

中油置业的老总会是个什么样的人？这是我们第一想知道的。当中油置业多个项目如狂飙突进之际,我们可能会把更多的目光投向中油这两个字的本身或者它的产品。“杨秀林”这三个字似乎成为这些产品背后的一个模糊符号。或者说他是一个幕后推动者,低调、沉默是杨秀林的秉性,把自己隐藏在辉煌的背后,把产品推到聚光灯下,这可能是杨秀林的“所图”。所以当我们无论怎么绕弯子询问他的一点私人问题,这个人都是90度的转弯,毫不客气地谈他的产品,所以在本文,我们不得不很无奈地去掉这个老总的私人问题环节,以非常老实的口气起笔,扎扎实实的描绘一次产品本身。

杨秀林：产品主义

——记郑州中油置业有限公司总经理杨秀林

□晚报记者 陈森浩 陈艳 李子/文 吴琳/图



低调开盘 悄悄热销

成绩单上的99分是由99个1组成的。在杨秀林的项目规划中,中油置业的每个项目都应该是由一个又一个出类拔萃的“1”所组成。

曾经荣获美国总统布什颁发的“总统自由勋章”的管理大师彼得·德鲁克说过这样一句话“管理是实践,不是理论”。这句看似简单的语实际上告诉我们一个精深的道理——如果不能把战略化为实实在在的行动,一切都是空谈。而杨秀林显然对此极为重视,而且深谙此道。

在采访过程中,杨秀林谈到最多的就是“我们为客户想到了什么?”在他看来:作为房地产企业,必须将企业的核心价值融入业主的工作和生活中,这是企业品牌落地的一个关键步骤。当品牌的核心价值与消费者心中潜藏的“人性需求”匹配时,消费者就会自然而然地感到与品牌的距离拉近了。

虽然不是否如莲花、口若悬河的演说家,但是一谈到项目的品质细节,如项目选材方面的高档石材、南玻、广亚铝型材、外墙外保温材料等,他无不是烂熟于心、张口即来。他对项目用材的关注度以及熟知度,似乎已远远超过了一般的地产管理者。

成绩单上的99分是由99个1组成的。在杨秀林的项目规划中,中油置业的

每个项目都应该是由一个又一个出类拔萃的“1”所组成。就靠近近期即将开盘的中油置业运河上郡二期项目来说吧,它首次实现了无钥匙交房智能操作,即“入户智能化指纹密码门禁系统”;同时还引入了“IC卡智能化一卡通”,轻巧小巧一张卡不仅可以打开住宅入户门,还可以打开信报箱,免去了叮叮当当大串钥匙的烦恼;就连购房者几乎都关注不到的排水管,运河上郡也不惜投入高成本,采用一种人性化程度较高的“螺旋消音排水管”。这种排水管的好处在于:你的邻居深夜12点方才到家,其沐浴洗礼的哗哗水声会被这种排水管“调低”音量,完全避免了把你从梦乡生拽出的烦恼;还有少有人使用的消防疏散楼梯也成为中油置业的一个考虑重点。杨秀林告诉我们:“运河上郡的河边住宅采用的电梯是一户一梯,虽然很少使用步行楼梯,但是业主每天丢垃圾时会经过楼梯间,所以我们的步行梯一律采用实木扶手、石材台阶等高档材料,这样做的就是为了让业主看到的每一个角度都是最完美的。”

采访中,杨秀林一直回避有关个人的问题,在此方面他简直是“金刚石”,无论如何不肯透露半分。甚至连封顶开盘、项目热销……这些许多地产商赖以成名的热点话题,他都不愿炫耀或深谈。他说,要把项目、把企业推到舞台的最炫亮处,而个人并非主角,应该尽量淡化、弱化。同时他也不愿过多炫耀项目细节,因为他相信购房者是有智慧的,一定能看出哪些产品是用心的,哪些是偷了懒的,好房子自己会说话。是金子就会发光、中油置业奉行的行事方式就是“低调开盘,悄悄热销”。据杨秀林介绍,目前中油新澳大厦项目已经基本清盘,且吸引了多家世界500强企业进驻;去年下半年开盘的运河上郡项目,477套房子现在只剩下不到十套,很多去年没能买到房子的购买者早已摩拳擦掌,对今年6月末即将开盘的运河上郡二期虎视眈眈了。

