

加拿大华人协会副会长和枫华置业公司总裁,作为一个协会的领导者和一个企业的掌门人,我们仅从李燕的一张名片就可以感知她“深厚”的背景。对于一个1988年就开始从事房地产行业的人来说,我们姑且不论她厚积薄发的专业能力,单就其在加拿大华人中的位置和在企业中的权重,就能体现出她的能量。对于三分之一时间在海外,三分之一时间在广州,三分之一时间在郑州的李燕来说,“修身、齐家、治国、平天下”也许有些宏观,思想先行,具备跨系统能力,完美主义者,财富贵族这些词来概括眼前这个华人肯定是以点带面,也许,对于一个正处于事业“起腾期”的人来说,我们不需要也不能去概括她,我们只可意会地或者去观望她,正像高尔基的《海燕》里的一段话:在苍茫的大海上,在乌云和大海之间,海燕像黑色的闪电,在高傲地飞翔。一会儿翅膀碰着波浪,一会儿箭一般地直冲向乌云,它叫喊着——就在这勇敢的叫喊声里,乌云听出了欢乐……

李燕:在思想和财富之间穿行

——记加拿大华人协会副会长 枫华置业总裁李燕

□晚报记者 陈森浩 主笔 晚报记者 陈燕 整理

李燕作为一个海外华人,当她从国外走向国内的时候,她的爱国情感、思想境界已经悄然间被提升到一个新的层面,她的心中会奔腾着一种火山赤焰般的热情:我要回国做一些事情……

超越是一种世界观

李燕说:我总觉得商人也应该有一种商人的魅力,这种商人的魅力到底是什么?我们不得而知同时又不想去具象它。

超越是我们做温哥华项目的一个核心词,李燕说,我们主要从三个方面来做到这一点的,枫华置业的股东都是从国外归来的,他们有一个共同的想法:做这个产品不以赚钱多少为唯一目的,首先要把它做好,做成一个作品,呈现出我们真正的水平。这是产品的超越,这是其一。

二是对品牌的超越,作为一个刚进入国内的新企业而言,谈企业品牌显然有些早,我们必须以品质带动产品销售,“先天下后英雄”,用项目品牌带动企业品牌的发展,为企业赢得良好的社会口碑。

三是对现有板块状况的超越,我们对郑东新区非常看好,这是一个唯一和上海浦东齐名的CBD,是世界规划大师规划的新区,如果我们不能做出一个经典的作品,就会对不起中原5000年的文化厚土!我们追求的是“立体收获”。李燕的最后一句话语气非常舒缓,像是不经意间说出,但对我而言却是相当震撼!

我想,在李燕的一盘棋中,她肯定不会从单方面看一个棋子或者战术的得失,她要的远非这些,也许,把温哥华广场这个项目卖好只成功了50%,她要通过这个项目达到一个目标:“五个一工程”,即形成一条“负责任企业”的报国之路;建立一个“让客户持续成功”的价值观;打造出一支“拉得出去,打得响”的队伍;锻造出一套有竞争力量的市场模式;形成一批价值高且经典的拳头作品。也许这也仅仅是她“盘算”中的一部分,因为对她来说,超越已经是一种世界观,已经成为企业的DNA,已经被她置于企业的骨子里了。

2003年,当李燕来到当时尘土飞扬的郑东新区考察的时候,觉得当时未必是最佳的投资时机,但当她2005年又来到郑东新区的时候,开始感受到这里是让她做一番事业的“土壤”了。在她看来,郑东新区在国内无疑是奇,特别是郑东新区领导的气魄和胸襟。它与浦东或者天津港都不同,是完全靠理念、靠领导者的投入、开发商的建设,才最终成为现在全国排名第三的开发区,这是很不容易的。能够亲身参与它的建设,这种成就感、或者是社会效益可能会比经济效益还重要一些。如果真正地做好了,会对得起自己这些年的心血。

她开始亲自到郑州来,操作包含温哥华山庄、温哥华大厦、温哥华时代广场在内的一个25万平方米的复合型地产项目,用她的话说,一定要集自己20年房地产的功力,集四海于一体的视野,交给1亿河南人民一个几十年不会落后的作品。

