

2010年1月24日,集团公司召开了2010年度工作会议,许尚志执行总裁代表集团在会上作了工作报告,报告全面回顾总结了2009年度的各项工作,分析了2010年的宏观经济形势、楼市走势、公司工作意见及工作着力点,并首次在工作报告中提出了集团未来五年发展愿景,报告全文16000余字。我们对报告进行了梳理,提炼出主要内容,编短了篇幅,以方便大家传达学习、阅读了解。

# 勤练内功 顺势而为 再创南北新天地

## ——2010年度工作报告(精读)

### 第一部分 2009年主要工作回顾

#### 一、紧紧把握房地产市场节奏,全力以赴开展销售工作,销售业绩再创历史新高

去年,集团公司一改销售颓势始终在10亿元以上徘徊的局面,直接越过10亿元关口,一步跨入20亿元行列。据《钱江晚报》公布的消息,在杭州2009年开发商成交额前20名的公司名单中,新南北集团排名第9位。

据统计,集团公司2009年全年共实现销售额21.009亿元,完成全年销售目标任务的235%,实现销售面积约22万平方米。

#### 二、认真按目标要求狠抓工程建设进度不动摇,加大协调力度,基本完成工程建设进度任务

去年全年在建项目9个,在建面积57.23万平方米,再创历史新高(原记录为07年曾达到53.35万平方米)。

#### 三、企业内部管理进一步深入,建章立制、检查与自我检查力度进一步加大,公司规范化管理水平不断提高

今年,公司继续将在一定区域和范围内,通过多方接洽、协商,积极寻找新的开发项目。我们将根据房产市场的情况,把握好节奏,力争取得2-3个新的开发项目,新增开发面积达到50-100万平方米,以便为公司今后发展做好项目储备。

#### 四、融资目标

2010年,集团公司全部销售额目标定为81亿元,资金回笼额目标定为89亿元。

#### 五、管理目标

(一)、预算管理进一步精细化。(二)、成本审核进一步准确化。(三)、招标采购进一步前略化。(四)、资产经营管理进一步规范化。

#### 六、依托企业资源,积极开展企业文化建设

(一)、充分利用“一报三刊一网站”重要资源,大力开展集团宣传工作。定期出版报纸刊物;围绕集团公司实际,实现在通讯宣传内容上新改进。

(二)、加大企业培训力度,在促进员工综合素质、专业素质提高的同时,让员工接受企业文化熏陶。一是组织开展集团公司首届储备干部培训班。二是组织公司员工考察先进楼盘。

(三)、通过开展商务港创“省优”活动,狠抓整顿整改工作,进一步促进管理服务水平提高。

(四)、资产经营管理目标:各项目部及所属公司上报的各工程分包决算的审核,进一步加强联系单、工程类合同及工程款项支付的审核与估算。努力做好项目设计阶段后的投资造价管理,及时提交在项目预算完成后的开发成本分析报告。

(五)、增补完善各项制度,积极推进标准化管理认证工作。

(六)、通过多样化收费方式,实现收费绝对额创新高。

以上是集团公司2009年所做的主要工作。2009年,我们取得了辉煌的业绩,这其中市场的因素,但更重要的在于全体员工们的共同努力。

### 第二部分 2010年工作意见

展望2010年,国家仍将继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策,中国经济将继续保持平稳健康快速发展,房地产作为中国经济重要支柱行业的地位不

会改变,对2010年,我们更加满怀信心、充满期待。

鉴于此,集团公司提出2010年的总体工作思路是:

勤练内功,大力在品质上下功夫,努力实现各项工作精细化管理,争取管理水平再上新台阶,全力打造一个专业化的公司。

为此,2010年要重点抓好以下主要工作目标任务:

#### 一、项目开发目标

(一)、新开工目标:2010年,要紧紧抓住机遇,把握节奏,尽快实现新项目开工建设。今年要实现新开工项目2个,新开工面积32.032万平方米。

1、青枫墅园项目:一期B2区,开工约3万平方米。二期:力争开工建设网球场、会所。三期:18332万平方米,其中A区,5688万平方米,在5月份实现开工建设;B区,12644万平方米,在10月份开工建设。

