

老卢在地产界是个人物,当过兵,卖过豆芽,造过预制板,生产过方便面和医用纱布,倒腾过珠宝,1992年进入房地产,15年来大权独揽,政由一人,媒体称之为“一人江湖”,“另类枭雄”,业界称之为“草根型企业家”,15年来话题不断,褒贬不一,当我们问及如此时,老卢说,做人上对天,下对地,中间对得起良心。

卢天明:行止无愧

□晚报记者 陈森浩 李子 陈艳

记郑州布瑞克房地产开发有限公司董事长卢天明



正解“亲民地产”

我等总不能免俗,总觉得富人住进别墅,玉盘珍馐、宝马马车就一定会如何如何,心理不平衡,却很少会细细地研究别人的成功到底是因为什么。

走进老卢的办公室,感觉有些不同。一色的红木家具,泛着幽幽的光泽,在他“巨大”的办公桌上是一尊毛泽东指点江山的铜像,桌旁边是一座具有象征意义的地球仪,在会客区附近,一个大的玻璃罩里放着一个很大的琥珀标本,这里的一切,似乎在具象地表达着什么……

住进自己的帝湖

遇到矛盾,你不能躲,很多问题你躲过一时,最终还是要解决的,而且,问题在开始阶段往往最好解决,如果你一开始消极面对,推三阻四,积到最后就是小问题也会变成大问题,小洞不补,大洞十五,莫不如一开始就主动靠上去。

——卢天明

这已经是老卢第13次搬家了。

老卢告诉我们,他每开发一个小区,小区的第一个用户必然是自己。

难道你就不怕业主堵在你门口吗?我们毫不客气地问道。

怕什么?如果一个开发商开发的住宅自己都不愿意住你凭什么指望别人喜欢你的房子,住你的房子?老卢喜欢使用反问句和设问句。首先我对自己开发的物业有足够的信心,最重要的是,我会站在一个客户的角度去考虑问题,看这个小区配套还有什么不够完善的地方,业主集中关注的问题是什么。

每天,老卢都会在帝湖旁边溜达,他说,遇到矛盾,你不能躲,很多问题你躲过一时,最终还是要解决的,而且,问题在开始阶段往往最好解决,如果你一开始消极面对,推三阻四,积到最后就是小问题也会变成大问题,小洞不补,大洞十五,莫不如一开始就主动靠上去。我去湖边溜达,就是要听听业主的声音,我们的住宅在哪些方面还没有达到业主的要求,到底是配套的问题还是物业管理的问题。善意的提出意见也好,埋怨牢骚也好,吵也好,闹也好,你站在这里,起码你知道问题出在哪里,该怎么解决,心里有数。如果坐在办公室里,听汇报,往往事情的原样就会走形,解决问题可能抓不住关键,就是勉强解决了,也不一定是业主最需要的。

有争论,有探索,就有解决矛盾的方法,这是老卢的方法论。

老卢说,业主都来自五湖四海,到帝湖重新组成一个群体,他们的行业、知识、性格、爱好都不同,出现问题是正常的,不出现问题反倒不正常,这就需要邻里间的相互理解、谦让。我们开发商是以助民、安民、不扰民为原则,培养感情,使大家逐渐对帝湖产生家的感觉。现在什么都讲求和谐,什么是和谐?和谐就是包容,就是各种思维混合在一起,相互谦让,同生同存,各自保留自己的见解,求大同存小异,不能搞一刀切。

在老卢看来,主客之间要更多地采用朋友式的平等协商,大家都别藏着掖着,交流,把问题摊开,谈透,解决问题就会很快,而且大家心里也得劲。另外作为房地产行业本身专业性很强,客户大多是非专业人士,在消费上需要引导才能避免很多盲目性,如果唯客户的意愿是从,恐怕就很难有个性的产品出现,当然,很多客户也是很有想法的,我们在开发的过程中也选择性地加入了他们的意见。这样形成一个良性的互动,才能创造出开发商和业主双方都满意的产品来。



老卢给自己的房子下了定论:属于老百姓的好房子,打造真正“稀缺”的亲民房产。强调要“建高品质的住宅,不建高价格的住宅”,“走中档价位的路线”,倡导“亲民地产”,对于这个亲民房产,有人有不同的理解,认为这是老卢在耍花枪,为了宣传需要,是一种广告语言,购房者还可能认为是画个大饼而已,其实“叨菜”的还是老卢自己,老卢的房价也不比别人的便宜,尤其是老卢在启动“龙吟墅”项目时,有人更质疑老卢是不是违背初衷,给富人建房,是否还能叫“亲民”地产?我们把这个问题扔给他。

到底是老江湖,老卢并没有显示出某种激烈的情绪,而是反问了一句:富人难道就不是百姓吗?

