

郑州受“宠”系列报道 之 顺驰



路劲建设有限公司董事局主席 单伟豹

「注重质量，不注重数量；注重品牌，不注重销量」，「顺驰速度」的发展模式将接受前所未有的调整  
 「人才比资金更重要，路劲持续发展的核心，第一是人，第二是人，第三还是人」  
 未来三年，郑州将会和北京、上海、广州、深圳、天津、济南一道成为顺驰重点发展的七个城市

# 顺驰，「路劲」招牌下的「单氏印记」

在原顺驰中国常务副总裁，现路劲地产集团董事、运营总监田爱军眼中，老孙（原顺驰中国董事长孙宏斌）和老单（路劲建设有限公司董事局主席单伟豹）之间有很多相同点，但更大的不同。  
 敢说、率直，有冲劲、有目标，是他们最相近的地方。“他们都很有企业家的范儿，都是有理想的人。”在田爱军看来，“老孙就是一个雷厉风行的人，讲究速度时效；而单总是一个严谨、稳健、注重礼数的人。他有一套成熟的管理模式和管理思想，公司完善的决策程序会降低个人意志造成的风险。两人都有很强的个人特征。”



## 顺驰收购之路悄然前行

9月27日早上8点半，路劲建设有限公司董事局主席单伟豹和世界客属总商会会长陈子钦、郑东新区管委会副主任张子亮以及路劲地产集团董事、运营总监田爱军、河南顺驰地产有限公司总经理张楠一同出现在顺驰中央特区国际万象生活城全面开工奠基仪式上。

据悉，这是单伟豹自收购顺驰后，首次在郑州公开亮相，也是他继5月在北京首次向国内媒体公开“照面”后，为数不多的一次内地记者见面会。而此次单伟豹的郑州之行，刚好距路劲收购顺驰一周年。

“从去年9月持有顺驰55%的股权，到今年1月控股顺驰A股94.6%，路劲基建用了4个多月时间基本完成了对顺驰的收购。而到今年6月底，路劲对顺驰的梳理工作也基本完成。”在奠基仪式结束后的记者会上，刚开始单伟豹就把路劲收购顺驰的情况给在场媒体做了通报，“到目前为止，路劲地产全国布局已经完成，组建了由路劲和顺驰骨干为基础的管理团队，总可开发建筑面积储备达到720万平方米。”

对于大多数人来说，对路劲的了解始于去年与顺驰中国的“闪电婚约”。如果说那次的收购可以称之为“联姻”的话，那一年的今天，路劲则完全成为了顺驰的当家人。

作为一家长期从事基础设施建设，专注于国内投资、发展、经营和管理收费公路的香港上市公司，目前路劲基建在全国8个省参与18个收费公路和桥梁项目，公路总里程约1000公里，总资产150亿港元。

曾有分析人士认为，路劲由公路向地产转型，如果顺驰能与路劲旗下另一家地产公司隽御形成差异化发展，那么路劲的房地产业务在内地来说，无异于一头潜行的大象。“8月份，我们组建了路劲地产集团公司，包括小田（田爱军）在内的董事，将全面管理路劲旗下顺驰及隽御地产所有项目。”

## 从“顺驰速度”到“单氏印记”

“2005年，路劲在广州时，别人开发一个项目只用了一年零8个月，但我们做了两年还没有预售。”对于顺驰和路劲的运营模式，单伟豹坦言，“两者有很大的差异。前者讲究速度，快速开发，快速回笼资金；但路劲讲究稳扎稳打，做得比较细腻、稳健。”

而在田爱军看来，这两种运营风格的迥然不同，正是前后两位老板的性格之别。“老孙是一个雷厉风行的人，讲究速度；而单主席是一个严谨、稳健、注重礼数的人，有一套成熟的管理模式和管理思想。”

稳健、保守的开发速度和模式并没有让路劲吃亏。“虽然一个项目做两年还没有预售，但是我们一开盘两个小时就卖完了。”根强才能叶茂，单伟豹很明白其中的道理。对于稳健发展战略，即使在最初顺驰吸引路劲的土地储备上，单伟豹还是表现得相当坦然。“虽然路劲从顺驰接手了600万平方米土地，但其中有200万平方米退还给了政府或者合作伙伴。”

收购后的顺驰将以更加稳健的方式发展。“我们要做‘BEST’而非‘NO.1’。注重质量，不注重数量，注重品牌，不注重销量，我们将对建筑的工程质量和工程进度更加关注。”

“6月30日，路劲对顺驰收购后的梳理工作基本结束。”在路劲的进度表中，对顺驰原有遗留问题的整理和改善甚为重要。而路劲对顺驰的梳理工作，远远不止开发速度的变更。

在规划设计和营销手段上，路劲不会对原有顺驰模式进行大的手术，而在项目运营、公司组织框架和管理模式上，顺驰用的基本是路劲企业架构和模式。“目前，新的管理政策大部分都已出台。”单说。

