



## 方直集团2020年一季度工作总结会议 聚势赋能，突破效能边界



图说：2020年4月18日，方直集团经营班子一季度总结会议在汕尾星河湾酒店举行。方直集团董事长陈专先生、集团领导班子成员、区域骨干成员共同参与。会上，大家对公司战略执行、区域发展及专业精进等各方面积极探讨。陈董亦对公司的二季度工作做出重要部署：洞悉市场机会，积极拓展湾区项目，勇创佳绩。

### 董事长寄语—— 凝心聚力 融合谋远

2020年的开年跌宕辗转，全世界人民都认识到，疫情面前，全球凡居人之地，无一人可置身事外。“人类命

运共同体”，共患难，同发展，便如是。

企业的发展，如同高速运转的列车，系统运作、全面调动，才能将车更快更稳地驶向目的地。那么，有效融合便是高度发展的基础，前提就是：理念的融合。树立“和合共生”的观念对于我们每位方直人来讲意义深远。深度协作、高度交圈让企业这个有机体活力无限；同时方直这个平台的发展高度，也为每位方直人提供了不断增值的正向职场竞争力。

时不我待！市场的窗口期稍纵即逝，市场的敏锐度、专业化的体系搭建和团队打造将为我们抓住最好的发展机遇。深耕湾区，聚焦区域市场，在企业内部建立闭合的、良性的生态链，提升产品核心竞争优势，进一步加强区域作战能力。

今天，我们伫立在全程加速的新起点，要以昂扬的进取精神和勇敢的探索精神，同心同德，奔向未来。

A05 · 关注

双喜临门

2020, 方直集团获百强企业TOP82、方直物业获百强服务企业TOP76

## 创刊语

## 风扬帆正当时

文/彭斌

在所有方直人的支持和关注下,《方直视界》第一期在盛夏时期与大家见面了!

《方直视界》创刊灵感来源于方直政委。政委是员工与企业的桥梁,扮演着公司与员工之间的“同心结”角色,为员工分担疑虑,传达公司政策,他们也是“美”的发现者,让默默付出的优秀方直人有展示的机会。而方直,不仅是大家拼搏事业的平台,也是展现才能的平台。

《方直视界》是汇总展示方直集团工作成果和

业绩的平台,是记录企业发展轨迹的编年史,是方直故事的载体,它能让全集团上下及时地了解公司动态。它既是方直在大千世界里留下的足迹,也是方直人交流的重要平台和外部了解方直集团的窗口。《方直视界》就是让方直的感人故事都有记载,让方直迈出的每一步都有印记。

方直是一家快速反应的企业,在时代变化更迭中,不断调整步伐,与时代一起奔跑。而《方直视界》是让我们在奔跑的同时,偶尔回头看看过去,让那些优秀的人、优秀的事以及大大小小的故事,都成为未来坚定步伐的基石。

今天,面对日益复杂的市场,我们所有人,每一个个体,都要去迎接新的机遇和挑战,去付出自己的真诚和努力,去拼搏,去奋斗,去成就我们的事业!



## 管理

2020年不断变化的外部环境,众多企业面临新挑战的同时,又迎来新的机遇。在这个过程中,方直对突发情况的反应速度非常快,全集团上下一心做好防疫抗疫,同时在保障各方安全的情况下,快速复工复产,为今年目标的达成赢得了更多时间。

面临新环境和复杂市场,区域一直在做总结和复盘,2020年的发展策略围绕“整合资源、融合发展、高效高质”展开,充分调动内外部的积极性,让资源流动起来,达到最大化的应用,保障全流程的节点提速、高质发展。

人才和资源优势,形成区域间的经验、技术、资源共享,通过交流学习、沟通互动,形成区域间优势互补,实现效益最大化。

## 资源整合汇聚力量融合发展提升效益

特邀/陈全健



## 优化人才,团队共振

区域在不断加强人才和团队的建设,一方面我们在选拔人才时,选取价值观与集团充分契合的人,只有双方的价值观契合,才能充分融入团队中,形成合力;另一方面,进入方直大平台的优秀人才,我们也不断对他们提出新的要求,其必须具备“充满正能量、不断学习、会思考的执行者、问题终结者”四大能力,才能为团队奋斗目标提效,与企业共成长。



## 政委谈

## 以协同为序 以融合为章

特邀/罗力兵 宛平



AMD是美国硅谷著名的高科技创新公司,拥有全球领先的高性能图形和计算芯片设计能力,致力于为客户和合作伙伴提供高性能的半导体解决方案。2011年,AMD提出FUSION(融合)理念,第一次将中央处理器、独立显卡图形处理核心以高速总线融合在一块单一芯片上,提升芯片运算能力的同时,大幅优化了芯片的能效表现,引领了全球芯片设计行业尤其是手机芯片设计行业的发展。

现代经济学理论认为,企业本质上是“一种资源配置的机制”。一个企业好不好,价值高不高,主要看它能不能有效地优化资源配置,能不能有效地降低交易成本。随着信息技术的发展,消费者需求逐渐从静态化、制式化的简单需求转向动态化、定制化的复杂需求。如何分解需求,如何多路协作,如何降低成本,社会对企业的协作能力提出了很高的要求,甚至对公司架构也有重大影响。援引《逻辑思维》2020年跨年演讲里的一句话:“现在的世界已经不是按照领域来划分,而是围绕挑战来组织”。因此,方直集团近些年一直以改革作为公司治理的主题,而融合在2020年占据C位。

2019年,方直集团以协同为序,成立项目管理中心,第一次将设计、成本、开发、工程、运营五大职能统筹至一个中心,大幅提高了项目管理效率,实现了融合发展的第一步。2020年,方直集团以融合为章,将致力于提升平台优化、架构整合和系统整合,开启企业发展的新篇章。



# 拥抱湾区·预见未来 —方直集团2020年度新春嘉年华



## 企业动态

2020年1月20日，“拥抱湾区·预见未来”方直集团2020年度新春嘉年华在广州大剧院隆重举行。

活动特邀地产协会、文化旅游、科技产业等领域的嘉宾出席，方直集团董事长陈专先生、集团班子成员、集团各职能部门，以及各区域公司、二级公司领导与代表出席盛会，超千人的阵容，汇聚一堂。