2、钱江国际广场二期:开工107万平方米,在5月份实现开工建设。

#### (二)、新项目取得目标

今年,公司继续将在一定区域和范围内,通过多方接洽、协商,积极寻找新的开发项目。我们将根据房产市场的情况,把握好节奏,力争取得2-3个新的开发项目,新增开发面积达到50-100万平方米,以便为公司今后发展做好项目储备。

#### 二、工程建设进度目标

2010年,公司在建项目7个,工程建设面积达到77802万平方米,计划竣工或交房面积达到41.57万平方米。

#### 三、销售目标

2010年,集团公司全部销售额目标定为81亿元,资金回笼额目标定为89亿元。

#### 四、融资目标

为适应开发建设需要,今年要继续与银行等部门加强沟通联系,进一步做好资金融通工作,以确保项目开发建设的需要。2010年,根据集团公司项目开发建设的实际情况,全年共需要通过各种方式和渠道融资金额16亿元。

#### 五、管理目标

(一)、预算管理进一步精细化。(二)、成本审核进一步准确化。(三)、招标采购进一步前略化。(四)、资产经营管理进一步规范化。

#### 六、依托企业资源,积极开展企业文化建设

(一)、充分利用“一报三刊一网站”重要资源,大力开展集团宣传工作。定期出版报纸刊物;围绕集团公司实际,实现在通讯宣传内容上新改进。

(二)、加大企业培训力度,在促进员工综合素质、专业素质提高的同时,让员工接受企业文化熏陶。一是组织开展集团公司首届储备干部培训班。二是组织公司员工考察先进楼盘。

(三)、通过开展商务港创“省优”活动,狠抓整顿整改工作,进一步促进管理服务水平提高。

(四)、资产经营管理目标:各项目部及所属公司上报的各工程分包决算的审核,进一步加强联系单、工程类合同及工程款项支付的审核与估算。努力做好项目设计阶段后的投资造价管理,及时提交在项目预算完成后的开发成本分析报告。

(五)、增补完善各项制度,积极推进标准化管理认证工作。

(六)、通过多样化收费方式,实现收费绝对额创新高。

以上是集团公司2009年所做的主要工作。2009年,我们取得了辉煌的业绩,这其中市场的因素,但更重要的在于全体员工们的共同努力。

项目剩余资产的完好性进行检查,全年检查次数要在12次以上,并及时做好维护、管理工作。

#### (五)、制度建设与执行目标:

1、制度建设目标:今年上半年,要初步完成拟订或修改的制度有:《员工道德操守条例》、《所属公司人事管理制度(完善版)》、《景观设计、施工管理流程》、《总包建设工程施工合同(范本)》、《所属公司销售管理办法》、《建设分包工程招投标管理办法(完善版)》、《建设工程材料设备采购管理办法(完善版)》、《预算管理制度(完善版)》、《年度考核办法(完善版)》等,这些制度要在6月底前争取讨论通过,并编辑出版《管理手册》第二辑。

2、制度贯彻执行、检查目标:2010年,要对以下十项工作内容作重点检查:

1)、劳动纪律检查。开展劳动纪律检查24次以上,包括对在杭、外地所属公司进行现场检查、电话抽查等,以确保劳动纪律制度落实到位。

2)、薪资管理检查。对每个所属公司的薪资管理情况要现场检查2次以上,每月进行书面检查。

3)、销售管理检查。对集团公司本级、所属公司执行《销售管理制度》的情况进行现场检查6次以上。

4)、工程质量检查。要根据各项目的工程进度,不定次数地进行现场施工工程质量专项检查,其中对集团公司本级、所属公司项目部的《施工日记》记录情况进行现场检查10次以上。

5)、合同管理检查。所属公司对《经济合同管理制度的执行情况》进行现场检查各2次以上,每月的次月进行定期书面检查。

6)、财务管理检查。所属公司对《财务制度的执行情况》进行现场检查各1次以上。

7)、预算管理执行检查。对所属公司执行预算管理制度情况进行现场检查各1次以上,每月的次月定期进行书面检查。

8)、材料设备检查。对招标采购的材料设备,每批次都要进行现场认真检查1次以上。

9)、物业管理综合检查。组织对物业管理情况进行综合检查2次以上。

10)、目标完成情况检查。每季度对各部室、所属公司的年度工作目标完成情况至少进行检查1次。

#### (六)、物业管理工作目标:

1、协助做好新楼盘的交付工作。

2、整合物业资源,提高效率,进一步促进管理水平。

3、加强学习培训,大力落实标准化工作。

4、大力抓好收费工作,使收费率、收费水平更上一个台阶。小区综合收费率平均费用要达到90%以上,大厦综合收费率平均值要达到96%以上。创收要比去年有进步,特别是多种经营收入要在去年基础上有提高。