作为学建筑出身的企业掌门人,李燕对她的项目有一个希望,她希望枫华置业做出来的作品经得起时间考验,历久不衰,而且可以流传下去,成为建筑之经典。她在国外看过很多建筑,很多已有60年、80年房龄的住宅今天看起来仍然如新的一般,而且美得令人惊叹,而这,正是枫华置业的目。



完美是一种过程

在温哥华广场项目上,李燕在大刀阔斧运作复合项目的同时,却又精雕细琢。“我不要做普通的开发商,要像艺术家一样,一定要做到自己最满意。”

不管多忙,只要是涉及到项目的重要细节,她都会亲自把关,一扇窗的位置,事情也许大小,但牵扯到风格问题,李燕也是亲自把关,她说我们一定要把原汁原味的北美建筑空运到郑州,让郑东新区这个国际化的CBD眼前一亮。

温哥华广场的项目规划,几乎经历了整整一年时间,愿意花这么长时间做规划的企业在国内房地产界是罕有的。这一年时间,李燕把它“挥霍”到哪里去了?李燕是一个确实务实的完美主义者,以项目住宅部分温哥华山庄为例,建筑风格四易其稿,先后邀请了来自加拿大、美国、中国香港、深圳等地的多家设计商,目的只有一个,寻找到一种有深厚历史人文底蕴、国际上认可的经典之风但在国内少有的,而且能够通过适当创新适应本地环境的建筑风格。在这个过程中,设计师把西班牙的、地中海的、

传统欧式的都呈现在李燕面前,美轮美奂,时髦而又张扬,但是在李燕专业眼光的挑剔下,认为这些风格在国内已经泛滥,同质化太严重,她想要的是去与竞争对手比拼什么、或就什么而厮杀,而是要找到一片蓝海,找一个空白加上一个亮点,一个差异化的作品。

认真是李燕的风格,她有个99分的认真理论。她说,如果我在温哥华这个项目上做到99分,还是会再多想一想,努力使它能达到100分。因为一旦你的决策做出来了,项目成型了,那到时候再想挽救就来不及了。

其二,如果项目前期发现哪个地方不合适,要把它改过来,可能会花费一些时间和经济成本,但却值得。想到最完善,做到最完善之后,再把最完善的结果交给大家去评判,你会坦然无愧,这是一方面;如果将来我的客户不满意这些,比如要把某堵墙拆掉,那时

候要花的工夫就大了。我希望今天做的一点小改动,投入的一点成本,能够避免今后客户花费更多的成本。所以,我希望把不可变的东西做到最完美,把可变的变得更有创意。

作为开发商,在项目开始的时候总是希望自己能实现更多的“最”:经济效益最大化、社会效益最大化、品牌效应最大化……但是,受地理位置、规划、环境、政策的限制,必然会遭遇很多不可预测的障碍,这个时候一旦放弃,高档位的核心思想也会随之改变,转而成为普通意义上的开发商,而枫华置业要坚持的、不愿妥协的也正是这一点。李燕强调,在项目精雕细琢的过程中,企业资本运营的速度可能会慢一点,但是企业高档定位的品牌效应不能放弃,不应该因为特殊因素就使自己把原有的规划、要求、想法有所降低。现在规划设想应该与将来交到客户手中的产品是一致的。

五月郑州,热冠神州,然比天气更热者乃楼市,各开发商似心有灵犀,五月伊始,皆相继开盘,燃起楼市之火,郑州业界称之为楼市“红五月”。

家是一种生活方式

建筑风格、平面户型都完成了,再加上相应的配套、相应的管理,就达到理想的人居条件了。在这种情况下,可能在别人看来,你卖房子嘛,房子卖掉就算了,不必再考虑其他。可是在李燕看来,房子要能够为居住者提供一个想象的空间在里面,不单单是卖房子,而应该是“卖家”。

