个环节实现品质的毫厘掌控，为每个家庭不仅呈现“看得见”的品质体验，更实现“看不见”的可靠保障
- ✓ 全时服务理念：通过主动式管理、无缝式服务与个性化体验三大举措，在生活每一个触点实现人居价值升级，从而舒心无忧的优越体验
- ✓ 全业态运营能力：以城市更新、地标塑造及商圈运营的全业态开发经验与实力，全面释放城市未来核心区域的价值潜力

[返回目录](#)

标杆企业

发展历程

全国成立最早大型房地产综合开发企业之一——广州市城市建设开发总公司（简称“城建总”）改制成立，其前身为广州市人民政府住宅建设办公室

1983

“城建总”组建为国有独资的广州市城市建设开发集团有限公司（简称“城建集团”）

1995

2011年9月，越秀集团重组方案获国务院批准，广州城建集团资产注入香港越秀集团，并于2002年12月正式完成重组，童年成立广州市城市建设开发有限公司，成为越秀投资的经营主体

2001

1985

越秀企业有限公司在香港注册成立，作为广州市政府在港澳地区经济贸易工作的“窗口”

1992

越秀企业组建越秀投资有限公司（简称“越秀投资”），并在香港成功上市，成为当时在香港赏识的中资红筹公司，越秀企业同时重组为越秀企业（集团有限公司）（简称越秀集团）

2005

[返回目录](#)

发展历程

越秀集团分拆旗下4项出租物业，组建越秀房地产投资信托基金，并在香港联交所上市，成为“全球首只、唯一投资于中国内地物业的上市房地产投资信托基金”

2005

公司品牌名称统一为“越秀地产”，同时发布全新品牌标识

2008—2009

2011

越秀地产成功将广州国际金融中心注入旗下越秀房地产投资信托基金，“开发+运营+金融”的商业模式逐步成型

2012

2013

2008年12月，越秀投资剥离造纸业务；2009年11月，越秀投资分拆公路业务，更名为“越秀地产投资股份有限公司”，成为专注地产业务的房地产开发公司

截止目前，越秀地产业务从广州大本营拓展至全国12个城市，立足广州，布局全国，走向世界

[返回目录](#)

领导人介绍

张招兴先生（董事长）



2013年7月获委任为本公司董事长。张先生自2008年起出任本公司执行董事，曾任本公司副董事长、总经理等职务。张先生亦任广州越秀集团有限公司（「广州越秀」）、越秀企业（集团）有限公司（「越秀企业」）董事长兼董事，越秀金融控股有限公司（「越秀金控」）董事长兼非执行董事，及于香港联合交易所有限公司（「联交所」）上市之创兴银行有限公司（「创兴银行」）（股份代号：1111）主席兼非执行董事。张先生曾任越秀交通基建有限公司（「越秀交通」）（股份代号：1052）董事长兼执行董事。张先生获华中科技大学管理学院授予高级工商管理硕士学位，具备中国高级会计师资格，在大型企业的财务管理、产业经营、资本运作和企业文化建设方面拥有丰富的经验。张先生于二〇〇八年加入越秀企业前，原任广州无线电集团有限公司董事兼总经理、海华电子企业（中国）有限公司董事长兼总经理、广州广电房地产开发集团有限公司董事长及广州广电运通金融电子股份有限公司（于深圳证券交易所上市之公司，股份代号：2152）董事等职务。张先生为中华人民共和国第12届全国人民代表大会代表，亦为广州市唯一的国有企业代表。

[返回目录](#)

领导人介绍



朱春秀先生（副董事长）

2013年7月获委任为本公司副董事长及执行董事，亦任广州越秀及越秀企业副董事长兼总经理。朱先生亦任越秀金控非执行董事，及于联交所上市之创兴银行非执行董事及越秀交通董事长兼执行董事。朱先生于2013年加入越秀企业前，曾任广州金融控股集团有限公司（原广州国际控股集团有限公司）副董事长兼总经理。他亦曾任广州农村商业银行（原广州农村信用合作社联合社）董事。朱先生获中山大学授予高级管理工商管理硕士学位，具备中国经济师的资格，在大型金融银行类企业的经营和管理方面有丰富的经验。朱先生为广州市第14届人民代表大会代表。

[返回目录](#)