5、争创一级物业管理资质。

#### (七)、企业文化建设目标:

1、新的一年,要继续办好“一报三刊一网站”,努力加强企业文化建设。

2、积极开展培训工作,进一步将相关工作落实到位。

### 第三部分 2010年工作着力点

2010年要有明确的工作着力点,做好四个方面的“功夫”。

#### 一、在销售上下功夫

在开展各项工作的过程中,始终要保持清醒的头脑,强烈的思想观念,切实把销售工作放在突出的位置,一切工作围绕销售而展开,努力在销售上下功夫。通

过销售,把所有努力转化为成果。通过销售,把所有美好的梦想转化成多彩的现实,最终实现公司长远的经营发展愿景目标。

#### 二、在品质上下功夫

(一)、要坚定不移走专业化发展道路。积极寻找、充分挖掘国内、国外的优质资源,通过整合优势资源,加强与一流配合单位的合作,进一步把他们的优势为我所用,为我服务,从而进一步提高公司房产产品的品质。

(二)、要进一步在精细化管理上做实文章。精细化管理,最大的要求就是精与细。因此,我们在开展工作的过程中,要时刻在自己的大脑里带有这个思想与理念。在项目的前期开发研究过程中,在规划设计上,在工程管理上,在物业管理服务中,需要我们把精做细。

(三)、加强学习、交流,不断提升把握品质的能力。要提高我们的品质,不能光靠闭门造车、埋头苦干,更是要创新思想,开拓思路,采取走出去、请进来的方法,洗涤我们的思想观念。实现理念创新,思维变革,行为出新,从而进一步增强我们对产品品质的提升能力。

#### 三、在管理上下功夫

(一)、加强制度建设,以制度规范管理。要针对企业内部的新情况、新问题,不断加强制度建设,完善制度体系,以制度规范各项管理工作。

(二)、加强培训工作。要加强制度的培训学习,要加强对员工的培训。

(三)、加强制度落实、检查工作,做到按章办事,处理违制动真格。

#### 四、在开发速度上下功夫

由于项目开发速度慢,时间拖得太长,导致仅有的项目利润,都被过多的管理、时间价值等各项成本慢慢侵蚀,有的最终变成一个无利可图。因此,我们必须在这方面有一个重要的转变,那就是要想一切办法,加快项目开发的速度,尽量缩短我们项目的开发时间,在把握好工程量的同时,努力实现项目经济效益的最大化。

### 第四部分 公司未来五年发展愿景

2009年,集团公司成立十周年。集团在经过充分的研究后,提出了公司未来五年年的发展愿景,具体如下:

#### 一、主要经营指标达到较高水平。

要通过各种努力,集团公司年平均开发规模要达到40万平方米以上,五年要达到200万平方米以上,五年销售额要达到100亿元以上。

#### 二、专业化高效团队基本成型。

未来五年,要通过不断地培训锻炼、培养使用,去陈出新,努力形成一支专业化的开发、建设、销售、管理团队,使我们有能力开发中国东部地区,甚至是国内一流的开发。

#### 三、部分运营能力达到国内一流企业标准。

要通过积极创新,紧紧跟上房地产市场前进的步伐,力争在管理运作能力、产品开发能力方面,跻身国内一流企业行列,初步形成新南北品牌。

#### 四、建成自己独立办公大楼。

在未来五年内,集团公司要建成自己的办公大楼,让每个员工都享有一个宽敞舒适的办公环境。

#### 五、拥有一家上市企业。

在融资渠道上,集团公司要积极通过资本市场,努力实现至少拥有一个上市企业的大梦想,开辟更广阔的融资渠道。

#### 六、员工薪资福利水平再上新台阶。

未来五年,随着公司不断发展、壮大及实力的提升,公司将通过各种方式和途径,不断提高员工切身利益,力争员工薪资福利水平再上一个新台阶。

# 寻找距离 见贤思齐

## ——精品楼盘参观考察报告选登

近期,集团公司组织相关人员共30人分两批次赴重庆、成都及广州、深圳参观当地的知名楼盘。2010年1月27日,参加考察人员在南北商务港集中汇报考察感想与心得体会,共同讨论考察之行收获,并对公司今后的楼盘开发提出了看法和建议。限于版面,我们选登了几名成员的心得体会,供大家交流探讨。