李燕说,以往大家都在奋斗阶段的时候,会把家当作酒店,在家中找不到一种温馨感。但现在很多成功者已经不再这样,他们开始迈入了一个更高的需求层面,想要一种家的感觉,希望住宅能够体现出他的事业、他的需求、他的人生,以及他所渴望的安定。因此房地产项目不仅仅是规划设计、建造房子这么简单,还要考虑、想象居住者今后的使用过程、居住感觉。

譬如,枫华置业在郑东新区建造的温哥华山庄属于北美风格,那么公司的管理、引导就会采取相应的措施,体现北美的生活方式,例如温哥华山庄在一个下沉式广场的基础上,就精心设计了一个“公共客厅”,业主在回来后,如果不愿直奔家门,可以在公共客厅与三两邻居闲谈品茶,如果有客人来也可以在公共客厅“把酒话桑麻”。枫华置业希望通过以上这些举措,把北美的一些优秀人文思想带进来,形成区域内的一个良性互动,这种互动在国外是非常被看重的,国人应该很快也会有这方面的沟通需求。

中国人并不是不会享受,而是没有人创造出一个这样的生活环境给他,使他去享受一种放松,一种感觉,或者一种氛围。公司的目标就是把这样一些国外的优秀生活理念选择一部分,灌输到消费群体里面,然后产生一些互动,从而为大家提供一个舒适的、向上的居住大环境。

我们不能在得到世界的同时失去世界观,李燕说,现在很多人的心里被钱的概念、物的概念所占

据,但是仅有这些太单一,也太缺乏意义。而枫华不是在卖房子,而是在“卖”一种生活,目的在于真正起到一个倡导国际生活概念的作用。今后,枫华置业计划创办一个暂定名为“枫华会”的组织,而且要把它办得有声有色,从而对居住者的生活素质起到积极的影响。为了这种国际化的生活概念,李燕在很多方面做了努力。例如温哥华山庄中的5层楼房亦设有电梯,有些人不明白,只有5层的房子,有必要增加这样一笔成本吗?但李燕考虑得更长远、也更人性化,她说我们是在打造几十年不会落后的作品,我们的业主总有年老的时候,他们到时候一定会需要电梯的,如果我们舍得一些,用心一些,创新一些,我们才是在真正倡导一种生活方式。

没有绚烂的外交辞令奔腾而出,李燕纯朴的语言如同涓涓细流,沁人心脾地道出了一个华人难得的报国之心,对她而言,完美不是标准,完美不是目的,完美仅仅是一种过程,具备这种心态的人,我们完全可以对和她和她所掌管的企业报以信心和掌声。

对李燕而言,她在思想和财富之间自由地穿行着,像高尔基里的《海燕》一样,在高傲的飞翔。一会儿翅膀碰着波浪,一会儿箭一般地直冲向乌云,它叫喊着——就在这勇敢的叫喊声里,乌云听出了欢乐。

对枫华置业来说,和美丽睿智的李燕一样,平地拔起进而陡峭上行的增长曲线必将成为地产界的一道彩虹,持彩练当空而舞之时,我们有理由期待……

似曾相识燕归来

走出李燕的办公室,我要求同行者用一个词来概括李燕其人的主要特征。于是就有了诸如完美主义者、跨系统能力、知性女人等词。都对,但都不完整,或许用一个词来总结一个人本身就是一个错误,何况是像李燕这样行贯中西,经历甚丰的人。这时我们的摄影师说了一个词:似曾相识。她的这个词

却引起共鸣,不错,见李燕真的就有似曾相识之感。似曾相识其实是一种标准,她代表着我们心目中的华人和眼前的这位华人终于实现了对接,具象和生根!和李燕聊天很ENJOY。我们原本认为像她这样的“海归派”,深受西方文化的熏陶,在思维方式和语言表达方式上,能否和我们进行良好的对接。但李燕的谈吐很快消除了我们的疑问。这个出生在湖北天门的女性说着一口流利的普通话,语速适中,感染力极强,是一个善于交流和易于交流的人。如果不是她在接受采访的过程中用英语接了一个越洋电话,我们很难相信她真的侨居海外多年。在

我们的言谈中,她对我们提出的问题几乎是不假思索,侃侃而谈,有时让我们感到不是我们的提问不够有深度和难度?

