

LEADER

杨凡,一个系出江浙、闯荡房地产市场 10 年的资深职业经理人,一位三十出头的郑州中凯掌舵人,一个媒体和圈内眼里“务实的唯美主义者”。

杨凡:务实的唯美主义者

——访郑州中凯置业有限公司总经理

□晚报记者 陈森浩 主笔 晚报记者 李子 整理

初见杨凡,感觉不同。

推开郑州中凯总经理的办公室门,杨凡正在看《21 世纪经济报道》,见我们进来,站起来和我们一一握手,招呼我们坐下后有将近 20 秒的沉默——他就静静地坐在那里,目光深沉,波澜不惊。原本认为这次采访可能会是一场“格式化”的谈话,但是随着话题的展开,记者发觉这个人其实非常健谈,富有激情,正如他的一位员工评价的那样:外人内向,内人外向。

5 年职场,直把郑州当杭州

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方,浙江非常有利于发挥华人的才能,浙商完全可以媲美全球成功的华商。——吴敬琏

紫荆山路上的“望江门杭州面馆”,是杨凡经常光顾的地方。连许多中凯员工也不知道其中的原因。“我就是在杭州望江门一带,看着钱塘江的水长大的。”杨凡娓娓道来。或许,5 年的郑州生涯,每月一次的“空中旅行”,在他的世界里,已经把郑州和杭州串联在一起了。但他身上那份浙江人特有的对事业的追求,对美的追求,始终未曾有所减少。

在中国近代历史上,有个专有的学术名词:江浙财阀。当时的这个群体是以上海为大舞台,控制金融、航运贸易等各个方面,显赫一时。如今的江浙商人尤其是浙商,足迹已经遍及世界各地。人口近 5000 万的浙江,有 500 万的商人在外打拼,占浙江总人口 1/10,成为中国第一创富集团!德力西集团董事长胡成中,把浙商的精神概括为“四千精神”(即千方百计、千辛万苦、千山万水)和“两板作风”(即白天当老板、晚上睡地板)。

作为一个在外经营的浙江商人,杨凡对浙商的理解显然有一套,准确地说有自己的一套,他说:现代浙商不像前辈们

那样带有很浓重的江湖气,他们更理性,更规范,更灵活,更富有风险投资精神。杨凡居然用了四个“更”来形容浙商,我想这也许是他把自己身上的一些“作风”加给了浙商的缘故吧。

10 年前,杨凡从杭州开始地产启蒙,那时的杭州房地产已然成熟,在中国地产界独树一帜。作为一个系出江浙的青年才俊,杨凡在富有国际化背景的收入和相应地位,而到郑州这个陌生的地方,一切都要从头开始,这对我的职业生涯来说,的确是一种冒险,但我认为,把过去掌握的东西,应用到不同的实践中,能够应付各种复杂的情况,可能会更有趣。

“从杭州到郑州,算是从南宋文化走回到北宋文化吧。”杨凡笑道,“一路走来,有成功、有坎坷,坚持做好一个职业经理人,并非易事。”杨凡说:“虽然在杭州打下了良好的基础,但融入郑州当地的工作环境、思维方式、生活哲学,特别是商业操作模式,还需要付出很多努力,甚至是结构性换血也在所不惜。到什么山上唱什么歌,这条经验对我的职业生涯是一个重要的体会,那就是到一个地方,必须和当地的人

文环境、工作环境和思考习惯结合起来,作为一个职业经理人,要有跨区域作战的能力。我非常喜欢中原的文化,整个中华民族文化的根都在这里,厚重而具有包容性。然而也有苦难磨合的时候,这不完全是一个愉快的过程。”

“一个人最大的敌人是自己,我可能是一个不安于现状的人,如果留在浙江或上海,可能会有很好的收入,而到郑州这个陌生的地方,一切都要从头开始,这对我的职业生涯来说,的确是一种冒险,但我认为,把过去掌握的东西,应用到不同的实践中,能够应付各种复杂的情况,可能会更有趣。”如果他能把“更有趣”换成“更有挑战”,我或许更能接受,“有意思”这 3 个字能从一个 30 多岁少壮派口中说出,似乎有些举重若轻。我想这和他 10 年的房地产经验分不开,这是从容之后的艺术,是厚积薄发后的一道彩虹。

从当初的懵懂少年到如今的慷慨领军,这是杨凡经历化蛹为蝶的过程。那么,工作与生活中,他又是一个什么风格的人呢?