### 品牌楼盘景观绿化启发的思考

(规划发展部 张莹)

在重庆、成都为期四天的考察,对龙湖的春森彼岸、悠山郡、长桥郡等项目感受颇深,结合我们公司的项目,在景观绿化方面,得到很多设计思路启发。

#### 一、五重垂直绿化

龙湖的经典绿化手法五重垂直绿化将大乔木、小乔木和灌木以及草皮贴地植物重新组合。运用乔木的节点效应,挺拔的大乔木在组团中拉出空间效果,达到了纵向的高度。在大乔木的灌幅下部空间出现一组小乔木的组团可以丰富大乔木下树径2米多的空间效果,围绕乔木下部树径周围紧密种植1.5米左右的饱满灌木球,灌木“球与球”之间种植大叶植物海芋、八角金盘、细叶棕竹等观叶植物起点缀作用。草皮与灌木球之间增加丰富的灌木种植层,横向种植为了避免单一绿化,可在种类上进行多样性种植,这就包括常绿开花灌木、常绿灌木、落叶开花灌木以及球宿根花灌木。从行经路线的角度丰富了人视线内的绿化层次效果和饱满度。

#### 二、宅间园路两侧密植绿化,曲径通幽

在考察中我们发现龙湖的绿化重点都以人的行经路线以及视线为准,在此范围内绿化密植率非常高。行经路线中在转弯或者是靠近建筑一角处都会有比较大的乔木和小乔木来遮挡建筑一角,将建筑隐藏起来,成为视线中的框景。这样巧妙的方式可以弱化排屋间距近的问题,将建筑插在像森林一般的自然生态绿化当中,由近距离造成建筑在远处的“假象”。在园路中行走只见高低错落、层层茂盛的植物和隐隐约约的灰瓦红墙,穿出小径眼前又有另一番景象。通过对景观空间营造达到“虽由人作,宛自天开”的意境效果。

#### 三、排屋入户口绿化结果突显效果

考虑行走中园路的对景效应,达到处处有景,从园路通往各内庭院两侧绿化搭配丰富,层层叠加式绿化,随着园路分支到达排屋入口,两侧出现了入口景观组团绿化,龙湖、悠山郡排屋入户口结合小区内公共景观做的“自然生态”,排屋入户口结合景观的形式做到绿化高低层次,着重设计突出出入口的景观效果。在万科·金域西岭的联排别墅中,也将它的排屋前庭院尽量扩大,通过进门景墙与公共园路做分隔,园路两侧紧贴景墙做绿化层次丰富,达到景观空间立体式绿化效果。

#### 四、硬质景观与软质景观搭配技巧,景观细节造景。

龙湖将软质景观很好的渗入硬质景观中,这样的搭配技巧值得我们学习并借鉴。如在排屋入户台阶与砖砌信箱箱的交接处产生的空间及空隙内也考虑到小部分绿化的种植渗入,这些微小的地方都能体现出景观细节造景,将景观做细做精致。在小区内我们可以看出园路边多处奇石石的搭配运用,园路两侧时隐时现几组造型奇特的置石,有的被灌木环绕,有的与园路边直接呼应,石头点置到为,灌木搭配协调,将石头的三分之二藏在灌木中,隐隐约约但又起到置石制景的效果。

#### 五、三面通透,三面采光,每一个房间都带阳台。

户型设计上从业主角度出发,充分考虑日常生活需

### 龙湖的惊艳为什么让人们震撼

(招标采购部 曹平)

我们考察了其中的独栋别墅,就是当时号称“龙湖首创,重庆唯一”的别墅新“屋”种,面积约250至400平方米不等,最大占地面积达560平方米,通过对连廊的巧妙处理,延伸相连接到邻家别墅侧墙,既迥异于空中别墅本质上的高层顶跃豪宅和叠拼的类洋房形态,也有别于

联排和双拼共用墙面的并联方式。在对资源占有和产品创新上,此“新屋种”居于联排之上,独栋之下。不仅具备独栋别墅“有天有地无邻居,四面通风采光”的精髓,更增添了中国传统文化中“院”的情境,空中连廊,前庭后院,除厨卫和过道外,每一个主要功能居室都有花园或室外空间的风景,二、三楼有室外连廊构