广东省房地产协会会长王韶先生为嘉年华致辞，深度诠释大湾区的前景与未来，董事长陈专先生发表主题演讲，为全场呈现了一个充满机遇的大湾区和大格局的方直。

整场嘉年华节目纷呈，氛围热烈，方直司歌《此生方直》在会上首度亮相，以奋斗拼搏的精神感动全场，充分展现了方直人积极向上的精神面貌。

最后，在激动人心的歌声里，在彼此的祝福下，嘉年华活动划上圆满的句号。

## 阳光奋斗，大步向前 —集团及各区域公司早会播报

2020年1月，方直集团总部早会召开。集团运营管理中心轮值主持，逾百人参会。会上对2019年重大节点进行了回顾，并发布2020年重大运营计划，提醒各项目开工、开放、开盘、交付重要工作；5月7日，集团成本中心轮值主持疫情后的首次早会，播报集团积极防疫抗疫和加快复工复产的各项工作，人力行政中心在会上对方直核心价值观进行正负向行为规范的解读，对企业文化建设起到了积极推动作用。

珠三角、深惠及广佛三大区域公司积极开展早会活动，贯彻集团政委制度，深入学习企业核心价值观，为创造美好未来共同努力奋斗。

## 工程进度

### 肇庆：方直·亚汀公馆，顺利取得施工许可证

在广佛区域公司全体员工共同努力下，肇庆方直·亚汀公馆项目推进速度喜人，4月15日，取得《建设工程规划许可证》，5月6日，获得《施工许可证》，目前总包已



入场动工，预计8月底开放销售中心、示范区和样板房，预计9月中旬开盘。

### 汕尾：方直·紫珑府，销售中心结构封顶

珠三角区域公司积极为保生产复工做准备，在全力

## 喜讯 方直集团竞得佛山优质地块 理想生活再添一城

5月19日，方直集团竞得佛山优质地块，总占地158亩，容积率2.79，总计容面积293610m<sup>2</sup>。地处佛山高明区荷城，紧邻高明河，是高明未来重点发展片区之一。地块周边还有沧江水上综合运动基地、南海湾森林生态园及其他生活教育等配套。



抓好疫情防控的同时，加快项目复工复产工作。4月30日，在紫珑府项目部的快速推进下，公司各板块的支持下，紫珑府项目销售中心结构封顶，预计在8月底开放展示区。



### 普宁：方直·君樾府，各项施工有序推进中

在珠三角区域公司及集团成本管理中心的共同努力下，普宁方直·君樾府项目4月25日入场施工。目前展示区园林、销售中心、广场桥等已动工。



## 《此生方直》

### —方直集团司歌

【作词】苏虎 【作曲】高翔

曾经，一个人的城市  
寂寞，写完青春的诗  
也想过放手，却不甘停止  
一步一步，虽然艰难  
却走成自己的故事

如今，一群人的坚持  
携手，托起共同的志  
你拼搏的姿势，我喜欢的样子  
坤地方直，厚德载物  
是我们想要的方式

此生方直  
爱之所至  
让力量汇聚力量  
挥手一座更美的城市

此生方直  
奋进不止  
用梦想拥抱未来  
写下一本最好的故事

## 项目热销

### 方直·谷仓府： 深圳首作亮相，再续品质传奇

4月1日，集团深圳首作——方直·谷仓府盛大开盘，首次推出80-130m<sup>2</sup>产品，布局合理，南北通透，全域智能化安防系统，55项个性化细节设计，精装交楼……轻松入驻粤港澳大湾区核心城市深圳。5月1日，实景园林示范区开放，乘势加推156套，截至目前，谷仓府累计实现350套的销售量。

作为方直集团进深的首个项目，方直·谷仓府受到市场极大关注和追捧，再续方直传奇。



### 方直·彩虹公馆： 卓越品质广受好评，中山再创佳绩

方直·彩虹公馆，2020年3月以“春季放心置业计划”为主题持续推售95-119m<sup>2</sup>精装产品，凭借产品优质赢得市场认可，以109%的完成率超额完成3月指标；5月以“缤纷五一 狂欢乐享”为主题，配合现场活动燃爆全场。作为方直中山第二子，以产品品质优、项目配套丰富、园林环境绝佳成为中山西区高品质标杆项目，深受市场消费者热捧，再续中山辉煌。





# 山河无恙，人间皆安 方直与你共克时艰

新型冠状病毒肺炎疫情牵动全国人民的心，面对医疗物资紧缺，防控压力严峻的局面，各地医护人员驰援武汉，奋斗在疫情一线，社会各界同心协力，共克时艰。方直集团与全国人民一起防控疫情，共渡难关。

## ① 捐款200万元，专项用于武汉疫情支援

1月28日，方直集团启动驰援国家抗击疫情的行动，从己做起、从每个项目、每个社区做起。

1月30日，方直集团董事长陈专先生做出进一步指示：根据疫区需要，决定捐款200万元，专项用于武汉疫情救助，抗击新冠肺炎。捐赠款项通过广东省慈善总会向武汉捐赠，主要用于采购医疗用品、药品等物资，以及支援一线医护人员，为当地人民群众的安全和健康贡献一份力量。

## ② 成立防疫专项工作组，落实防控措施

为认真贯彻落实新型冠状病毒肺炎疫情防控工作要求，方直集团成立新型冠状病毒肺炎疫情防控专项工作组，由董事长任组长负责全面统筹疫情防控专项工作；2名领导班子成员任副组长，负责全集团疫情防控工作具体安排，检查督促各单位疫情防控工作落实；第一级、第二级、第三级责任人根据小组的工作部署，负责各单位疫情防控物资调度及防控措施具体落实。

## ③ 发布1-6号疫情防控文件

### 号召全集团贯彻执行

2月3日，方直集团发布1-6号疫情防控文件，文件涉及“疫情防控要求”、“办公区域疫情防控操作要求”、“项目施工工地疫情防控操作要求”、“项目现场来访客户接待指引”、“疫情防控宣传指引”、“疫情防控危机管理”等内容。做到全集团、全方位、全链条的学习和贯彻执行。