回顾2007上半年,郑州的房地产市场淡季不淡,展会场场爆满,展台花枝招展、售楼部里大联欢,购房还有大礼送……消费者在选房子的同时,也观看了一场又一场免费的促销秀。可是,很多地

产企业也意识到了购房者已非昨日“阿蒙”,尤其是在购买大宗商品时,很多消费者至少要把自己先打造到“半专业”水准的时候才敢出手。他们会在心里算一笔账:房地产商有新奇的概念,有漂亮的作秀,可能会使项目一时间热遍市场,增加消费者对它的印象分,但这些表面文章对于今后促进房子的保值、增值会有多大影响?那些促销,概念就像希腊神话中“伊卡洛斯”的蜡翼一般,起初会带来很完美的飞翔,会得到大家的一致关注,可是一旦遭遇长时间的阳光检验,那蜡翼就会融化,跌入时间的汪洋。

杨秀林说:房子不是糖果,不能单单靠外包装吸引消费者购买,当其感到不好吃时可以随便扔掉。与其他产品相比,房子终究是要靠产品来赢得市场的。与市场上花花绿绿的促销手段相比,聪明的发展商必须通过实在的产品来赢得客户。这也是购房人在买房过程中应该看仔细的。中油置业管理层的目的就是“做实在的事,让顾客感觉到”,只有让购房者真切地感受到产品带给他们的利益,他们才可能心悦诚服地掏钱购买。

巨人丛林,合纵连横

中国石油、澳大利亚LJ.HOOKER集团、英皇建筑协会、加拿大皇家建筑师协会、加拿大泛太平洋设计与发展有限公司、日本M.A.O.一级建筑师事务所、远大中央空调、日立电梯集团……这些商界赫赫有名的巨子无一不是中油地产的紧密层资源。

“君子性非异也,善假于物也”。对于一个企业来说,站在巨人的肩膀上是一条终南捷径。在杨秀林的战略规划中,他始终把“中油置业”作为“1”,以此为基点磁石,不断地吸引来自五大洲的“0”——那些国际水准合作团队的加入,由此,十而百、百而千、千而万……使这个“1”与“0”的组合成就为一个边缘不断扩大的国际型平台,这就是颇得同业好评的中油置业“国际化战略团队”。

而这一合纵连横的国际团队,无疑是明星级别或者是豪门层次的。这些商界赫赫有名的巨子无一不是中油地产的紧密层资源,怪不得中油置业一面如日中天,一面收获同行侧目。

有的伙伴脾气亨通,有的伙伴则是才气纵横,例如为中油置业设计运河上郡项目的加拿大泛太平洋设计与发展有限公司,1993年成立于加拿大多伦多,目前在国内设计的住宅项目包含了苏州美之国花园、新外滩花园、上海大花园……均是销售单价在2万元以上的精品楼盘或高端项目,这就意味着运河上郡的业主们是花5000元上下的费用,买到2万元设计水准的房子,这中间的差距收获绝对值得他们炫耀。

在这场豪门PARTY上,同样鼎鼎大名的还有美国MG2建筑设计公司,这家生于1971年的设计品牌已有36年的经验沉淀,其总部设在美国华盛顿州Bellevue市,目前MG2在全美建筑设计公司排行榜中位列第13位,在华盛顿州则排名第三,而在中国,MG2参加了北京2008年奥运村和上海张

江高科技园区等重大规划设计项目,以及郑州的中油置业地产项目。

中油置业的合作伙伴中,声名显赫的还有澳大利亚LJ.HOOKER房地产集团,总部设在澳大利亚悉尼市。迄今已有78年的房地产经营经验,是澳大利亚最大规模的房地产公司,名列全球五大加盟运营商之一,也是美国本土之外最大的跨国房地产销售网络。它的加盟,无疑为中油置业的商业项目——中油国际名店街,构建了最强有力的成功保证,透过它,我们几乎可以预见到人人流穿梭、商品琳琅的一番富贵景象了。

国际顶尖团队的参与,使得杨秀林对自己的产品自信满满,他说,有最强的实力与底气,才能把最好的产品推荐给最好的业主。采访过程中,杨秀林的案头一直摆着几本厚大的产品图集,住宅、公寓、写字楼、酒店,线条、立面、空间、格局,清晰明了,甚至已有住宅的主人、酒店的客人、步行街的行人等多种形象在其中悠然徜徉。而这些无疑是杨秀林的骄傲与珍宝,谈话中间,他常会翻开厚重的图册,告诉我们每一场景的构想由来。