成,花园,顶楼有大露台,二楼卧室外还有露台,就是地下的会所空间也能完全通风采光。同时巧妙运用地形高差,独栋别墅随山形起伏,错落有致。根据位置,可以分为湖边、溪谷和山崖别墅。“三弄九间”的空间变化与组合,引领了一个酣畅的居住物理空间,更打开了又一个别墅居住的精神空间,别墅也应该也必须享受浮云闲日的品质生活。当时重庆主流媒体报道,“龙湖·悠山郡”独栋别墅一经推出,就迅速引起买家关注,众多客户赶赴现场“观摩”

“这或将引起别墅队伍重新排序。”

通过参观学习,有几点感受与同仁分享。

#### 首先感动的是房企企业要有危机感。

做大、做强、做精是这些楼盘及产品本身所体现出来的开发者的理念,这种开发理念及发展趋势对我们成长型公司带来了较大的“冲击”。据此从公司的层面讲要有危机意识,建立和健全防范危机的程序和能

力;就部门而言,在日常工作中充分意识危机,高度围绕集团的统一目标,认真做好本职工作,尽可能在精、细、专业上做文章,为企业的

品牌建设贡献力量。

#### 其次是房产产品的开发问题。

如果10年前房地产开发以对得起这块“地”为目标的话,那么今天的房地产开发则以对得起住在房子里的“人”为目标,明天的房地产开发则要在“环境”上做文章,达到居住人与环境的和谐统一,这也是开发商历史赋予的责任,也是开发企业的境界。在参

观的楼盘中,所有楼盘均能实现居住人性化的设计理念,在人与环境、居住功能布局、面积配置、设备、设施配置、室内装修的材料运用、色彩搭配、包括毛坯房的交付标准等等,无不显现出人文关注。这些细节的关注,从某种程度上可提高购房者的购买欲望,乃至可不计较周边环境、交通、大市政配套等不利因素。

### 它山之石

(开发部 史吕忠)

参观考察龙湖地产、万科等公司的楼盘。通过对项目的实地考察,发现其自身特点:

#### 一、赠送面积多,实际使用面积大。

龙湖地产开发的“弗莱明戈”一梯样板房产权面积为177m<sup>2</sup>,而实际使用面积可以达到300m<sup>2</sup>。地下室、花园、露台空间全赠送,赠送面积达80%。处处以别墅的生活理念为鉴的空间打造,不为极致奢侈,只为极致享受。把170 m<sup>2</sup>做成上、中、下三层,不同空间区分,充满想象力的设计主张,对客户具有较大吸引力。

#### 二、三面通透,三面采光,每一个房间都带阳台。

户型设计上从业主角度出发,充分考虑日常生活需

#### 三、独门独院,充分享受都市庭院生活。

在传统居住理念中,庭院是必不可少的。因为人不可能单独地居住在房子里,一定要有一个文化的归属。而庭院刚好能为“家”提供这样一个文化的背景。“弗莱明戈”一梯样板房提供的是下沉式的室外活动场所。

#### 四、精细化的施工理念。

无论是小区园林景观的设计,还是道路烧

结砖的铺设、外墙面砖的铺贴,给人

的感觉是自然、亲近。

#### 成都龙湖地产项目的特点

(杭州南北 蒋可扬)

成都龙湖地产项目和万科等楼盘,无论是售价还是地段上都具有相当的优势,“弗莱明戈”花园洋房售价为1万元/m<sup>2</sup>。万科开发的“金域西岭”项目位于三环路和迎宾大道之间,未来地铁2号线旁,其精装修售价也仅为9000元/m<sup>2</sup>左右,而且是按套内面积计算。在景观规划上采用五层垂直绿化,草坪、草花、球状灌木、矮乔木和高大乔木,层次分明,形成立体的绿色风景线。并采用全冠移植,不进行修枝完整移植。

#### 寻找现实的距离

(办公室 王格)