## ④ 企业增强内控，抗击疫情，从我做起

疫情发生后，集团保持快速及时的反应，根据地方政策，延长企业春节假期，同时建立员工假期期间每日报告制度，第一时间掌握全体员工健康状况，并陆续发布疫情防控手册，普及疫情知识等。

## ⑤ 各项目现场加强疫情管理

### 每日清洁消毒和人员体温检测

在广州、深圳、惠州、东莞等多个城市的项目营销中心设立体温检测点，所有工作人员第一时间进行体温检测，检测合格以

后才可进入办公区间。项目现场所有到访人员，包括员工、客户、合作单位人员均需进行检测合格方能进入。为方便广大客户的咨询和服务，方直各个项目陆续开通线上售楼部。

## ⑥ 方直广场商场减免1月租金

### 与各位商户共抗疫情

国家兴亡，匹夫有责，为减轻企业、商户、租户的经济负担，方直广场商场为所有商户减免2020年2月1日至2020年2月29日期间的租金，共克时艰。同时，为给消费者提供健康安全的购物环境和生活保障，方直商业采取了一系列的疫情防控措施，包括每日全面消毒、加强新风排风安排、加强公共区域清洗、调整营业时间等。

方直商业旗下的方直亚汀酒店密切关注疫情动态，启用多个应急方案：客户已预定的订单，酒店将按顾客要求提供免费退单或延期入住服务；对所有客用物品进行严格消毒；配备医药箱；客房保持开窗通风，并每间隔4小时进行消毒处理；严格执行食材采购验收标

准，烹饪全熟，严禁提供野生类动物与海鲜食品，餐具二次消毒等。

## ⑦ 确保员工安全返岗

员工是公司的宝贵财产，为保障他们有一个安全的办公环境，方直集团总部及各区域公司、子公司都做好充分防疫措施。除加强办公区域的清洁消毒工作外，给员工发放一次性口罩、免洗手液，在员工上班时做好佩戴口罩、消毒、测体温工作，在明显位置及卫生敏感区域张贴抗疫卫生提示等多项防疫措施，防止疫情传染，保证员工的身体健康。

在这个特殊时期，抗击疫情就是守护我们共同的家园，只要我们万众一心，心手相牵，一定会打赢这场防疫攻坚战。方直集团将全力支援国家抗击疫情的行动，情牵疫区，进一步做好公益补给的工作。

# 方直物业用满分热忱，时刻守护家人的温暖

新冠肺炎疫情牵动着全国人民的心，社区作为居民的第一道防线，方直物业人始终坚守着，并坚决响应国家号召及公司指示，众志成城、同舟共济，守护业主的平安健康。

方直小区各大项目积极通过小区公告栏、园区横幅、业主微信群、随处可见的温馨提示等显眼位置宣传疫情防控知识，第一时间传递给业主。

物业通过多方途径储备应急物资（口罩、消毒液、测温机、护目镜、洗手液、手套等），加强对员工自身的安全宣传，落实员工返岗的登记管控。保洁、消杀单位

的多方联动，加强小区公共区域喷洒，擦拭消毒防护，特别对于小区入口、楼栋大堂、电梯等人流密集位置，增加电梯消毒频次，及时积极关注社区街道办动态，配合社区疫情检查工作。

疫情期间，方直各小区采取了凭“疫情防控出入证”进出的封闭社区管理措施，严格控制社区内人员出入，杜绝疫情传播。人员进出需测量体温，记录进出时间，禁止外卖及快递人员进入，但保安人员会协助其工作。小区入口设立鞋底消毒区域，隔绝病毒进入。

方直物业的一线员工，特别是安管人



员，深知只有先保护好自己，才能保护别人，员工每天及时更换口罩，工作时随身携带酒精消毒，身穿防护服、戴口罩与护目镜认真开展门岗把守工作。温暖的问候，关切的提醒，严格的把关，无不传递着方直物业对每一位业主的关切之情。

方直社区是一个大集体，社区的疫情防控关乎每个家庭和个人的健康，服务中心每一位奋战在一线的员工，就是这样用真诚的付出让业主切切实实地感受隔绝疫情并不隔绝爱。

# 双喜临门

## 2020, 方直集团获百强企业TOP82、方直物业获百强服务企业TOP76



2020年3月,由中国企业评价协会、清华大学房地产研究所和中指研究院三家研究机构共同组成的“中国房地产TOP10研究组”,在北京举办“2020中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十七届中国房地产百强企业家峰会”。5月,“中国房地产TOP10研究组”再次在北京举办“2020中国物业服务百强企业研究成果发布会暨第十三届中国物业服务百强企业家峰会”,受疫情影响,两次峰会均在线上举办。

峰会上,方直集团凭借清晰的企业发展战略、出色的营运能力和亮眼的业绩表现,综合实力突显,荣膺“2020年中国房地产百强企业TOP82”,同时,企业不断专注品质产品开发,积极承担社会责任,荣膺“2020房地产产品力优秀企业”、“2019-2020中国房地产年度社会责任感企业”。方直物业在管理规模、经营绩效、服务质量、发展潜力、社会责任等五个方面综合实力突出,荣列“2020中国物业服务百强企业”TOP76。