核心价值观

品质·诚信·卓越



企业文化理念



品质

企业美誉度的确立，最重要的是产品的综合素质。要通过提高工程质量、功能质量、环境质量和服务质量等提高产品的综合素质，提升住宅的附加值，实现消费者全方位满意。

我们要致力于营造一种美好的生活过程，不断地推出更新、更优质的品牌，努力成为住房消费的组织者、新型生活的引导者、开发创新的参与者、个性追求的实践者。最大限度地改善城市居住环境，提高市民的生活质量。

[返回目录](#)

企业文化理念

诚信

这是中华民族的传统美德，是树立企业品牌的基石。要坚持“诚实守信，坦诚待人”的职业道德，重视企业在行业和市场上的信誉，重视提高企业的美誉度，在管理、经营以及开发建设的各个环节都要认真履行自己应尽的责任和义务；恪守社会道德标准，对社会的承诺和经营行为要都充分考虑到客户的需求与利益，提高企业在行业 and 市场的品牌美誉度。



卓越

展现的是企业的精神状态，体现了更高的站位、远大的志向和高瞻远瞩的认识能力，体现了企业的理想和追求。我们对房地产市场的认识是从“必然王国”到“自由王国”的发展历程，我们的事业是从平庸到优秀再到卓越的奋斗轨迹。我们要时刻保持“追求卓越”和“敢于超越”的理念和勇气。通过保持进取意识，持续提升营运效率，提升产品质量、资产质量和经营质量，超越自我，超越竞争对手，最终化平庸为优秀，化优秀为卓越。

[返回目录](#)

标杆企业



企业文化理念

企业风格

阳光、简单、包容

Sunshine Inclusive
Simple

越秀地产
YUEXIU PROPERTY

成就美好生活

阳光

阳光的做人，光明磊落，坦坦荡荡，时刻保持浩然正气；阳光的体制，建立和完善规范的公司治理，打造开放透明的体制机制；阳光的心态，营造知足、感恩、达观的心理，树立喜悦、乐观、向上的人生态度。

[返回目录](#)

企业文化理念

简单

“大道行简”。简单就是把企业错综复杂的事物通过分析、研究、判断找出最简单的规律，然后用最简单的方法解决它；就是把复杂的问题简单化，简单的问题条理化，解决问题抓住重点，而且把简单的事情做完善。简单明了的战略规划，简单的运作模式和流程，简单的人际关系，简单的沟通协调。



包容

体现“和而不同”的文化，是在坚持原则的基础上,不强求一致,承认、包容乃至尊重差异,求得共赢。包容是开放的思想，能容差异新奇的观念；包容是宽广的胸怀，能容五湖四海的人才。海纳百川而成其大，事业的发展需要宽松的环境和包容的态度。

[返回目录](#)

企业文化理念



企业精神

责任、团队、激情

Responsibility Teamwork
Passion

责任

责任是企业的愿景和使命所决定的，是强烈的责任感和使命感。责任是一种品德，是主动承担更多责任，完美履行职责，让努力成为一种习惯；责任是一种能力，通过尽职尽责的工作，完美展现自身价值。

[返回目录](#)

企业文化理念

团队

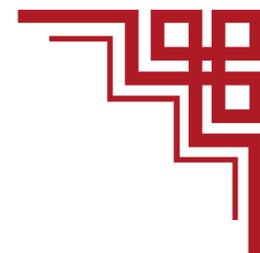
团队精神是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现，基础是尊重个人的兴趣和成就，核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力。打造卓越的企业依靠卓越的团队，而不是一两个伟大人物。我们需要时刻保持团队意识，清醒地认识到个人只是团队的一分子，团队价值高于个人价值。



激情

激情是一种展示员工价值的品质，能激发出一个人自身的智慧和潜能，产生巨大的内在动力，是不可遏止的、把工作做到极致的强烈愿望。激情来自对工作的执著热爱，对目标的不懈追求，对事业强烈的责任感和使命感。

[返回目录](#)



越秀地产、越秀房产基金常态互动模式

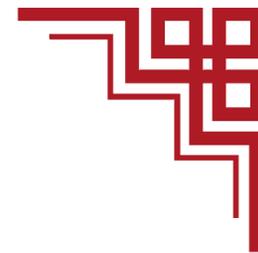


越秀地产经营战略

越秀地产明确专注“广州与外地并重”、“住宅与商业并举”、“产业经营与资本运作并行”的发展思路，充分发挥香港上市内房企业中唯一拥有房产基金的优势，推动越秀地产与越秀房产基金的“常态化互动”，实现由“拿地+开发+销售”的传统房地产发展模式向“开发+运营+金融”的高端商业发展模式转型，致力将公司打造成为“具有较高影响力和知名度的大型全国性综合房地产企业”。