考察回来,把参观过的楼盘,与我们所开发楼盘作个对比,希望能从中找出一些现实的距离,学习借鉴一些思路、观念、思想。

#### 现实距离一:大盘大、小处精致

参观过的楼盘,处处给人强烈的视觉震撼,房产品形态显得十分大气、豪放,而小处也显得细微、精致,让人赏心悦目。

大气方面:多个楼盘门口大型树阵、高大气派的大堂,宽大豪华的欧派风格布局等,显示了与大盘匹敌的气质,给人一种强烈的视觉震撼。

小处方面:精装修、样板房处显得细微、精致、到位,给人一种完美无瑕的视觉感受,象一些井道门、消防箱等,感觉与原墙面很匹配,若没有专门的红色警示,真的还很难判断这是什么部位。这样的细节设计,与高质量的施工,让人感觉衔接自然,赏心悦目。

#### 现实距离二:景观先行,美眼舒心

一些还在建设中的楼盘,楼还没全部造好,甚至外架都还没拆除,而一些景观工程、建筑小品、喷泉等都已见缝插针似的完工。

这让到这里购房的客户,看到这些美丽景观时,让人感到除新自然,心情一定是非常舒畅的。这无论是对交定金或,或楼盘顺利交付,都有极大现实好处。

#### 现实距离三:活动多搞,名闻提高

开发商都能根据不同的季节、时间段,十分注重与业主搞联谊活动。从宣传册中,可知开发商与业主的互动、沟通很多。如“浓情端午、粽飘香”、“仙湖追踪”等活动,感觉搞活动搞得有深度、有广度,多姿多彩。在参观现场时,也有亲身体会。如“兰溪谷”有小孩参与的音乐会、万科的装饰节等活动,让业主感受到切实的实惠。在增进开发商与业主之间友谊与理解时,无形中促进开发商的气提高、知名度扩大。

现实距离四:宽阔视野,面向世界

人家的开发理念等确实有不同凡响的地方,否则,人家也不会对其高价楼盘还趋之若鹜。这不仅

是设计、管理、施工等原因,更是在策划上下足了功夫,尽可能地挖掘楼盘的优势信息,搞一些创意活动。如“君汇新天”大肆渲染大尺度视野的深圳湾,以“无惧攀比”公开叫板。“兰溪谷”依托山水,唯有一自然优势,大打招牌“别处再无兰溪谷”。这些,不仅有一种宣扬的霸气,更是对自己楼盘的信心满满。

这需要有开阔视野,广泛信息,对我们来讲,就是不要把思想与目光停留在本地,而是要面向先进地区、发达地区,甚至是面向世界,从中寻找优势资源,为我所用。

总之,套用“兰溪谷”宣传口号:豪宅价值,一定是修造出来的!这与我们不断在追求的专业化、精细化的目标努力方向刚好吻合!为此,参考先进经验,对照自身现实,我们还要不断地、大力地进行修练!

### 成都房产项目考察心得

(杭州南北 林铭)

我着重从园林景观营造方面谈谈我的一点看法。

#### 一、树种的选择:

“因地制宜、适地适树”,根据成都当地的土壤及全年三分之二的当地气候等自然条件,所参观的楼盘绝大部分以采用乡土树种、地方品种为主,同时也选用了适应性强、观赏价值高的外地品种种植物来改善住宅小区的植物种植结构。在设计、施工过程中模拟了自然生态环境进行布置,做到了乔木、灌木、花草的搭配效果,花园方面等有很强的层次感 and 丰满的饱和度,并且选用了特别种的高大乔木,加大了灌木的种植密度,在某些关键节点更是突出了高大、大、中、小的层次。

#### 二、绿化的实用性和艺术性:

现代人的住宅小区是以自然为主轴,体现人的情感与自然文化取向的生态人居环境,因而在其景观效果表达上结合人文内涵,创造出充满诗意的生活空间。不仅要考虑到年轻人的生活要求,同时也要兼顾小孩子嬉戏、老人活动、品

茶、下棋以及业主健身锻炼等需求。

#### 三、植物的配置

以绿色为主是住宅小区绿化的着眼点。所参观的七个楼盘都做到了乔木下面有灌木,灌木下面有花草的复层种植结构,使得整个绿化结构更富有层次感。做到了疏密有致,密处做到密不透风,疏处则疏可“跑马”。

#### 四、地形的处理

几乎所有参观的楼盘都对绿化进行了放坡处理,高低有致,坡道适宜,曲线柔美,给人以人的生活要求,同时也兼顾小孩子嬉戏、老人活动、品