## 聊聊运营那些事儿

文/集团运营管理中心

### 运营是什么?

目前有很多理解,比如“引擎”、“发动机”、“润滑剂”、“参谋部”、“中枢系统”、“抓手”,甚至还有“内务府”、“东厂”等等。

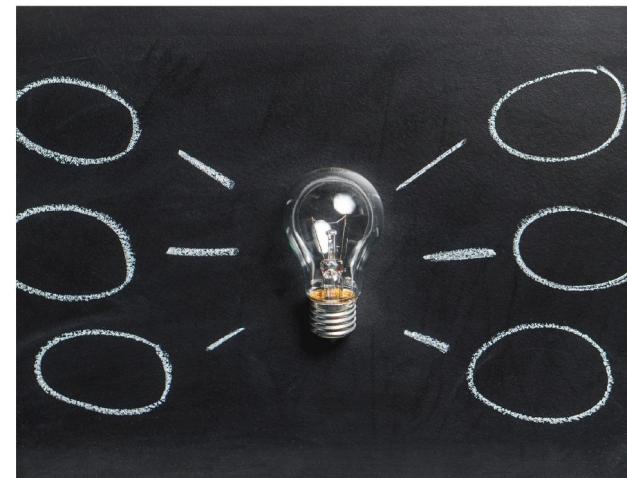
我们对运营的理解更像“舵手”,组织就好比一艘船,每个方向的人都在努力划船,有的船跑得比较慢,甚至原地打转,有的船则跑偏了方向,没有到达原计划的终点,然而也有船能够又快又准地到达目的地。船上的“舵手”非常重要,在船长的指挥下,时刻看着所有的人是不是都划向确定的方向,有没有跑偏的,有没有没用力的,需及时纠偏或补救,还要留意风向、天气,想办法借力使船更快。

### 运营目前做了些什么?

集团的运营管理从去年开始,逐步由单纯的“计划管理”过渡到系统化的大运营体系,通过协调各业务线,充分利用资源,推进问题解决,确保经营目标的达成。去年7月从人力运营中心拆分以来,从一个“业务组”到独立的“管理中心”,全面转型为“目标、经营、计划、策划、组织绩效、工程”等全方位协同的综合管理,整体管理逐步走向精细化,从以下几个方面简单说一下:

**一、建立运营管理机制:**①根据公司经营发展需要,在摸清家底的情况下,提炼、明确各项经营指标,确保务实、有效。②推行“运营协调会”、“专题会”等会议机制,聚焦项目风险、偏差分析及问题解决;通过“运营计划节点考核”建立重难点问题销项机制,以结果为导向切实推动解决项目问题;另外,根据公司经营需要,通过月度资金计划会议确定回款目标并明确支付计划,支撑项目的正常推进。③协调会后定期回顾问题推进情况,近期也在加强会前交圈,会议召开效率逐步提高,时间大幅缩短;另外,公司全员守住节点意识愈加强烈,今年一季度以来节点完成率也逐步提高,鼎湖项目所有节点全部按期完成,谷仓府项目通过努力在疫情期间顺利开盘,最终取得“方直了不起”荣誉。

**二、为确保运营机制落地,建立以下标准化管理体系:**①推行《项目发展纲要》,加强前期过程交圈,全方位排查项目风险并落实解决措施,促进项目全周期各项经营目标达成,目前已应用于6个项目。②正式发布“质量管理制度”并固化季度飞行巡检及验收机制,问题排查及整改更加全面、具体、到位,区域和项目对质量重视度及品质意识也逐步提高。③全面梳理、优化授权手册,确保授权管理能够支撑业务需求,提高审批、管控效率。④发布组织绩效管理制度,确保每条业务线能够围绕核心指标开展工作,同时加强考核指标与公司经营目标的关联度。



### 运营接下来还要做什么?

一、就像改革开放一样,我们运营的提升也进入了深水区,除了持续夯实运营标准化体系、关注集团运营效能提升之外,也要强化区域运营能力,做实项目管理中心平台,前置策划,打通壁垒推进项目问题解决,确保“供货达成和工程质量提升”两大核心工作。

二、进一步强化大运营管控工作,聚焦目标管理,串联“投、融、供、销、存、回、提”各环节,实现七位一体,例如正在推进的“动态优化成本定价”机制。另外,以高周转为牵引,利用大运营资源协同机制策划快速开盘、快速资金回正。

三、完善三年战略发展规划,推进各业务线工作计划分解,过程监控财务指标,动态管控经营目标。

运营将持续做好“舵手”的角色,不断强化以经营目标为导向,以协助管理层提供决策支持为己任的管理理念。同时,围绕业务协同,落实内外牵引、下沉管理,以切实地解决项目问题为目标开展各项工作,最终实现各环节提速增效。

# 一季度楼市暂歇，二季度或迎来销售窗口期

资料来源：方直学院|产城研究院

2020年一季度，受疫情影响，我国经济面临较大挑战，中央继续坚持“房住不炒”，促进房地产市场平稳运行。地方城市层面，为应对新冠疫情带来的影响，多地出台房地产扶持政策，从供需两端提升市场。

一季度市场受疫情冲击明显缩量，重点城市成交规模降至近十年同期最低水平，其中2月同比降幅超七成，3月成交规模逐渐回升，但仍不及去年同期。住宅价格经历短暂小幅调整后转涨，整体较为平稳。

## 一、政策方面：坚持“房住不炒”定位不变，地方因城施策更加灵活

### ① 中央政策：不将房地产作为短期刺激经济的手段

2月以来，财政部、央行、银保监会、统计局等中央部门多次强调坚持“房住不炒”定位不变，保持房地产金融政策的连续性、一致性和稳定性，继续“因城施策”落实好房地产长效管理机制，促进市场平稳运行。