[返回目录](#)





“立足广州，拓展全国”的战略布局

作为一家深耕广州30年的房地产企业，越秀地产的业务主要集中在广州地区；而自2009年开展全国化发展至今，公司业务已逐步扩展至珠三角、长三角、环渤海和中部地区，分布在广州，佛山，中山，江门，烟台，沈阳，青岛，杭州，昆山，武汉，海口，香港等12个主要城市。展望未来，公司将继续巩固“广州大本营”的地位，同时依托珠三角市场的区域领先优势，进一步加快进军外地项目。

“住宅地产+商业地产”双轮驱动

越秀地产一直以来坚持“住宅地产+商业地产”双轮驱动战略，在强调推进住宅物业发展的基础上，重视提升商业经营能力，即在推进商业项目开发进度的同时，针对不同客户的需求采取多样化的创新商业营销策略。

“开发+运营+金融”高端发展模式

2012年10月8日，越秀地产与越秀房产基金联合公布，越秀地产旗下超高端优质商业地产项目广州国际金融中心注入越秀房产基金的交易宣告完成，标志越秀地产成功利用“越秀地产+越秀房产基金”这个独特的互动平台，确立了公司的“开发+运营+金融”高端发展模式，成为越秀地产向大型房地产综合企业迈进的核心竞争力。

地产与房产基金的常态化互动，成就越秀地产独特核心竞争力

越秀地产目前是国内唯一拥有房产基金平台的房地产上市公司，一直专注发展住宅和商业物业，而越秀房产基金作为其优质商业物业的持有平台，持有及提升越秀地产优质商业项目，这一优势可以让“地产”和“房产基金”能够通过优质商用物业实现互动，成为越秀地产独特的核心能力。未来公司将会继续保持并完善这种互动模式，为股东和社会带来更优厚的回报。

[返回目录](#)



项目分布 Distribution of projects

全部项目 住宅地产 商业地产

截至2013年12月31日

地区	面积(平方米)
昆山	549,000
中部地区	14.5% 2,215,600



[返回目录](#)

项目分布

Distribution of project

全部项目

住宅地产

珠三角和香港

岭南山畔

逸泉映翠

逸泉韵翠

逸泉山庄

星汇文字

星汇文华

星汇文瀚

星汇金沙

可逸阳光

可逸江畔

财富世纪广场

滨海瑀城

越秀·星汇品峰

珠三角和香港

越秀·星汇品峰

中山星汇隼庭

江门星汇名庭

广州国际金融中心

广州岭南湾畔综合体

南海星汇云锦

广州国际金融中心写字楼

财富中心

广州维多利亚广场

广州城建大厦

越秀新都会

广州财富广场

广州财富天地广场

珠三角和香港

广州国际金融中心写字楼

财富中心

广州维多利亚广场

广州城建大厦

越秀新都会

广州财富广场

广州财富天地广场

中山红星美凯龙全球家居生活广场

白马大厦

中港皮具城

四季酒店

雅诗阁公寓

南沙喜来登酒店

中部地区

珠三角和香港

海南

环渤海

长三角

[返回目录](#)

标杆企业

公司组织结构

广州越秀集团有限公司（中国）

越秀企业（集团）有限公司（香港）

60.65%

49.68%

越秀交通基建
有限公司
(股份代号：01052)

越秀地产股份
有限公司
(股份代号：00123)

越秀金融集团（中国）

35.69%

越秀房地产
投资信托基金
(股份代号：0405)

越秀地产

总部

办公室
品牌管理中心
党委工作部
工会
纪检监察室
人力资源部
管理部
流程信息部
财务部
金融部
审计部
法律事务部
投资者关系部
投资部
招投标中心
营销中心
商业地产事业部
越秀地产研究室

辖下主要企业

地产公司

越秀地产广州公司
广州城建开发景城房地产有限公司
广州市越汇房地产开发有限公司
广州体育大厦有限公司
佛山市南海区越秀地产开发有限公司
广州城建开发南沙房地产有限公司
江门越秀成见房地产开发有限公司
中山市越秀地产开发有限公司
烟台越秀地产有限公司
青岛越秀地产开发有限公司
沈阳越秀地产有限公司
大连坚柏房地产开发有限公司
武汉越秀地产有限公司
杭州越秀房地产有限公司
广州越禾房地产开发有限公司
广州中耀实业投资有限公司
海南白马建设开发有限公司
昆山市越秀广电投资发展有限公司
越秀地产（香港）有限公司