这是一个有些狡辩的问题,但在逻辑上正确。老卢解释说,在目前阶段,你不能要求每个人都千篇一律,贫富差距是社会某个发展阶段的正常表现,国家允许一部分人先富起来,为什么人们就不允许这一部分人先往上宽撤一些的房子呢?而且富裕阶层还为国家提供了更多的利税,对国家的发展做出了更大的贡献,他们有能力住上更好的房子,为什么一定要排斥他们?

虽然老卢说的这话并不能让我们完全满

意,但你也不得不承认他说的有些道理。说实在的,当我们在拷问自身的时候,是不是有一点点仇富心理?包括老卢的凯迪拉克和劳斯莱斯,也总是会为大家议论的话题,按理说人家自己的钱关你什么事,可是当老卢把车开出来的时候,我们总觉得他趾高气扬,总觉得他过于张狂,总会有意无意地做一些形象上的扭曲,而不是真正地走近他,做完整的解读。

有了这样的心态,当说到他的亲民地产时,你总觉得他的话中欠缺真诚,是在唱高调,既然如此,他宣称超过10%的利润不拿,就很自然的让人存疑,尤其是现在房价敏感到让人神经质的时候,提出这样的一个利润率确实有些离谱,因为在地产界,有一点大家心知肚明,那就是利润,虽然开发商一直对此讳莫如深,但目前20%以上的利润甚至更高几乎是公开的秘密。

老卢是个精明人,在江湖上阅人无数,很快从我们脸上读出蹊跷,但他并没有急于理清或辩解,只是笑了笑,眯着眼睛看着大家:“亲民不等于就是低价。”

建一个3000多亩社区,住户达到2万户,人口接近10万人,在欧洲国家几乎就是一个不小的城市,无论是小区的配套设施还是公共设施一定要完善,不仅要保证这个城

中之城能够正常地运转起来,还要使大家愉快享受高质量的生活,于是在建这个社区之前,一定要把准备工作做好,做到位。

老卢介绍说,帝湖旁边的73中,是郑州响当当的名校,建校的时候是24个班,为了保证整个帝湖这个社区的教育需求,一下扩大到60个班,为了便73中教育质量能够始终,而不是真正地走近他,做完整的解读。有了这样的心态,当说到他的亲民地产时,你总觉得他的话中欠缺真诚,是在唱高调,既然如此,他宣称超过10%的利润不拿,就很自然的让人存疑,尤其是现在房价敏感到让人神经质的时候,提出这样的一个利润率确实有些离谱,因为在地产界,有一点大家心知肚明,那就是利润,虽然开发商一直对此讳莫如深,但目前20%以上的利润甚至更高几乎是公开的秘密。

随着生活水平的提高,心脑血管疾病成为一种高发的病症,我们在这里投资建设了一座心脑血管医院,请北京阜外最好的心脑血管专家来到这里工作,医院的医疗仪器一色全是德国进口的,医疗实力雄厚,这座医院成为覆盖全市、辐射全省的一座专业性的医院。

另外我们还在地方政府的支持下,兴建了帝湖派出所,这是全市第一个以社区的名字命名的公共事业机关,保证帝湖社区居民的安全。

在社区内部配套上,从2000年到2003年,我们一间房也没有盖过,主要是清理帝湖和社区的基础设施建设,我们考虑到社区较大,我们还兴建了6个社区公交站,4辆社区

大道至简处

也许,简单的是一种大智慧,是我们把这个世界弄得太复杂了吧。

老卢平时空闲的时间很多,朋友也多,他打牌友酒友分得很清楚,打牌不喝酒,喝酒不打牌,年轻的时候很善饮,上了年纪就改成喝点小酒,日子过得相当滋润和超脱,这和大多数整天忙得不可开交的老板和经理人形成了强烈的反差。布瑞克公司每年好几个亿的资金流转,工作人员包括老板和司机在内总共不超过10个人,机构也非常精简,一个开发中心,三个人分别负责资料、合同和工程质量;一名财务经理,一名销售经理,一名物业经理和一名秘书,老卢没有副总,这些人直接对老卢负责,什么事都由老卢一个人说了算。我们奇怪他怎么能忙得过来。他说,不忙,我的方法就是“傻瓜式”管理。

老卢没有直接解释什么是“傻瓜式”管理,而是从他的办公桌上拿了几个本本,如东王府的造价多少;一号楼什么时间付多少钱;工程什么时间开工,交工,交房的标准是什么;材料如钢管、外墙漆、防盗门、电线电缆什么牌子等等都非常清楚和细致,老卢说招标结束发包的那一天,他的所有工作就基本完成了。剩下的工作就是到工地上转悠,关心民工的伙食和安全防护,老卢是苦过的人,能体会民工的不易,所以在检查时,如果有人民工伙食上做手脚,那负责的人一定别想干了。

老卢对市场的判断有着异乎寻常的天赋,他认为,在目前市场需求旺盛的情况下,只要掌握大方向,只要资金链是自己的,即使在开发体量的问题上冒进一些也没有关系,甚至没有必要做大过繁琐的市场调

研。于是就大胆地以每年开发40万平方米的速度推进帝湖项目,当时也有人提出不同意见,认为一次性开发这么大体量的项目太过冒险,认为这在公司没有先例的,大过冒险,关心老卢的人善意提醒,也有人冷眼旁观,更有人预言老卢必然会栽在他的项目上。但是老卢赢了,而且赢得漂亮。

事实上,敢做敢为是创业者的优良秉性,而现在我们看到的职业经理型的年轻一代,学识要比这些前辈们高了很多,但在操作的时候往往受到理论的束缚要多一些,想得太多,太复杂,放得不够开,没有破釜沉舟的魄力。

我们问道:难道你没有考虑到接班人的问题吗?