LEADER



杨凡,扬帆

2007 年初,在郑州中凯面临重大转型的历史性时期,他先后登临了嵩山、华山与黄山,用他自己的话说:“攀登的过程很辛苦,但踏上顶峰后的那种大美,让人留恋。”2007 年,郑州中凯在他的带领下,将会开创一个什么样的格局,让我们拭目以待。



务实的唯美主义者

如果务实和唯美二者不可兼得,你会选择什么?除非性命攸关,两者可兼而有之。

“但对事业与美学的双重追求,始终是浙江人,尤其是杭州人与生俱来的秉性。”这是杨凡对自己做事风格的概括。通过务实的、精细化的工作,追求一个唯美的结果,产品唯美、销售唯美、形象唯美,是他的乐趣,是他的追求。

“为客户创造一个 70 年的唯美、典雅居住环境,正是我们一贯的追求。自 2000 年进驻郑州以来,我们的每一个项目,都在努力实践着这个原则。”杨凡说道。“而中凯·华府在这个层面上的意义,更加深远。”

“2006 年,我们同时开发郑东新区的两个代表性项目:中凯·铂官和中凯·华府。铂官作为河南省首家涉外别墅,这个大家想必都很了解了,它是郑东新区的标志性建筑,是大郑州国际化发展的一张名片,有空也请大家去实地看一看。”

“中凯·华府是我职业生涯中至关重要的一个项目。”说到这里他深深地喝了一口茶,语气凝重了很多,显然在他内心深处非常看重这个项目,我想这是必然的,因为这里有很多期待,集团公司

对他本人的期待,团队对这个掌门人的期待,客户对产品的期待,这里当然还有杨凡对自己的期待!

中凯·华府位于郑东新区金水路与中州大道交会处东 500 米,是郑东新区 2006 年以来推出的密度最低的项目。“我们不能辜负了这块土地”,杨凡说:“在整个郑州市,这样的土地已经很难得得了。中凯·华府不是传统意义上的多层,而是 5.5 层的低层,这样的产品必须力求唯美,从外立面到景观规划,从户型设计到附属设施等产品的硬件上,每一套户型窗户开启的方式和位置都经过我们反复研讨。”这也许和他做销售出身有关吧,更能站在客户的角度考虑问题,把销售问题在产品阶段就解决掉!

“在郑东新区这个市场上,我们发现,周边的产品已经基本上是洋化的东西了,各种宣称的西洋风格泛滥而至。中凯·华府想要做一些不同的东西。”杨凡介绍到,该项目的外立面采用简约的白色与蓝灰色,继承中华建筑传统的唯美与优雅。“我们的风格就是

新的中华,就是要在国际化的背景下,提倡简约、理性、和谐、大气的新中华的居住理念。我们在做这个项目规划设计的时候,总希望为郑东新区留下一些精彩、唯美的东西。”

杨凡喜欢用“眼高手低”这个词,杨凡说,这个词不应该被看作是贬义词,“眼高”就是从大处着眼,强调高度,“手低”就是从小处入手,强调 100% 的细节执行。从社区的整体规划、建筑设计、工程管理、营销管理,大至数以亿计的投资决策,小到一些细节,他都力求完美。我们听说了一个小细节,有一次中凯公司组织员工到杭州西湖旅游,大家都在欣赏美景,而他却被西湖道路上的一种漂亮的石子铺设方式所吸引住了,要求技术部门要把这个工艺的精细度用到华府的施工过程中。

这就是笔者眼中的杨凡。如果在务实和唯美二者不可兼得时,你会选择什么? “除非性命攸关,这两者是可以兼而有之的。”杨凡坚持道。

对话杨凡

您如何看待花钱? 消费是一种美德,花钱是一门艺术,要么花掉它,要么进行投资。

8 小时之外,你一般喜欢做什么? NBA,欧洲足球联赛。 郑州中凯的团队在您接手后,平均年龄下降了 7 岁,你选择团队成员的原则是什么? 是年轻吗? 不是年轻,而是喜欢用状态好的人,我们就用状态好的,虽然实力不一定是最强的,但仍然能够出高质量的成果。

中凯·华府是你全面操盘的第一个项目,请谈谈这个项目的概况? 中凯·华府是郑州中凯置业有限公司继中凯·铂官之后在郑东新区 CBD 区域的又一力作,总体规划为高品位纯住宅社区,也是 2006 年以来郑东新区推出的密度最低的项目,我们定义为“5 层半低层低密度公寓”,这在市场上非常稀缺。

听说郑东新区有个“5000 元俱乐部”,是怎么回事? 这是大家饭桌上的一个“非正式定义”吧,前几天和郑东新区几家地产公司的老总一块聊天,主要有几个浙江人,我们谈到郑东新区的远景,觉得新区的规划是世界一流的。我们对自己产品的品质要求必须超值 5000 元。

作为郑州中凯掌舵人,您目前最关注的问题是哪些方面? 资本。目前我们的产品方案已经非常成熟,工程建设有一整套成熟的管理模式,两家施工单位都是国家特级企业,市场营销都在有条不紊地进行,我目前更多的精力是投入到资本市场的流向分析上,从资本运作和融资角度看未来的房地产发展走向。2006 年,中凯集团在资本整合上的运作已经展开,华平基金 4000 万美元入资中凯房地产主业,资本的影响会越来越重要。我本人一直对资本市场也有一些兴趣,如今股票市场的相对火爆,是否短期对整个经济造成结构影响,这需要我们进一步观察。

你认为你在郑州最大的成功是什么? 我还没有成功。