配套类公司

广州城建开发设计院有限公司
广州城建开发装饰有限公司
广州城建开发工程咨询监理有限公司
广州城建开发兴业房地产中介有限公司
广州城建开发物业有限公司
广州越秀城建仲量联行物业服务有限公司
广州市城建开发集团名特网络发展有限公司
越秀（武汉）物业服务有限公司
杭州临安越秀物业管理有限公司
越秀地产（沈阳）物业管理有限公司
越秀地产（烟台）物业管理有限公司
中山市越秀地产物业管理有限公司
越秀地产（江门）物业管理有限公司
青岛越秀物业管理有限公司
越秀物业管理有限公司
越秀亚通停车场有限公司
越秀物业代理有限公司

返回目录

公司排名

广州2014房企销售排行榜：保利、万科、**越秀地产**位列前三。

2014年广州住宅销售金额前十的上榜门槛超过36亿元，十家房企的销售套数都超过1500套，累计销售金额约565亿元。保利地产以2014年92.3亿元销售金额位居第一，蝉联广州商品住宅销售金额榜首。万科和**越秀地产**则分别以89.1亿元和69.3亿元位列第二和**第三**。

2014年度中国房企销售金额TOP100 (NO.21-32)

排名	公司名称	销售金额 (亿元)
21	荣盛发展	282.9
22	佳兆业	282.0
23	中国铁建	272.1
24	中国中铁	252.3
25	新城控股	251.0
26	首创置业	248.6
27	保利置业	245.0
28	金隅股份	234.0
29	阳光城	230.7
30	旭辉集团	223.0
31	越秀地产	220.6
32	中信地产	215.2

2014年度中国房企销售面积TOP100 (NO.29-40)

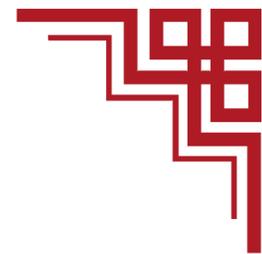
排名	公司名称	成交面积 (万平米)
29	保利置业	240.0
30	建业地产	225.0
31	九龙仓	216.9
32	俊发地产	212.7
33	海亮地产	212.3
34	中天城投	209.6
35	敏捷地产	202.4
36	中信地产	201.0
37	越秀地产	191.6
38	金辉地产	190.0
39	旭辉集团	186.0
40	阳光城	175.8

[返回目录](#)



越秀地产正处于由区域型公司向全国化公司转型的关键时期，开放、高效、和谐的团队以及充满激情、活力的员工是越秀地产实现成功转型和可持续发展的重要保障。“阳光、简单、包容”是越秀地产的企业风格。他们坚持“以人为本”的管理理念，并推行“唯才是举、能上能下、易岗易薪”的人才管理模式。充满活力、民主的工作氛围，完善的育才、用才机制，为员工提供良好的工作环境和更多的锻炼机会。

[返回目录](#)



人才培养体系

为适应公司战略发展要求，建设具有越秀地产特色的人才梯队，为公司跨越式发展提供强大的人才支撑，我们打造了以“星汇系列人才培养计划”为依托的三级人才培养体系。

1.星汇系列人才培养计划愿景

汇聚群星、点亮天空

2.星汇系列人才培养计划

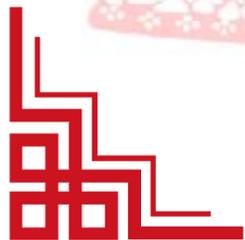
星汇高级计划：以培养中高级管理人员为目标；

星汇中级计划：以培养部门专家为目标；

星汇初级计划：以提升员工岗位胜任力为目标。



[返回目录](#)





修·悟

该带多少行李

有一名和尚决定要西行取经，便与师父拜别。

“你打算什么时候动身呢？”师父问。“下个星期。”和尚恭敬地回答。

师父又问：“为什么是下星期？”“因为旅途遥远，所以我托人制作了几双草鞋，下星期交货之后，我就要动身了。”

师父低头沉吟一会儿，说：“嗯，你的思虑很周密。不如这样吧，也不用委托人做什么草鞋了，我来请信众捐赠。”和尚觉得师父的建议很好，便答应了。

只是师父不知道告诉了多少人，当天竟有好几十名信众送来草鞋，一双双草鞋堆满了禅房的一角。

隔天一早，有一名信众带来一把伞，表示要送给和尚。和尚丈二摸不着头脑：“敢问施主，您为何要送伞来？”

