

孙中占,穿越九年地产的磨砺时光,俯仰、加减、算计、辩驳……走出一条独特的发展之路

孙中占:兵无常势

——记名门地产(河南)有限公司总经理孙中占

□晚报记者 陈森浩 陈艳 李子/文 吴琳/图



孙中占的办公室陈设简单,墙上没有任何挂饰,一个办公桌,一台电脑,一个书柜,几把椅子和窗前摆放的几幅户型效果图。同样简单的寒暄后,落座,喝着白开水,采访就此展开。

三俯仰之间

在郑州,行业的竞争虽然最为激烈,但其发展成熟度无疑最高,可以吸收更多来自于广阔层面的养分,享受更大范围内的资源优势。——孙中占

机会总是在失去之后才被认为这是个机会,这句话有些绕口,当我们回首往事的时候,觉得我们真的失去了许多机会,事实上我们没有必要懊丧,上至伟人下至升斗小民都概莫能外,区别在于把握住的机会多少而已,尤其是在人生的关键几步抓住机会,就可以决定一生的命运,孙中占说。1998年,孙中占与几个志同道合的朋友一同创立南阳兴达房地产公司,这些热血沸腾的企业初创者在当时共同挥洒了这样一番蓝图:“1至2年争当南阳市房地产企业排头兵;3至5年走出南阳,辐射郑州;5至10年走出河南,全国发展”。这一战略目标的确立,从此宣告了一场与“时间”对弈的地产棋局。

1999年至2003年,孙中占在地产版图上拳脚初露,一开始就拿出了“冲刺”的全力以赴。在他主持下,兴达地产连开四盘,“兴达花园”、“兴达·金苑花园”、“兴达·电力花园”、“兴达·卧龙苑”,一年一盘,四盘皆赢,其中“兴达·电力花园”在占地面积、户型设计、入住户数、功能配套、景观设计均创南阳房地产住宅小区之最。捷报频频,屡战屡胜,四个小区,总面积超过50万平方米,使得兴达地产仅用3年时间就跨入南阳房地产开发企业的三强之列。

孙中占说,偏安南阳最大不过是草头王,没多大的空间,到郑州才是池鱼入海。孙中占领军挂帅,挥麾置郑,而且火力不弱,先后控股、收购、兼并了河南泰辰置业有限公司、河南嘉达置业有限公司、河南东能实业有限公司等郑州本土房地产企业,随着在郑州第一期开发的名门世家一炮打响,第二期开发的名门盛世再获成功,孙中占所在的郑州泰辰置业有限公司也开始引起业内的关注。2006年10月,河南省泰辰置业有限公司更名为河南名门地产有限公司,第三期浦发国际金融中心的问世,名门开始进入郑州主流房地产行列。

这第三局……孙中占迟迟不愿落子。经过多年征战,曾经的好胜青年渐去青涩。面对记者,他坦言相告:名门地产的近期战略目标已经不再是纵横中国,南北为战,取而代之的是更加务实的锁定郑州为中心,逐渐向省内周边城市扩张,除了目前的南阳、驻马店,下一步还会挥师许昌、安阳等地。

在孙中占看来,郑州这个省会城市有着不可替代的区域高度,在这里,行业的竞争虽然最为激烈,但其发展成熟度无疑也是最高的。将企业总部定在这里,不仅可以吸收更多来自于广阔层面的养分,享受更大范围内的资源优势,而且能够自下向上进行经验复制。

回顾身在南阳的时候,尽管企业也做得顺风顺水,但由于经济发展的不同步,很多时候仍然需要向郑州借鉴、学习一些东西,始终处于一种向省会城市“仰视”的角度。转战郑州之后,其实也就是为企业建立了一个更高层次的平台。扎根于这个高于周边区域的平台,企业才能够“一览众山小”,将自己的视角转变为“俯视”,从而更好地布局地市。

由在南阳的向上仰望,过渡到在郑州的向下俯视,这个历程是一个企业的成熟过程;而从原本的进军全国市场的战略规划,转为立足中心城市,发展周边地域的思路,这个历程是一个年轻领导者的成熟过程。有所舍,方能得,相信孙中占对其中境界已有更深理解。

在企业刚刚起步的时候,大都是在用加法运作,收获项目、收获业绩、收获利润、收获经验,但当企业发展到一定阶段的时候,就需要引入“减法”思维了。对于孙中占而言,他现在就在潜心思谋一道“减法”算式。

目前,名门地产在开发与待开发的项目包括浦发国际金融中心、名门世家、名门盛世、名门国际、南阳新华商城、驻马店风光市场等多个项目,总建筑面积已经超过100万平方米。在孙中占的长期规划中,公司的产品格局将逐渐由多元化的综合型企业向专业型企业发展,“减”去那些非优势、非主流的枝枝杈杈,最终确定以“商业地产”为主攻方向。