对于顺驰开发模式的整改和重新定位，田爱军坦言，“路劲和顺驰是两个非常不同的公司。过于快速的发展模式给顺驰内部运营带来了很大的问题，公司目前需要稳定、健康的发展模式。现在顺驰逐渐通过慢慢改良的管理方法，一步步改善质量，改变品质，改变客户感受。”

田爱军坦言，随着路劲入主顺驰，一系列改善措施使原顺驰项目运营状况明显好转。以北京蓝调国际公馆拆迁等遗留问题为例，在路劲介入后得到了有效的解决，工程也得到顺利进展。

“不做最大，只做最好。我们的目的就是成为房地产行业最优秀的经营者。不追求最大，因为那不是由你控制的，但是最好是你自己能够做到的。”一直对企业这样理解的单伟豹，对房地产也不例外。他表示，希望在未来3年内土地储备量达到1500万平方米，年销售量超越200万平方米，成为房地产行业中的“THE BEST”的经营者。

## 100万平方米土地储备，郑州顺驰蓄势待发？

对于未来三年顺驰在全国的发展，单伟豹给出了包括郑州在内的北京、上海、广州、深圳、天津、济南7个城市。对于北京等4个一线城市的入选，人们不难理解，而天津又是顺驰的老家，入选在情理之中。对于郑州、济南这样的二线城市入选，人们多少会有些疑问。

路劲和河南的亲密接触最早是在1998年。“那

年，路劲基建在平顶山投资建设了一条公路，收益非常好。”单伟豹坦言，每次来到郑州，都感觉变化非常大，特别是郑东新区的发展，远远超出了想象。“原来我们谈郑东新区的发展是说超前，预计10年之后才会有人气，但现在看来并非如此，我们在这里开发的第一个项目‘顺驰第一大街’，现在就有很高的入住率，这

很难得。”同时，随着郑州新的火车客运中心在新区的落地，它的辐射力可方圆300到500公里，商业前景不可限量。“我敢肯定，未来3到5年，郑州将成为外国人到中国的重要一站。”单伟豹断言。

在单伟豹眼中，郑州房地产市场远远没有达到市场的需求，用他的话说“发展还相当滞后”。另外一

“未来三年，郑州将会和北京、上海、广州、深圳、天津、济南一道成为顺驰发展的核心城市。”

点就是人才，单伟豹表示，“河南顺驰的人才队伍以及团队建设，在顺驰省会公司中是最好的。”“4年前，顺驰来到郑州，现在，河南顺驰是全国省会城市中唯一一个赚钱的公司。”他坦言。

“人才比资金更重要，路劲地产的持续发展核心，第一是人、第二是人、第三还是人。有一个好的团队干什么都会成功，反之，什么

事情都做不成。”单伟豹说，当初收购顺驰，首先考察的是顺驰公司的人员，然后才下的决定，“我们是先看的人，后看的地。”

城市发展潜力、市场刚性需求以及人才团队素质，让单伟豹把目光聚在郑州。“未来半年，顺驰在郑州的土地储备量将达到100万平方米。”对于顺驰在郑州的发展，单伟豹充满信心。

### 相关链接

#### 对话单伟豹

“仅仅思想不行动，只说不做，什么都不能成就。而只行动不思考，就容易犯错。只要整个团队能够真正做到积极思想、积极行动，就一定会成功。”——单伟豹对其座右铭“积极的思想，积极的行动”的解读

“没有一个企业可以忽略社会责任就把企业做好的。所有大的知名企业，都有很强的社会责任感。唯利是图不是企业发财的根基。”——有记者问到企业与社会的关系时，单伟豹认为，企业

#### 必须有社会责任

“宏观调控不会妨碍内地楼市长远发展，在供应减少，土地增值税成本增加，以及需求持续上升的情况下，房地产快速发展是大势所趋。”——对于内地未来房地产行业的发展，单伟豹十分看好

“我一天工作12-14个小时，但我很快乐，因为工作给了我无限的乐趣。”——有记者问他在收购顺驰后，很多事都亲历亲为，工作量会不会太大时，单伟豹这样回答。

#### 中央特区国际万象生活城

位于郑东新区的核心区域，紧邻客属文化中心和即将兴建的郑东新区大型客运火车站和大型体育中心。目前，中央特区已累计开发35万平方米的住宅，后续开发项目集大型商业、酒店、高档公寓、高档住宅为一体，均聘请国际一流的大师进行建筑景观设计，建成后，将有17个国际街区、40种生活配套、4大交通体系、28项技术突破。

□晚报记者 卢林/文  
 见习记者 赵楠/图