### ② 各城市因地制宜，因城施策

为降低疫情对房地产行业的影响，2月以来，各地政府因城施策，多地集中出台了房地产扶持政策，截至3月底，已有超60个省市从供需两端出台了扶持政策。

**供给端**的政策主要包括资金面的放宽期限、降低比例、加大金融信贷支持、加大土地供应等方面，这对缓解企业资金压力、提振企业投资信心等起到积极作用。

**需求端**政策更聚焦在加大住房公积金支持力度、发放购房补贴、放宽公积金贷款条件、支持人才购房和降低人才落户门槛等方面，对当前的房地产市场亦起到一定提振作用。

## 二、粤港澳大湾区住宅市场表现

### ① 粤港澳大湾区一季度受疫情影响，住宅市场供需双双下降

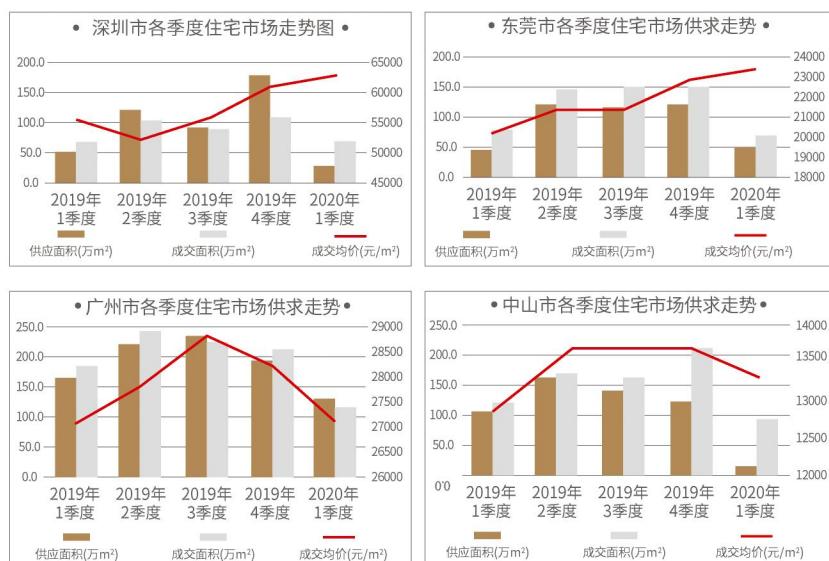
一季度粤港澳大湾区住宅供应面积689万m<sup>2</sup>，同比-50%；成交面积894万m<sup>2</sup>，同比-34%。春节假期及疫情的叠加影响，导致2020年供需双方同比双双下降。

城市	供应面积(万m <sup>2</sup> )	同比(%)	成交面积(万m <sup>2</sup> )	同比(%)	成交均价(元/m <sup>2</sup> )	同比(%)
深圳	28.4	-45%	69.4	2%	62479	13%
广州	130.1	-21%	115.8	-35%	27021	0%
佛山	143.6	-55%	166.0	-38%	15350	17%
东莞	48.9	5%	65.6	-25%	23319	14%
惠州	75.9	-71%	181.2	-30%	11806	8%
中山	16.2	-86%	93.1	-24%	13305	4%
珠海	22.9	-80%	44	-36%	27247	31%
肇庆	74.1	-40%	54.4	-41%	6925	-9%
江门	151.46	-15%	102.9	-13%	8033	2%
合计	689	-50%	894	-34%		

### ② 粤港澳大湾区一季度住宅市场走势



### ③ 粤港澳大湾区部分城市一季度楼市走势



## 三、楼市后续走势

**宏观环境：**疫情未结束，对我国经济发展、金融系统的稳定带来了不确定性。中央多次强调财政政策要更加积极有为，货币政策要更加灵活适度，保持流动性的合理充裕，二季度降息降准依然持续，为经济恢复发展提供更有利的金融环境。同时，中央加快启动新一轮基建，有效扩大内需，对冲疫情影响，在利好政策支持下，二季度我国消费和投资有望得到一定程度地提振，经济发展将会回暖。

**房地产市场：**短期相对偏松的金融大环境下，房企融资将略有改善，但中央对房地产金融监管力度不放松，企业资金改善空间或有限；在利率新政下，5年期LPR存在一定下行空间，房贷利率或将伴随LPR的下调有所下移，将会刺激需求端的释放。配合各城市行业政策的定向放松，如调整公积金、降低落户门槛、缩短社保时间等，预计二季度受疫情压制的置业需求将逐渐释放二季度或遇向上销售窗口期，一二线城市整体恢复或相对更快，三四线城市稳中回升。

## 五一楼市专刊： 人气回升，成交量回弹，区域市场进一步分化

**全国市场：**2020年五一期间，楼市总体处于回暖状态，尤其是长三角和珠三角城市，部分城市表现明显较好。重点城市的日均成交量、总体成交量同比2019均有小幅上升。其中4个一线城市成交面积同比增长51%，北京成交量翻五倍带动一线城市成交；上海同比微降；广州同比持平。8个二线城市成交面积同比持平，尤其是南京成交明显放量，同比上涨13.9%，原因节前开盘项目较多。25个三四线城市成交面积同比下降33%，近半三四线城市成交量同比腰斩，仅衢州、茂名、温州等成交量同比增幅大；节前集中推货及促销力度加大是成交主要原因。

城市	成交面积:万m <sup>2</sup>	城市	成交面积:万m <sup>2</sup>
北京	9.88	佛山	10.16
上海	0.62	温州	5.08
广州	5.68	东莞	3.28
深圳	3.39	茂名	2.83
一线小计	19.53	嘉兴	1.90
南京	11.06	扬州	1.67
杭州	9.41	清远	1.61
青岛	6.89	江门	0.44
苏州	3.48	惠州	1.02
长春	1.95	莆田	0.91
成都	1.45	六盘水	0.70
大连	0.57	泰安	0.70
福州	0.01	三四线小计	30.3
二线小计	34.82	合计	84.65

五一期间各级城市住宅成交面积一览表

**湾区市场：**受疫情影响，工程进度滞后，在市场信心不足情况下，五一前期供货并未集中增加。但在成交面，假期楼盘人气大涨，部分城市已超过同期成交水平，大部份城市尚在加速恢复，总体成交市场分化。

城市	实际现场成交量(套数)		网签量(套数)		同比增速	
	2020.5.1-5.4	2019.5.1-5.4	同比增速	2020.5.1-5.5	2019.5.1-5.5	
深圳	299	-	-	328	723	-54%
广州	417	413	1%	514	583	-11%
东莞	672	490	37%	298	245	18%
佛山	729	1618	-55%	611	1285	-47%
惠州	67	164	-59%	639	1136	-43%
中山	1114	1013	10%	1013	964	5%
珠海	-	-	-	253	453	-44%
江门(江海、蓬江)	33	-	-	126	115	9.50%
肇庆	-	-	-	921	329	179%
合计	-	-	-	4569	5753	-20%