画靶打枪

凡事预则立,不预则废。孙中占习惯了凡事预计在先,不打无把握之战。这一点,非常鲜明地体现在他常用的“订单地产”模式当中,用他本人的话说就是“先画靶子再打枪”。早在南阳做地产期间,孙中占开发的四个楼盘项目中,就有两个属于定向开发,积累了早期的定向开发经验。

踏足郑州之后,孙中占在浦发国际金融中心项目上再试牛刀。浦发国际金融中心位于金水大道核心地段,分为A、B两座,总建筑高度99.99米,是目前郑州金水路上的最高建筑。名门在该项目前期规划时,就与浦发银行签下协议,1.9万平方米的A座整栋出售给上海浦东银行郑州分行总部,其水电系统、门前广场、绿地花园等全部独立化。为此,孙中占花费不少心思,为给予项目长期、充足的营养,不惜重金选用三菱电梯,开利中央空调、中海物业……集合强者优势,全力一击,打造郑州写字楼精品项目。

“订单地产”模式为孙中占带来的好处是显而易见的。在目前这个“客户就是裁判”的市场竞争中,由于前期已锁定大客户,孙中占在相应的管理环节、

凡事预则立,不预则废,做事最好是“先画靶子再打枪”,稳健似乎是这个企业的特质,也是这个企业领导人的人格化体现。

销售环节就能省去不少的人力物力,同时在资金流方面不致有太大压力,销售风险也因前期大订单的确立而被消弭于无形。因此孙中占前期在南阳定向开发的两个楼盘,几乎很快就卖得一套不剩,后期在郑州的旗舰产品浦发国际金融中心也实现了快速的销售,几乎是如出一辙。

但是,“订单地产”模式的“弊病”也是显而易见的,其中利润过薄是很多地产公司不愿或者不敢碰这只“螃蟹”的原因所在。由于是定向开发,房地产公司的利润空间会在前期谈判时就被压缩到一个低于行业水平的狭小空间,很难取得多高的利润。对此,孙中占自有他的分析:第一,随着市场的成熟,房地产行业“暴利”空间将越来越小,以往30%甚至更高的利润值将逐渐成为陈旧的历史;第二,有失必有得。尽管订单地产的利润不高,但如果管理得当,相应的在管理、销售等方面的成本投入也会有所降低,开发周期缩短,资金回笼加快,一高一低两相均衡。

在其他地产项目上,孙中占同样在复制他的“订单地产”模式,其在郑州的

最新地产作品“名门盛世”,已经与河南邮政总局签订大宗的销售合同,而在南阳,孙中占也正在与南阳工商银行等业界“大腕”商讨定向开发的合作事宜。

花未开,却已有主,这样的操作模式无疑使项目开发运作成为孙中占眼中“三个手指捏田螺”之举。

资本运营上强调“预则立”,在对客户的需求认知上,孙中占习惯用经济头脑去分析:2007年是郑州小户型并喷式发展的一年,在大量项目楼盘纷纷为自家的“小户型产品披上“过渡型产品”或“年轻人特区”的华丽外衣时,名门地产旗下的酒店式公寓——名门盛世却独辟蹊径,以“小户型的淘金时代到来”为广告语,将消费者的购买思路直接引入到“投资”的概念上来。

对此,孙中占是这样分析的:在目前存款收益率低而股市又动荡不安的情况下,小户型的出现其实是为消费者找到了一个流动资金的出口。如果地段选择得当,那么小户型的升值空间应该会比较稳定而充盈。而孙中占最看好的有三个地段:金水路、经三路、花园路。

兵无常势

领导者的作用莫过于两条,一个是辨人,要知人善任,把最合适的职员安排到最合适的岗位上去;另一个就是知事,避免外行管理内行。

采访中我们发现,孙中占在很多时候似乎更喜欢打破规矩,另辟蹊径。他不喜欢按既定的采访提纲来回答问题,也不喜欢墨守成规,从权威的学说或理论拿来照搬。他坦言,那些管理类的、经济类的书籍自己也常看,但信其者少,所谓“兵无常势,水无定形”,他更相信无招胜有招。

每晚临睡前,孙中占习惯翻书助眠。但他翻的那些书很多时候非管理,非经济,而以武侠小说类的“成人童话”为主。他笑着解释:每天工作那么忙,几乎所有的时间全是泡在管理、经济的汪洋之中,晚上回到家不希望再满脑子经济符号,而更希望看一些天马行空的快餐式文字。而这“快餐”之中,如果用心品味,其实也能从中汲取一些维生素C。

因此,弃诸多管理大师、经济泰斗、商业名流于不顾,孙中占坦言他最欣赏的人乃是金庸小说《笑傲江湖》中的任我行。在他看来,任我行有一段对秃笔翁的评价非常精辟。书中的秃笔翁“用毛笔为武器,笔锋在空中横书斜钩,似乎写字一般,然笔锋所指,却处处是人身大穴”,他甚为此而得意,但任我行却一针见血看破其短处:“要知临敌过招,那是生死系于一线的大事,全力相搏,尚恐不胜,哪里还有

八卦老总

你认为作为一个企业的领导者最重要的素质是什么?

