

“中原地产·信阳力量”专题报道之二

祁军：

惟有隐者留其名



金成房地产公司总经理 祁军

见过低调的，没有见过这么低调的，这是郑州新闻界、地产界对金成房地产公司总经理祁军的一致评价。

不在媒体露面，鲜在公众场合出现，是一贯低调的祁军恪守的“底线”。电视里不见他的身影，报章上不见他的只言，广播里不闻他的声音，在百度上搜索“祁军”，只有寥寥几条相关新闻。为了搜寻祁军的只言片语，记者辗转找到金成公司企业内刊《金成人家》的负责人李昕，得到的答复是：即便是公司内刊，也几乎没有编发过祁总的讲话和图片，更别说大众媒体对他的采访报道。记者联系到金成公司的办公室主任，本想寻找一张祁军的生活照或工作照，也遭婉言拒绝。记者这次真切地领略到什么叫大象无形，什么叫大隐隐于世，隐于尘。

这是一次有采访对象但是无法完成的采访之旅，其实，记者主动请缨采访祁军时，已经得知祁军远在美国，就已预知这种无言的结局，但是尽管如此，记者仍想写写祁军，个中原因，不仅仅是因为这次“信阳力量”的专题策划——因为不管是在记者看来，还是信阳籍地产同乡看来，这一专题策划，若是没有祁军的声影，就算不是群龙无首，也应视作黯然失色，如果沉默也是一种声音，无形也是一种色彩的话。

“谈到极点，浓到极致”是古代写意画的一种笔法，但是渲染着一种深厚的哲理，可谓是“此时无声胜有声”、“淡极始知花更艳”、“情到深处人孤独”。祁军是沉默的，但是应了“沉默是金”、“君子敏于行讷于言”的道理。成立于1993年3月的金成，16年间，在郑州城市繁华地段、核心区域攻城略地，高楼拔地起，广厦千万间，东明路小区、丰产路小区、金成东苑、金成西苑、金成商务中心、金成豪庭、金成宜家美景、金成国贸大厦、金成国际广场、金成阳光世纪、金成东方国际，加上启动在即的金成时代广场，外加新密的金成购物中心，绝佳的地段，上好的品质，超高性价比，几乎每一个带上“金成”名号产品推出，即便“这里广告静悄悄”，也会引来购房者“竞折腰”，其中金成的老业主重复购买、推荐购房占了极高的比重，借用郑州业界一位知名人士所言：“金成的房子，都开在城市最好的地段，以最好的品质、最具竞争力的价格快速销售，因此，金成的房子建到哪里，我买到哪里，因为我知道金成是将未来的升值空间留给客户，买金成的房子，最大赢家是客户。”

在郑州新闻界和地产界人眼中，沉默的祁军依然是与建业胡总一样，属于真正意义上的郑州地产的“先行者”、“排头兵”、“老一辈”，但是我更欣赏一位金成人对他的取譬：祁军更像是一个农夫，一个信阳乡间的稻田守望者，就像一个不喜言辞、木讷朴拙、埋头苦干的农夫，在这块土地上插完秧苗，又抹抹额上的汗珠，腾挪到下一块稻田，然后是薅秧、拔草，秋后一不留神，发现稻田金光灿灿，丰收在望。

所以，我宁愿相信从信阳山水之间走出来的祁军，就是一位稻田的守望者，而不是稻场上的“舞者”，只不过当他从故乡的田埂上走向城市，走向房地产开发商这条征途后，他守望的，就不仅仅是稻田，而是城市，是城市奏响的“凝固的音乐”，虽然祁军的内敛和低调，让这首乐曲不够高亢、昂扬、激越，但是舒缓、绵远、久长。 刘文良工作室

李柏：

昂首向上 沉潜到底



郑州未来远大置业总经理 李柏

很久以前，就听圈内评价说，他是一个既能抬头走路，又能低头拉车的人，有远大理想，又能将思想沉潜的人。

近期，由于四川汶川抗震救灾和远大理想城首届地中海文化节，记者与李柏有为数不多的交流。作为郑州未来远大置业总经理，他没有挥斥方遒的激烈张扬，娓娓道来中却饱含张力。无论是表达对灾区人民的无尽哀伤还是对城市发展的无限希望，李柏带给人们的都是一种低调的真诚。

出生于信阳市罗山县，与众多从信阳走出来的地产领袖一样，李柏拥有梦想，也脚踏实地为之努力。用他的话说，“一个人要想成功，必须要有板凳须坐十年冷的准备。”作为一位老牌的房地产职业经理人，他能在一个房地产公司一干就是7年，从基层到核心层，具备全面的资历体系。这不是单纯的耐得住寂寞，更不是受得住重复的工作，而是从细微处着手，每一天都寻求进步，让工作的经历成为未来的竞争资本。

谈到远大理想城，就打开了李柏的话匣子，这个占地近500亩的项目，是郑州为数不多的大盘，大盘的开发与销售有太多风险，但远大理想城无论是销售速度、均价上涨还是价值递增都在郑州楼市中创造了一个奇迹。

远大理想城是李柏到目前为止最满意的作品，也是最成功的策划案例。他用“作品”形容该项目，可见他的偏爱与钟情。生活若剥去理想，那生命只是一堆空架子。源自《理想国》中的这句话，道出了理想对于人们的重要。“分享经典欧洲成熟而美好的生活，倡导悠游都市回归自然，回归浪漫简单而有品位生活的小镇。将远大·理想城打造成为城市东南板块的生态居住典范，奉献给中原人一个地中海风情小镇，是未来远大置业的远大理想，也是我的责任和义务。”李柏坦言。