老卢没有正面回答,而是说他选人的标准,也是同样的简单:事业心和专业心。老卢说他的接班人不一定是自己的儿子,但一定是让他的这个企业长期持续发展的人。坦率地讲,老卢的开明有些让人出乎意料。

东方的管理似乎更讲究实践和实效,这在做人做事上也一样,东方有很多无法用理论归结,全靠自身领悟的智慧,作为行动家的人,能体会民工的不易,所以在检查时,如果有人民工伙食上做手脚,那负责的人一定别想干了。

在离开的时候,我们送给老卢一句话作为他的生日礼物:行止无愧天地,褒贬自有春秋。作为生日礼物,这句话挺重的,对于56岁的老卢,这句话是中性的。

记者手记

得舍之间

“和顺于道德而理于义,穷理尽性以至于命”,老卢拿出《周易》给我们看,这两句话上被老卢用红笔画了个圈。这是中国最早的哲学,意思就是说要用道德来调整各种关系,用义理来调整复杂的人事,穷究万物的规律、特征以至于达到掌握万物终极目的之境界。

量权、揣情、摩意,因势而制权,这都是人精练达和世事洞明的大学问,但是这些大学问说起来也很简单,每个人都有这样的智慧,只是有的人并没有在意。

老卢无疑是揣情、摩意的高手,虽然这些并不是全从书本上得来的,但是往往现实的感悟会更直接、更实用。

老卢很看重实践,他的人生经历有很多的起伏,他说,他们这一代人人生不逢时,长身体的时候,碰上三年自然灾害;长知识的时候赶上文化大革命;等到改革开放,好不容易通过打拼才有点成就,可是人又老了,但是反过来理解,苦难往往更能磨炼一个人,社会才是最好的老师,人生的起落使他收获更多现实的智慧,对社会和人的理解更深刻。他会把很晦涩的道理转化为简单易行、操作性很强的东西,比如他的“傻瓜式”管理。

八卦老板

几年前,你在接受媒体采访中,坦言自己一不做股票,二不做期货,现在资本市场畅销,你是否有意涉足?

不做,股票和珠宝一样,要抱着玩的心态才能赚钱,而且炒股票容易形成投机心理,这对我们做实业的人是有危害的。五行不定,输得干干净净。

你的口头禅是什么?

世界要发展,全凭一个懒。社会进步往往就是让人更舒服,人走路嫌累,发明了自行车,还是嫌累,就发明了汽车、火车、飞机。我们的开发项目每一次都会不断地进行产品升级,让人更舒服一些。

他的员工,10年必送一套住房,满11年再送一套;消防公司的负责人送一套湖心岛别墅,条件是把你的公司搬过来,家也住在这里,以后消防安全上的事情就归你了;电梯公司负责人送一套湖心岛别墅,几百台电梯全买你的,以后电梯上出什么事情,就拿你是问;帝湖商业的负责人也送一套别墅,把家搬过来,商业就交给你经营。这些部门的负责人都住在一起,有事老卢只需一个电话,他们便可阵前领命,因此老卢就成为业界有名的甩手掌柜。

舍得舍得,不舍不得,小舍小得,大舍大得,老卢抛出的是大把的银子,收回的就是大把的金子,这就是最简单的舍得之道。你说这样的企业不会成为伟大的企业也好,你说企业没有追求也罢,作为第一代的创业者,老卢留下的确实是一个庞大的基业,至于如何成为百年企业,那是接班人的事情,你无法苛求他老卢既是一个实践家,又是一个战略家,还必须是一个谦谨君子。

对老卢来说,他得到了很多,也舍弃了很多,但争论这种得失可能并不是最重要的,毕竟,企业的基业常青才最重要。

你最喜欢的一句话是什么?

揭翻天池水,且听龙吟声。

你欣赏和崇拜谁?

毛泽东,你看我桌子上还有一个毛泽东的铜像,这也许是时代的原因吧,但是毛泽东思想对我的事业帮助很大。

凯迪拉克和劳斯莱斯常坐吗?

不常坐,上下班都是步行,15年了,两个车加起来还没跑13万公里。人往往很奇怪,追求的时候挺上心,等到了手也就那么回事,要的就是那个过程。