敬业,勤业。敬业使人会专心于事业,干一行爱一行,能从工作中总结出适合这个行业发展的规律。勤业能使人更专业,也许,作为领导者,不可能是每个环节的专家,但绝对是一个把控工作流程的专家。

如何看待企业的多元化和专业化?

企业在创业之处,把握市场的机会更重要,什么赚钱做什么,搞多元,无可厚非的,但是企业完成原始积累后,如果仍然大包大揽,什么都做,势必会拖累主业,所以更多的是选择最适合企业发展的行业,作为企业的主攻方向甚至是唯一方向。

你平常会看什么书?从书中受到哪些启发?

工作的时候看经济管理类的书,但我认为,书中很多成功的东西只能以借鉴,不可以全盘复制,

闲情逸致,讲究什么钟王碑帖?”高手过招,所争的只是尺寸之间,秃笔翁在临阵对敌之际,也要执著于“技”,拘泥套路,按照书法笔画结构来使武功招数,必定败给“以无招胜有招”的令狐冲。

孙中占告诉我们:“无招”不是一点招式也没有,而是指不拘泥、不刻板、灵活多变。否则,每个企业都按照管理大师的秘笈、绝招潜心修行,那么学得越多有可能死得越快。

在企业管理方面,孙中占倒是很欣赏盛大网络有限公司总裁唐骏的“圆心理论”,也就是以公司总裁为圆心,所有的员工都是圆周,总裁与员工必须是等距离的,从而抵消内耗,降低企业发展的阻力。而孙中占则又对此理论进行了“改造”,在他的理解中,自己既然处于企业管理的中心,处在行使董事会所授权力的中心,就要做到无论是股东还是员工,都必须是为企业发展为最高利益,等距离秉公使用权。

华人首富李嘉诚曾说过:“明天是世上增值最快的一块土地,因它充满了希望。”孙中占,34岁的盛年,9年地产砥砺,在地产这个倏忽万变的江湖,在漫漫前路上,这个信奉“无招胜有招”的年轻地产人将如何出手?

如果全部照搬他人的成功经验,这个企业必死无疑。也不要过于迷信什么大师的理论,对企业来说,合适的才是最好的。

一般会采取什么方式休闲,有哪些爱好?

没有整块的时间休闲,有时会抽一点时间下下棋,要么就是在睡觉之前看看武侠小说,放松一下神经。至于说爱好,很多,但是已经被繁忙的工作给泯灭了。

平时最开心的是什么?

出色完成工作任务后如释重负的感觉。

你生活的理想状态是什么?

关掉手机,和家人出去度假,钓鱼,但目前这只是奢望(笑)。

会炒股票吗?

不会,但非常关注股市动态,中国股市发展不很成熟,风险太大,远不如我做地产看得见,摸得着,且风险小,利润也可有充分的保障。

记者手记

走向名门

我们急急地赶到名门公司所在的广电大厦12楼,向负责接待的女生说明来意,这位女生说,孙总还没有过来呢。倒了几杯水,请我们等等,主编说,既然如此,就等一会儿,消消汗。

有约不来,闲敲着座椅的扶手,有一沓没一沓的说话,看着眼前一个人匆匆走过,好像谁都没看见了,又好像谁也没看见。等了半小时,那位女生说,孙总已经回来了,请我们进去。当我们起身走向他的办公室时,发现刚坐着的位置就是通往孙中占办公室的必由之路,不用说了,孙本人是在某个时候大摇大摆地从我们的眼前走过,我们竟然浑然不觉。

到了孙中占的办公室,见一个大的办公桌已经被几个人围成一个弧形,是在商量着什么事情,我们又不好把人拉开,只是远远地坐在人墙后面的沙发上等。不用问,被包围在这个弧形人墙里的那个人,肯定就是孙中占。

等人散开,看到我们进来,孙中占连忙上前和我们握手打招呼,说不不好意思,只是忙。我们表示理解,说咱们也别客套,开始吧。孙中占表示同意,同时他还招呼刚才的一帮人坐下,要一起来听听,主编开玩笑说,人物专访不是开群众会,人还是尽量的一些为好。

孙中占是个不愿意按照套路出牌的人,我们