李柏常说，“每当想起理想城的辉煌前景，心里都有一种莫名的激动。”这是因为他将项目赋予理想的外衣，用国际水平的设计与规划将其填充。对于大盘风险所有的不确定性，他都不会轻举妄动，“做这样的事到底值不值，风险如何控制等问题都提前想清楚，打一个‘提前战’。”

由此看来，远大理想城之所以取胜不仅在于规划、设计等硬件，还在于掌舵者的统筹全局与细节考量。

从一个地产外行人到优秀的地产企业职业经理人，没法数算一路走来的十多年，李柏经受过多少困苦。现如今，圈内看到的是一个成熟、稳重、有资历、老到的地产人。成功肯定了所有努力的价值，他曾去中国人民大学经济管理系函授学习，去中国人民大学EMBA学习，李柏还曾去新加坡国立大学亚太区总裁EMBA班学习等。李柏多次获得行业肯定，“年度贡献人物”、“营销精英”、“榜样经理人”等殊荣萦绕着他。

“事实上，人的智商都是相近的，所有的区别在于你是否有一个积极上进的心态，这种心态支撑着你必须向更高的方向走。”李柏总结说。把工作和生活当成快乐的事，感受快乐，就拥有了为实现梦想奋斗的动力。

非常想念家乡的李柏，认为是家乡的秀美与淳朴孕育了一批批有志向、敢于奋斗与拼搏的同乡人，他也将汶川地震中屹立不倒的“刘汉希望小学”的口号“责任高于一切，成就源于付出”与郑州晚报“第一地产”共勉。

晚报记者 王亚平

张国强：

树高万丈也忘不了根



正商地产副总裁 张国强

如果说中原地产界最响亮的几个地产品牌，“正商”肯定是其中的一个，特别是进入2007年之后，正商置业开始厚积而发，一发不可收，成为2007年郑州开发企业销售面积第一名，销售额第二名。进入今年，正商再攀新高，在建、在售楼盘将达11个，实现11盘同开。

2006年年底，在一次聚会上，当大家谈起郑州优秀的地产企业时，除了业界人士之外，不少普通消费者对“正商”这个名字感到比较陌生，但一提起金色港湾和蓝钻等项目时，大家无不觉得这两个项目如雷贯耳，显然项目品牌大于企业品牌。这个信息对正商决策层的影响非常大，他们决定今后不仅要打造消费者认可的项目，更要树立消费者认可的企业品牌。

短期内建立起一个优秀企业的形象，说起来容易做起来难。负责这项工作的是正商地产副总裁张国强。这位来自信阳市潢川县的中年汉子，毕业于郑州大学，曾从事通信、控制、安防、消防等工程项目的管理工作，拥有多年社区数字化建设管理及房地产营销经验。以“创造精品、追求卓越”为目标，积极参与制定并实施企业战略、经营计划等政策方略，同时主持领导正商地产多个大型项目的数字化社区建设及营销工作，为河南正商地产打造中原地区最具价值的强势品牌、赶超国内一流水平付出了心血。

加大企业品牌力度的重塑以来，“正商”很快成了消费者最认可的品牌。2007年正商获得中国房地产百强企业等荣誉称号，张国强副总裁所领导的蓝钻项目荣膺“2007CIHAF中国名盘”，正商旗下“世纪港湾”、“东方港湾”开盘销售均突破亿元，张国强本人也被评为“2007CIHAF中国房地产百杰”。现在他负责的正商·蓝钻、正商·世纪港湾、正商·东方港湾等项目，无论其建筑设计、景观设计，还是物业管理均由国际建筑设计大师、国内景观设计大师、万科物业创始人等担纲，均汇聚了国际顶级优势资源，建造城市的精品名筑。2008年，正商地产11盘同开，销售额有望突破30亿。对于个人所获得的殊荣，张国强认为应归功于中原地产快速发展的走势，归功于正商作为中原地产品牌企业为他提供的硕大平台，他说这叫做“企业成功个人成才”。

“信阳秦汉之前为楚地，自古以来，信阳‘南面’楚湘的冲动要过于‘北望’中原的迫切。即使到了今天，信阳人在生活习惯甚至社会心理上，也更趋近于湖北。信阳人兼河南人的淳朴和湖北人的精干，则似乎更胜一筹，信阳人是精明保守的‘河南犹太人’。”提起信阳人，张国强说，改革开放之前，信阳人讲究的是“看不到自家树梢，便是归家之时”，被誉为“小江南”的山水城市信阳和河南其他城市相比经济比较落后，更多的是靠劳务输出和农作物经济，而感受南方开放风气之后，争强好胜、不甘人下成为信阳人家庭教育中的内容。“在战争年代做将军，在和平年代做老板。”很多信阳人能成功，和信阳人异常能吃苦，及这种“不甘人下”的精神有很大的关系。他作为信阳人，永远将这种信阳精神作为原动力，作为生命之根，因为树高万丈也忘不了根。

谈到信阳人的精神，张国强认为不得不提的是“诚信”二字，“责任诚信”很重要，只有诚信才能做大品牌，做强事业。最后张国强认为信阳人在气度上应更开阔一些，多交流，多沟通，多帮助，这样才能走得更远，飞得更高。当谈起郑州晚报“第一地产”时，他说希望第一地产能够担负起引领城市品牌居住风尚、倡导都市生活理念的重任。

晚报记者 樊无敌