李燕说,交流实际上就是一个换取思想的过程,是一个思想扩容的过程,学习应当是我们华人的一种信仰。不久前,李燕出差回来已经是夜晚一点多了,在她的办公桌上是清华总裁班的一份邀请函,内容是讲基金和商业地产的,开课时间是第三天上午9时。第二天,李燕准时上了一天的班集中处理了一些事情后,她准备去听课,然而去北京的飞机票已售罄,只好坐火车前往,而且软卧也没有了,买了一张硬卧票直奔课堂,听完课后立即返回。好学若此,李燕可见一斑。

谈到行事风格时,李燕笑着说,其实很简单,做人做事,万事一理,相互贯通,待人以诚、相互尊重,用事实说话。职业经理人是身处平衡和博弈之间的角色,要懂得妥协与宽容,事实上这些都是做人的道理,对员工、对朋友、对竞争对手讲宽恕道而不是王道,以宽释对急

■ 八卦老总

经常奔波于国内外,既是枫华(郑州)置业的掌门人,又担任着加拿大华人企业协会副会长,会不会觉得很忙碌,很累?

这看你怎么对待,如果你把这些都当作乐趣去看,可能会有另外一种感觉。

你认为自己最大的优点是什么?

待人以诚。

闲时都读哪些书?

并不是闲时才读书,读书是工作规划的一部分。十几年前,我喜欢看香港作家梁凤仪的财经小说,为其中的“积德载福”思想而感动。我最近在读《于丹论语心得》,先圣思想对做人做事上的指引作用是显而易见的,这里面有很多辩证法和方法论的东西,结合我个人实际工作和生活中的感悟,我觉得对我个人的提高很重要。

平时最开心的事情是什么?

我始终能保持一种快乐的心情,保持阳光心态对我的事业很有帮助,我本人的心态调适很好。如果非要说最开心的事情是什么,那就是做事成功后的感觉,不一定仅仅是工作上的成就,学习上的,生活上的都会有,比如看到儿子画了一幅很漂亮的画和学到一首很好听的歌,也会有一种成功不必在我的感觉。

如果闲下来,你会做什么?

在海边购一处房子,和家人在一起,研墨写字、弹琴作画、约三五好友打打高尔夫,体验一下“悠然见南山”的乐趣。

■ 李燕语录

- 1.超越是我们做温哥华项目的一个核心词,我们做项目追求的是“立体收获”。
- 2.一定要集自己20年房地产的功力,集四海于一体的视野,交给1亿河南人民一个50年不会落后的作品。
- 3.如果我在温哥华这个项目上做到99分,还是会再多想一想,努力使它能达到100分。因为一旦你的决策做出来了,项目成型了,那時候再想挽救就来不及了。
- 4.我们不能在得到世界的同时失去世界观。
- 5.交流实际上就是一个换取思想的过程,是一个思想扩容的过程。
- 6.学习应当是我们华人的一种信仰。

促,才能使事情的解决不至于流于浮躁。

李燕给我们讲了一个寓言故事:有一个牧师,他的儿子总是隔一会儿,就来敲他的门,把他弄得心烦意乱。他就随手拿起一张世界地图,撕碎了,让他的儿子去拼。儿子拿着地图走了,牧师想这下终于安静了。可是,过了一会,儿子又来敲门了,告诉他,图已经拼好了。牧师来到儿子的房间,果见地图已经拼好了,就问儿子为何拼得这么快,儿子说:地图的背面有一个人头,我想只要人(拼)对了,世界(地图)也就(拼)对了!李燕说这个故事内涵深刻,首先说明人做对了,这个世界也就对了。其次就是要求我们尊重员工的首创精神,创造一个宽松的成长和成才环境,所以作为职业经理人生硬的所谓乾纲独断一定会吃亏的,孔子说“一日三省吾身”真是至理名言。

李燕对郑州并没有生疏感,枫华本身是一个具有国际视野的外企,根植的是中华文化的沃土。这也许是我们见到这位海归人士,却有一种似曾相识感觉的真正原因吧。



记者手记