记得初闻“杨秀林”三字,马上想起的就是“木秀于林”一词,想象中的杨秀林应是张牙多首、羽扇纶巾论江山,不想,他其实更符合那一句谚语:愈成熟饱满的稻穗,头愈是低垂。杨秀林有完美主义者的挑剔,有理想主义者的目标,但更多时候,他以产品主义者的身份,躬身雕琢自己麾下这片土地。

记者手记

沉默的船最快

杨秀林是一个沉默的人,他就静静地坐在那里,看人的时候很专注。他说话的时候手上的动作很少,表情也不丰富,有时他会指指桌上的水果说,来,大家吃点东西。

他回答问题的时候很小心,思维非常的跳跃。这可能跟中油五年开发五个项目有关系,项目一多,内容就会有些庞杂,比如他刚说到中油国际的酒店式公寓,马上就跳跃到中油新澳大厦的写字楼被世界五百强企业的中国石油和中国石化的入驻,还会说到汇锦中油大厦的独特设计理念和运河上郡的智能化,他就像同时带来了五个漂亮的孩子,时不时不自觉地用手抚摸一下孩子的头,至于说是大毛的头还是二毛的头——反正手心手背都是肉,谁都是一样的。幸好记者在此前已经做好了中油和杨秀林本人的功课,不至于把各个物业弄混了。

杨秀林是个很执拗的人,无论你怎么“引诱”他把话题转向稍微情趣化和个性化的方向,比如你平常怎么样休闲,喜欢读哪些书,有什么爱好或特长,得到的回答几乎是千篇一律的:不要谈我个人,个人微不足道,项目是最重要的。接着他会给你谈到运河上郡的无钥匙交房,指纹密码和智能IC卡、螺旋消音管、断桥隔热铝合金中空玻璃窗和剪力墙,还有很多国内外知名的建筑、景观、结构设计品牌公司,这些都是他们的战略合作伙伴。

据杨的下属介绍,杨秀林的学习能力在中油是走在最前面的,他会常在烈日下跑工地;他会亲多少工夫和金钱他都在所不惜。由于中油的五个项目业态各异,有酒店、写字楼、商业街和住宅项目,每一个业态间虽然有很多共同点,但是属于各业态本身的专业特点会更多,要想成为各个业态方面的专家,绝对不是是一件容易的事情,就连实力雄厚的企业也在想办法专一化,但是中油倒是反其道而行之,绝不懈怠,只要条件允许,只要

市场需要,他们都会义无反顾的去做,这就对杨秀林本人和他团队的能力有了更高的要求。

“没办法,只有学习,争取成为各个业态的专家,这样才能和我们专业的合作团队进行对接,这样,在某某种程度上我们就能够掌握话语权。”杨秀林说。

记者问,何苦来哉?杨笑了笑,我喜欢这样,当你每天做你喜欢做的事情,你就不会感觉到辛苦,也许你会认为这是敬业,也算是吧,但我一般把它看作是乐趣。

有时候,杨秀林也会“享受”,他每每坐上飞机满世界的飞来飞去,下飞机必然会入住当地最豪华的酒店。他说,只有这样的地方,才是设计理念、设计方式和设计风格最先进和最超前的,学习才有价值,中油做高端项目,没有超越常规的设计和思维就无法引起业主的兴趣,就无法和郑东新区这个国际化区域相匹配,更无法和中油这么多年来辛辛苦苦培育起来的品牌相适应。

和杨秀林说话,感觉总是意犹未尽,有时候你正认真地倾听他的话,他却会突然停下来,接着就是沉默,直到你提出下一个问题为止,也许你会觉得他的话没有说完,可是你仔细品味,真的已经说完了。当记者和他的一席话谈到这时,这位同事笑笑说,平时杨总对他们也是这样,话很少,但很干脆,往往连话都不用说,一个眼神大家都心领神会。他是一个实践家,大多时候他是走在最前面的,他会在烈日下跑工地;他会亲自参与商铺的空间设计;他会为迎接客户用自己的奔驰车平整道路,他实在是一个平民化的人,他更多的是在用行动说话。

就像在大海中行驶帆船,船长的命令都是短促而干脆的,当中油的五个项目同步推进的时候,没有太多的喧嚣和秀场,但正如国际管理咨询公司亚太区总裁冯凯乐所言:沉默的船最快。