### 具体各城市而言：

深圳：市场回暖，优质改善型物业成交放量

广州：延续4月热度，市场进一步分化

东莞：临深片区、城区片区成交活跃，来访认购显著增长

佛山：人气回升、客户观望情绪浓厚、成交冷淡

惠州：让利销售、活动暖场、成交量低

中山：渠道营销、价格稳定、成交量回升

珠海：渠道带客、人气回升、成交量冷暖不均

肇庆：成交转化率偏低、让利幅度少

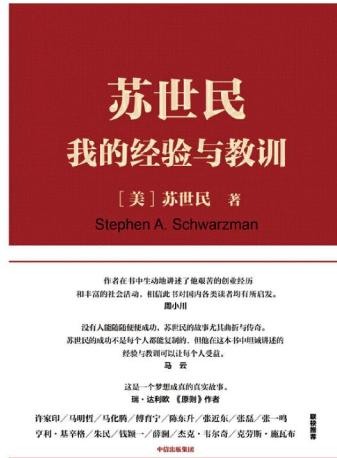
江门：新货集中供应，但成交量市场冷淡

# 打造学习型企业 方直一直在路上

## 01 《苏世民：我的经验与教训》 [美] 苏世民 著

黑石集团有多厉害？黑石是私募界巨头，利润是高盛的9倍，过去30年平均回报率高达30%以上。美国排名前50的公司中，70%以上都有黑石的投资。

黑石集团的创始人有多厉害？黑石集团联合创始人苏世民从白手起家到华尔街的投资传奇，从怀揣梦想的小镇青年到成就伟业的金融投资巨擘，苏世民倾尽自己一生的投资、管理、工作、生活的经验与智慧都集结在这本书里了。



## 02 《经济运行的真相》 高善文 著

21世纪头十年，中国经济快速发展，成为世界经济增长的主要贡献者；之后10年，经济增速放缓，开始探寻转型之路。

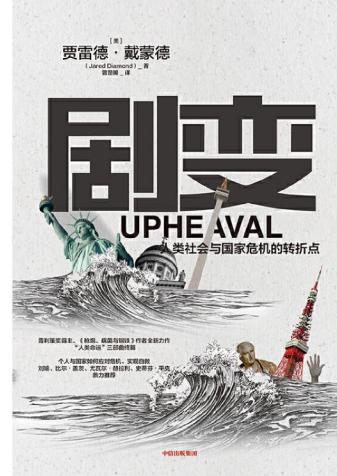
在如今复杂的形势变化下，如何把握经济运行的规律，读懂现象背后的逻辑，穿透历史，洞悉未来中国经济的走向，是这本书要告诉我们的事儿。



## 03 《剧变：人类社会与国家命运的转折点》 [美] 贾雷德·戴蒙德 著

结合当下疫情肆虐的新闻，这本书的到来只能说——恰逢其时！《枪炮、病菌与钢铁》作者戴蒙德再一次发挥历史叙事的顶级水准，带我们从历史事件中找到线索，试图回答一个关于人类命运的终极命题：当危机来临时，个人和国家该如何应对？

互相合作，还是相互甩锅，其实历史早有答案。在危机面前，没有人可以置身事外。



# 方直集团企业文化核心价值观



方与直，荣耀与精诚，方直恪守对品质的坚持，专注对事业的苛求，以最严谨的治业态度，履行一个品牌的承诺，将方直独特的DNA，深入每个细节，注入中国高品位生活价值领航者的宏伟愿景。



### 奋斗观解读

奋斗精神是重要的精神财富、最丰沛的精神力量。方直现在取得的成就是奋斗的结果，方直相信一切伟大事业都是在奋力中推进的。

### 协同观解读

协同，核心是分工以及合作，组织的成员彼此明确各自的工作内容、理解工作之间如何衔接，形成合力。提高运作效率，让理想生活品质快速成为现实。

### 专注观解读

表现方直对事业、对实现理想生活的严谨态度。专注研发、创建高品质的产品，不断提高专业能力与产品质量，为城市生活方式升级作出贡献。

### 苛求观解读

苛求是方直人所追求的品格，是对卓越的不懈追求。方直是有责任的企业，极致苛求，品质至上，力求打造完美的产品，以此实现理想人居。

### 创新观解读

创新是方直持续发展的精神基石与核心竞争力。在对方直发展与市场变化的深度审视中，创新成为方直无法忽视的精神与力量。因为创新，方直不断推陈出新，优化产品，推动生活方式升级。

# 星星满天，你最闪亮——优秀方直人风采秀

2020年，比以往的感受更猛烈一些。有这样一群方直人，如同闪耀在苍穹中的繁星，点亮了我们的生活。困难下，他们迎难而上；疫情期间，他们冲在一线为大家的防疫抗疫保驾护航……他们是闪亮的星星，是拼搏奋斗的方直人。

## ★ 防疫之星

### 珠三角区域人力行政部：全力筹措物质，充足后勤保障

她们是珠三角区域人力行政部的女汉子。

一场突如其来的疫情阻碍了我们正常返岗的日期。为了让各地项目顺利、安全复工，区域行政人员均提前进入工作状态，切实按防疫措施落实复工准备。尽管疫情管控物流困难，但在团队齐心协力下，仅是口罩就抢购8250个，保障了2月3日的正常办公。她们也曾是别人家的公主和女王，却成为了这场战疫里的女汉子。抢物资、扛快递、奔波在外，疫情里，记录了她们最美的样子！



### 方直物业：温令军 疫情下坚守岗位，是对业主的无声承诺



温令军，是珑湖湾里一名尽忠职守的安全管理员。18年入职方直物业以来，连续两个春节都在自己的岗位上度过。即便是在大年三十那个灯火辉煌、阖家团圆的日子里，他也是独自早早吃了晚饭，便赶往了公司。疫情突袭，仍坚守岗位的他，任劳任怨，已然是一名抗击疫情的战士。

