

“意大利格拉姆国际中心是一座具有划时代意义的集展示、商务、购物、休闲、餐饮、文化、情感交流等众多商业功能于一体的城市全业态复合地标;是郑东新区 CBD 唯一一家纯外资投资的项目;是郑州首座哥特式双子塔建筑,具有很强的识别意义;10 余位意大利商人签订进驻格拉姆国际中心的协议,一时间关于总部经济问题的热议在业内展开……”

以上汇集了郑州诸多媒体对格拉姆国际中心的评价,位于郑东新区 CBD 外环的该项目在 4 个月时间内完成了双塔的销售,开创 CBD 酒店式公寓的先河。它在取得成绩的同时,创造了 CBD 2007 神话。为一探“神”迹,近日,本报记者对意大利格拉姆国际投资集团郑州公司总经理郭浩先生进行了专访。

郭浩:果敢出位

——访意大利格拉姆国际投资集团郑州公司总经理郭浩



从一名专业工程师到意大利格拉姆国际投资集团郑州公司总经理,郭浩历经了多个职位,精通房地产行业的多项技术活。作为一名年轻的掌舵人,一路走来,他承受着耀眼的光环也历经着工作的艰辛。

不同于常见的典雅、大气的老总办公室,郭浩的办公室简单得只有一片白色,桌子上除了紧要处理的文件也是一无所所有。如同他本人,直率幽默、思维缜密却又果敢出位。

晚报记者 王亚平/文 赵楠/图

只要定位够准确,办法总比困难多

一个决策可能需要很多方面综合,但往往只能有一个人拍板决定,显然郭浩就是那个拍板的人,是一个全面考究,勇于决断的人。

“只要定位够准确,办法总比困难多”这样一句顺口溜无比恰当地道出了格拉姆国际中心项目创造 CBD 销售神话的根本。

去年 11 月 15 日,格拉姆国际中心举行发布仪式,22 位意大利本土企业签下了投资意向书,部分企业当场确定入驻新区 CBD,把郑州作为向中国其他地区辐射的企业总部。

对于郭浩而言,这是个难忘的

日子,从此以后,该项目现身于各大媒体重要位置,中原人记住了这个名字冠有“意大利”三个字的项目。今年 7 月该项目开盘,11 月销售一空,4 个月,120 天,一个 CBD 销售神话诞生了。

“准确定位最关键。”郭浩简洁明了地说。在 60 余座建筑集中投放的 CBD 中,如何使建筑受到市场的更大欢迎? CBD 应有什么样的物业,存在怎样的市场空白,新区

CBD 的地位和凝聚力如何? 这些问题不知道让郭浩思考了多少回。

国外、国内发达地区的 CBD、经营中心、金融中心都建有酒店式公寓,较低的总价满足了位于事业起步阶段白领人士的居住需求。

“郑东新区 CBD 商务中心势必引领,在了解产品的基础上,又对 CBD 的发展有一定预期,就当机立断,决定做酒店式公寓。”关于定位,郭浩解释道,“这也是一种生活方式

的引领,提着行李去就可以住。”

格拉姆国际中心是新区唯一的哥特式双子塔建筑,既然为双子塔,两座建筑缘何一个做酒店式公寓,一个做写字楼?

考虑全做精装修酒店式公寓可能会在短期内出现客缓现象,所以,项目工作人员双管齐下,坚定改其中一栋为办公用,扩大客户资源,双塔的客户也能够更好互动。

同时格拉姆集团自身也需要

办公,也希望在郑州做一个意大利文化展示中心。就是这样的一个想法。

“一旦决定的事情,就要严格执行下去,不管前面会遇到什么。”事实证明,郭浩的决策是正确的,一个决策可能需要很多方面综合,但往往只能由一个人拍板决定,显然郭浩就是那个拍板的人,是一个全面考究,勇于决断的人。

两个尖顶 3000 万,“我们的独特气质”

尖顶识别性很强,这就是我们的独特性和唯一性所在,花费了 3000 万,我一点都不觉得浪费,这是一个称得上作品的建筑。

“在我的后院,可以看到墙外有两株树,一株是枣树,还有一株也是枣树。”套用鲁迅名篇《秋夜》中的这句经典:在新区 CBD,可以看到外环有两个尖顶,一个花费 1500 万元,还有一个也花费 1500 万元。

两个尖顶花费 3000 万元,用河南话说:“有点烧包啊!”