“您的师父说您将要远行，路上恐怕会遇上大雨，因此，问我能不能送把伞给您，我非常敬佩您的决心，便答应了。”和尚合十收下了伞，心中非常感念师父的细心。

但是，这天不止一个人送伞来，而是十个、二十个……到了晚上，他的禅房里竟然堆了近五十把伞！

晚课过后，师父步入了他的禅房：“准备得怎么样呢？草鞋和伞够了吗？”“够了够了！”和尚指着堆在房间里，像座小山似的鞋和伞：“太多了，我不可能全部带着动身。”

“这怎么行呢？”师父不以为然地说：“天有不测风云，谁能料到你会走多少路、淋多少雨呢？万一草鞋走穿了、伞丢了该怎么办呢？还是多带一点，比较妥当。”

“可是……”

“对了！”师父又说：“你一路上，一定会遇到不少溪流，明天开始，我请信众捐舟，你也全部带着吧……”

和尚这下明白了师父的用心，他跪下来，恭敬地说：“师父，我明白了！弟子现在马上就出发，什么也不带！”

师父要告诉小和尚的是，西行成功与否，重要的不是身外之物完备与否，而是有没有“决心”。

带了过多的行李，负担太重，必定无法远行。真正的旅行如此，人生的旅行亦然！当我们心的负担太重，有太多“放不下”，这些心的行李不也会造成负担，让我们无法迈出轻松的步履吗？

抛却多余的烦恼，只带着一颗坚定的心向前迈进，就会以更快的速度达到目标。

善因与善缘

《论语》里说：“仁远乎哉？我欲仁，斯仁近矣。”讲的其实就是善因与善缘的关系，即所谓：种下善因变得善缘。

没有善因就没有善缘。

春天的时候，农民们用勤劳的双手在田地里撒下种子，没有喧哗，没有躁动，只有安静的耕耘。在这安静的耕耘中，他们播下了希望的种子，这就是一种善因，而秋后的果实就是善缘了。

夏天的时候，有一个残疾的孩子问老师：“什么事残缺？”老师的眼神很亮，他的心中思考什么，他凝重的目光落到了孩子残疾的身上，满是深思，无语。

那孩子没有得到答案。

一年以后，他这么写道：

我惊讶地发现一朵与众不同的小花.....它的颜色远不及其他花，但它努力地开着，它也有属于自己的春天，同样有着开放的权利！

这个世界，是我们大家的世界，有着太多的美好和残缺，有着太多的鲜艳和暗淡，有着太多的强大和弱小。一朵花有一朵花流淌露珠的惆怅，一叶草有一叶草染白露珠的迷茫。许多时候，人的目光冷淡，面无表情，来去匆匆，两只脚没有时间停歇下来，去看一看周围的景色。心在层层生活重压下变得不在敏感，情在精确的数字计算中变得有些多余。周围的高楼大厦在一天天增多，公路桥梁在一天天延长，可是一颗博爱的心却在空气的污浊中渐渐地看不清楚。



善因与善缘

善是一颗种子，是爱的因，爱心永恒，善心无价。

撒下善因，也就是撒下无数颗金色的种子，在希望的春天里成长。善有多种表现，莫不基于善因。善因为何？其实就是一颗善心。有心向善，阳光才明灿，社会才温暖，天地万物才能一起分享自然送与我们的芬芳甜美。

当你悠闲地坐在沙发上喝一杯茶的时候，请看看手中的报纸，看是否有什么需要你帮助的信息；当你急匆匆走在城市街头巷尾的时候，请你留下意，看是否有可以尽举手之劳的机会；当你感叹世风日下、人心不古的时候，你能否想想，你自己又为这个社会做了什么呢？

做，就是广结善缘。因由心生，缘由因结。无心无善，无善无缘，无缘之人将一无所有啊！来此红尘，只会是一场徒劳。

佛家讲究的是因与缘，凡俗之人讲究的是困难与帮助。

不管怎么样，我们来到这个世界上，接受阳光雨露的滋润，就受谷物禽牲的奉献，我们也是不能只取不予的。我们的人生路上也会有风雨侵袭，我们的前行脚步也会有坎坷崎岖，假如你一个不小心摔倒了，此时无助的你哭了，痛了，迷茫了要是有一双温暖的手出现在你的面前，你一定会喜不自胜，一定会心花怒放，一定会有爬起的力量。为什么？因为有人在关爱你，帮助你。