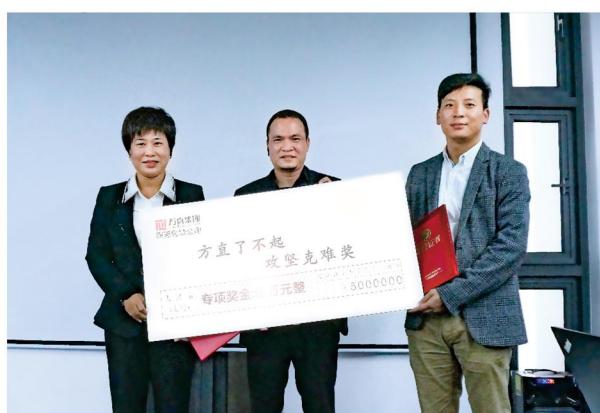
### 方直物业：杨轶 让物业服务落到实处，而不是空话

杨轶，星耀国际物业服务中心的客服主管，入职方直物业已有6年。她值班期间正好是外地业主返惠的高峰期，小区有10户业主从外地回惠州，为了服务好隔离业主，主动询问业主需求，帮助业主采购生活用品、代送外卖、处理生活垃圾。小区里有一户业主在隔离初期，情绪不稳定，一直要求离开小区。知道业主的想法后，杨轶耐心劝导，并说明有任何需求都可以提出。在业主14天隔离期满后，杨轶和居委会一起去给这户业主全家测体温，一家5口安全渡过隔离期。



## ★ 奋斗之星

### 谷仓府项目开发团队：没有解决不了的问题，只有急于找办法的心



受到疫情的影响，谷仓府项目开发团队将不可能的事情变成可能，从保障房图纸修改及征求意见-项目施工图修改备案-测绘报告-回迁审查-价格审查-区风险评估会，一环接一环，不断刷新原有的计划，依靠相关人员强有力的专业背景，快速发现问题，并找出解决方法，最终在原时间节点计划内，获得了谷仓府项目相关证件，为谷仓府的热销做好各种重要保障。谷仓府项目开发团队被授予“方直了不起·攻坚克难”专项奖励。

受到疫情的影响，谷仓府项目开发团队将不可能的事情变成可能，从保障房图纸修改及征求意见-项目施工图修改备案-测绘报告-回迁审查-价格审查-区风险评估会，一环接一环，不断刷新原有的计划，依靠相关人员强有力的专业背景，快速发现问题，并找出解决方法，最终在原时间节点计划内，获得了谷仓府项目相关证件，为谷仓府的热销做好各种重要保障。谷仓府项目开发团队被授予“方直了不起·攻坚克难”专项奖励。

### 珠三角区域人力行政：罗智玲 所有的结果都来自于奔跑

为配合集团上市要求，在最快的时间完成区域24家公司工商变更以及工商合规函证明获取。珠三角区域人力行政部罗智玲，一人承担着完成佛山、珠海、肇庆以及协助江门、中山共五个城市多家公司的工商变更等办理任务。在时间紧任务重的情况下，只有每天都努力奔跑，才能完成在多个城市的切换和递件。她说，我没有分身之术，唯有每天起早一点再忙晚一点，用跑的速度走起来，就能早一点达到目的地。

## ★ 协同之星

### 谷仓府项目团队：优秀的团队能协同作战

谷仓府项目团队攻坚克难、分秒必争、竭尽所能地去完成公司赋予的重大任务，发挥了责任感和高效的团队作战能力，团队协调能力强、办法多、巧妙借力，提高了办事效率，为公司节省了成本，值得表扬。



### 珠三角区域开发线：吴永鑫 帮助别人就是帮助自己，个人发展和企业发展都需要彼此协同作战

汕尾紫珑府项目开发主管吴永鑫，在汕尾项目相关同事及外部单位无法复工的情况下，他一个人不仅承担了所有与当地村委、镇政府和市政府的联系沟通工作，并根据政府意见指导各施工单位做好返岗配合工作；还积极配合完成项目相关工作，从未有怨言。

除此，为让同事及时返回汕尾项目办公，他积极寻找临时办公地点，并主动每日为外部单位成员测量体温、采购生活用品。疫情里，那个为别人拎着大袋子食物的90后男孩在阳光下熠熠生辉，协同的精神在他的行动里闪闪发光！



## ★ 苛求之星

### 集团运营管理中心：袁春玲 今日工作今日毕 在工作中总结和学习

集团运营中心战略与运营副总监袁春玲，每天都能见到她工作到很晚的身影。她认为，对待工作一定要有责任心，既定的任务也一定要按时完成，提前筹划和准备工作可能为其他合作部门带来便利。

今年珠三角有很多个项目，区域间需要保持更密切的对接，解决问题需要系统性、全面性的思路。她说，这对她提出了更高的要求，自己也亟需提升项目运营的业务知识，才可以更多的帮助到项目，并针对项目出现的不同类型的问题，以合适的思路和方式去解决。



## ★ 专注之星

### 深惠区域财务部：黄丽珠 专注于每项工作 把工作点滴落到实处

深惠区域财务部黄丽珠负责惠州专项税务工作，工作中善于梳理总结问题，自接手飞扬稽查案件后，孜孜不倦整理飞扬资料，专研各项税收政策，多次与税局沟通税金情况，争取最佳处理方案，整体税负率降幅超过4%。





方直集团<sup>(21)</sup>  
FAITHLAND GROUP  
心 / 建 / 你 / 生 / 活

中国房企  
TOP 82

# 中心区 双轴三轨 城市封面



湾区政芯 81-102m<sup>2</sup>智慧精装家

Tel. 0752 2089 888 | 惠州市·大亚湾中心区

温馨提示：本资料图片和文字仅作为要约邀请之用，不作为购买商品房的依据，买卖双方的权利义务《商品房买卖合同》及补充协议的约定为准。

# 田园综合体不是“锄头+镰刀”，也不能套搬商业综合体模式

特邀大咖/王韶，广东省房地产行业协会会长

自2012年始，中国房地产便有了“下半场”之说，还有“黄金时代和白银时代”之论，2019有的开发商还高呼“活下去”！曾经风光无限的房地产怎么啦？业界有千万种解释和讨论，但个人认为至少体现了部分开发商对于未来的迷惘和焦虑！

如何“活下去”，或“活长久”、“活得好”？

2017年2月5日，中央一号文件提出：支持有条件的乡村建设以农民合作社为主要载体、让农民充分参与和受益，集循环农业、创意农业、农事体验于一体的田园综合体，通过农业综合开发、农村综合改革转移支付等渠道开展试点示范。

“田园综合体”作为乡村新型产业发展措施第一次被写进“中央一号文件”。党的十九大报告也将乡村振兴战略作为七大战略之一写入党章，这在中国农业农村发展历史上具有划时代意义。可以预见，田园综合体、农业小镇和文旅小镇等与乡村振兴密切相关的新型地产业态将迎来发展新机遇！

2019年11月1日，我来到中国田园综合体“策源地”——江苏无锡阳山田园东方。据说，2016年9月中央农办领导考察该项目时，曾和田园东方投资集团创始人张诚就“田园综合体”模式进行深入交流探讨，引起领导浓厚兴趣，并得到高度认可。因此，源于阳山的“田园综合体”被正式写入“中央一号文件”。

田园东方位于“中国水蜜桃之乡”无锡惠山区阳山镇拾房村，2013年9月动工，次年3月正式运营。以打造生态高效农业、农林乐园、园艺中心为主体，体现花园式农场经营理念的农林、旅游、度假、文化、居住综合性园区。目前已建成3000亩水蜜桃产业为主的现代农业产业园、新田园社区，以及花间堂稼圃集酒店&田园东方蜜桃度假村、田园大讲堂、田园生活馆、拾房书院、拾房手作、拾房咖啡、拾房市集、华德福学校、田野乐园、番薯藤TINA厨房&面包坊等业态一体的蜜桃主题乡村旅游度假区。

按照修旧如旧的方式，张诚选取旧址十座老房子进行修缮和保护，改做民宿，房内陈列了他苦心搜集回来的特色农具（家具），保留了村庄内古井、池塘、原生树木，农作物为景观或景观植物，熟悉的鸡鹅鸭等家禽……最大限度地保持了原村落的自然风情风貌，还赋予了新时代的时尚和活力。

据悉，田园东方开园至今5年基本实现了盈收平衡。据个人观察，除房地产项目收入外，园区最大的收入来源应该是民宿、餐饮和门票，除此外并无大宗收入，要维持庞大的投入、运营，非常难！

田园综合体没有前人成功的经验，没有成熟的开发管理模式供“复制”，老祖宗传承了几千年的“锄头和镰刀”模式肯定走不通，照搬套用商品住宅和商业综合体的开发模式也不高明，投资者更不能耍情怀玩个性，需脚踏实地“摸着石头过河”！



## 一、借助政策利好，突出产业特色，多元化运营 增强造血和赢利功能

2019年1月，新修订的《土地法》正式实施，取消了多年集体建设用地不能直接进入市场流转的二元体制。11月26日《关于保持土地承包关系稳定并长久不变的意见》，为实现乡村振兴提供更有力的制度保障。

田园综合体核心在“综合体”，田园是灵魂，综合多元化是手段，投资大、回报周期长，短期需要强大的资金作为保障，长期则需要稳定的人流增强其“造血”功能。

合理的赢利模式至关重要：①以田园特色为“硬核”吸引流量，待机抱房地产“大腿”，前提是项目选址交通便捷、自然资源稀缺，周边有供房地产开发的建设用地。②借助资本力量，精英会员制，整合业内外优势特色资源，将项目由重资产转化为轻资产运营。③在模式一或二基础上，与不同的文旅度假、特色小镇、美丽乡村等结成利益共享联盟，让项目最大限度地“流动”起来。

## 二、妥善处理农民关系，与农民共享发展成果

在田园综合体发展过程中，农民是最直接最重要利益相关者。必须妥善处理政府与政策、农民与土地和企业与资金的关系，将农民的切身利益与土地权益紧密结合，让农民充分享受发展成果，刺激参与积极性。

## 三、借鉴世界发达国家经验，打造现代化新型农业

德国、以色列、荷兰和日本等国家农业发达，尤以近邻日本已走过了传统农业和化学农业阶段，进入了有机生态新农业阶段。2019年，日本农民平均收入49万人民

币，相当于大学副教授，不仅超越普通白领，也超过国家公务员的收入水平。日本农民不单一追求高产，合理负载。其次是规模化集约化生产，保证竞争力。日本每个地区都有特色产业，一家农户一年只产1至2个品种。此外，打造农产品生态闭环，制造溢价空间。他们将生产、加工、销售、服务等形成一个农业特有的闭环式产业链，从而增加收入，增强农业发展活力。最后，日本农协集经济和社会职能于一体，负责组织农业生产、购买生产、生活资料、出售农产品等，将政府各种补助金分发给农户，保护农民利益。

他山之石可以攻玉！借鉴学习日本等国家的经验，不断完善农业体系，逐步将小农户生产、生活引入现代农业发展轨道，广袤的乡村一定会成为让城里的人向往、农民富足的“希望的田野”。

## 四、注入互联网基因，打造极具体验和互动感的 休闲娱乐学习新空间

互联网时代，体验式消费是未来趋势。农业作为传统产业亦需顺应新消费和新科技的发展潮流。田园综合体业态多元，地域、季节性强，必须突破地域、季度、空间和时间的限制，由线上人员与消费者、农户，甚至产品进行互动，为消费者带来多维度体验和服务，构成完整的“平台+内容+终端+应用”互联网生态系统，把产品和服务做到极致，形成对新消费的引领。

全面建成小康社会，乡村振兴势在必行，个人始终相信：广阔农村天地大有可为！田园综合体新业态方兴未艾，精明的开发商可以早预早谋！前提是必须顺利解决好土地、资金、农民和模式等。

方直·谷仓府

 方直集团 FAITHLAND GROUP  
中国房企 TOP82  
心 / 建 / 你 / 生 / 活

园景归家 境随心生

实景园林示范区  
现已开放 恭迎品鉴

F A I T H L A N D  
G R O U P

深圳市坪山区东纵路与民强路交汇处东南侧 在建地铁16号线  
东纵站旁

免责声明：本广告仅为要约邀请，图文信息仅供参考，不作为购买商品房的依据。买卖双方权利义务具体以政府部门最终审批文件及双方签订的《商品房买卖合同》及补充协议约定为准。项目名称：方直谷仓府  
深房许字（2020）坪山003号 制作时间：2020年04月 广告