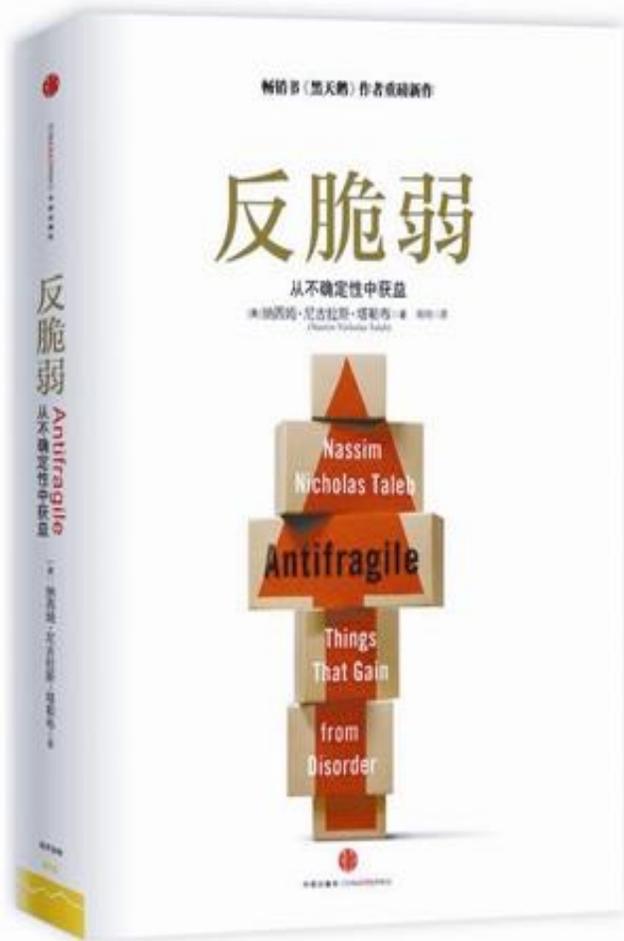
那双手是谁的？这并不重要，重要的是那是一种善缘，是一种爱心。

天地万物都有因果，你现在得到的就是你曾经用善心广结善缘回报的善果。

凡有生命的种子就会开花结果，善也如此，爱也如此，仁也如此，所有美好的一切都会如此



悦 读



尼采有句名言：“杀不死我的，使我更强大。”就像人的骨头承受压力和紧张会变得更加强壮，谣言或暴乱在有人试图压制它们时会变本加厉一样，生命中的许多事物也会受益于压力、混乱、波动和不确定。

畅销书《黑天鹅》告诉我们，发生概率极低的事件和无法预测的“黑天鹅”事件，在世界上几乎每一种事物的身上都会发生。在《反脆弱》一书中，塔勒布告诉我们在不确定的世界中的生存法则，他找到并定义了“反脆弱”类事物：每一个事物都会从波动中得到利益或蒙受损失，脆弱性是指因为波动和不确定而承受损失，反脆弱性则是指让自己避免这些损失，甚至从混乱和不确定中获利。

反脆弱类事物不只受益于混沌，也需要适时出现的压力与危机，如此才能维持生存与实现繁荣。作者还认为，不确定性是件好事，甚至有其存在的必要，并且建议我们培养反脆弱性的特质。反脆弱性超越强韧性或坚固性：强韧性只能够抵抗震动和维持原状；反脆弱性则会让事物变得越来越好。此外，反脆弱性还可以避免预测误差，并且保护事物不受负面“黑天鹅”事件的影响。

作者简介

纳西姆·尼古拉斯·塔勒布（Nassim Nicholas Taleb），畅销书《黑天鹅》、《随机漫步的傻瓜》作者，我们这个时代最伟大的思想者之一。



职业机会

职业机会

隽明一月重点岗位（更多职位信息请登录隽明官方网站 www.dreaming.cc 查阅）

城市公司总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2574.html>

设计部副经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2614.html>

商业经营公司执行总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-812.html> 商业研发经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1960.html>

综合体项目总经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2458.html> 项目总工——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2631.html>

营销副总——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2615.html>

项目工程副总——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2549.html>

区域营销总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2649.html>

酒店工程总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2613.html>

商业推广负责人——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2586.html>

安装造价工程师——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2315.html>

项目营销经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2676.html>

项目成本总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1222.html>

项目销售经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2553.html>

城市物业公司负责人——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1410.html>

客研主管——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2384.html>

物业项目经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2682.html>

项目设计副总——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2550.html>

法务总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2671.html>

设计部经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2068.html>

集团财务总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-1853.html>

设计部经理——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2575.html>

集团资金总监——详见：<http://www.dreaming.cc/?cn-p-d-2660.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。