不过,格拉姆人从不这么认为,“在这千篇一律的建筑群中,我们要寻求自己的独特气质。”

意大利人认为自己是欧洲最有艺术气质的,格拉姆国际中心是意大利格拉姆投资集团在中国的第一个项目,新区建筑风格政府又有统一的规划和要求,郭浩想:我们必须要求在规划要求范围内做出特色。

中国人最讲究方向感,这在北京、南京、西安等诸多城市都能看到横平竖直的道路。而国外则不是,他们的很多城市都没有一个中心,各道路呈中心放射型。郑东新区采用了中心放射型

的城市规划,于是出现了“连出租车司机都会迷路”的怪象。谁敢担保自己在新区不会迷路,一次记者要去外环一个写字楼,硬是围着内外环转了两圈才找到,那么随着新区商住物流区的繁华,在千篇一律的写字楼当中,你如何快速准确地到达目的地?

“尖顶识别性就很强,这就是我们的独特性和唯一性所在,尖顶也是欧洲建筑的,有艺术内涵的东西就要求比较高。”郭浩认为,

“欧洲的房子即便达上百年历史也不显破旧,原因正在于其是石质材料,格拉姆国际中心不仅采用石质基材,外立面也以庄重高贵的黑色基调为主。”

这个被称为意大利文化交流中心的项目,意大利元素主要集中在内外装修上,现代简约风格的样板间不仅一改市场上略显厚重的样板间风格,其装修所用的很多产品均来自意大利本土。因此该样板间大胆尝试简约风格后,喜欢这样风格的人

日趋增多,并纷纷打听家具是在哪里订的,灯具怎么才能买到。

在后期物业服务上,格拉姆国际中心将集中体现意大利文化,商业裙楼在招租和品牌销售上会引进意大利产品,不过具体的商业定位还要依据政府对 CBD 内外环的统一规划。

“两个尖顶花费 3000 多万元,我一点都不觉得浪费,这是一个称得上作品的建筑,我们要把它当经典来珍藏。”郭浩坦言。

认真率性,反刍成长

汲取经验,不时警醒自己,犹如动物的反刍,不同阶段可以领悟不同的事情,将反刍与成长把握到位的郭浩逐渐练就了自己的“火眼金睛”,找到空白,准确定位。

男人抽烟的时候往往在思考问题,整个采访过程中,郭浩手里就没断过烟。没有大起大伏的姿势,没有高谈阔论,对于项目有条不紊细细道来,谈及个人,猛抽一口烟,作沉思状。

格拉姆国际中心项目员工一致认为,项目的成功销售与郭浩对市场的了解及把握密不可分。

一位毕业于中国解放军理工大学专业的工程师,对房地产行业怎么会有如此的领悟能力?把每份工作都看成学习的机会,不和利益挂钩,不想从中能得到什么,抱着这样的心态,郭浩从房地产公司一名专业工程师做起,负责过工程、研发、销售等多个领域。

同事的协助会有助工作完成得尽善尽美,但是不能长期依靠别人,自己多学,多经历,或许当时体会不到它的作用,但总有一天能用到。

书到用时方恨少,郭浩正是早早地明白了这个道理,边做边学,“认真,是我一直坚持的原则,认真工作,对得起公司和项目。”

一句听起来略显冠冕堂皇的话,郭浩年轻英俊的脸上却尽显真诚。“工作这么些年,经验、教训都很多,不过看待成功与失败的心态不同,效果也就不同。如果都把不成功的因素归结于客观,埋怨别人,而不是寻找个人主观因素,改变自己,就不可能进步。”

经历越多,成长越快。汲取经验,不时警醒自己,犹如动物

的反刍,不同阶段可以领悟不同的事情,将反刍与成长把握到位的郭浩逐渐练就了自己的“火眼金睛”,找到空白,准确定位。

简单的人往往直接率性、脾气暴躁,郭浩的办公室白墙一片,没有任何装饰,办公桌上除了临时处理的文件、一个日历支架、烟与烟灰缸之外一无所有。

平时大多出现在老总桌子上的关于成功学、商道等类书籍在这张办公桌上都看不到,“我喜欢读书,但是上班比较忙,上班时间处理了紧要的事情,我就会想远期的规划,闲暇时间很少。”

喜欢想远期规划的郭浩,对于自己的生活状态从没想过那么远,“我认为自己现在还没投资

中去,“用最直接的方式和员工沟通,如果他们做得不好,我也会批评。”而这也的确是南方人的工作、生活方式,不绕弯子,简单的问题也永远都不复杂化。

“你算是一个脾气暴躁的人吗?”

“我觉得我挺温和的。”郭浩答道。在他看来,要求员工尽职尽责,也是项目创造销售神话的一个重要原因。“格拉姆国际中心越是销售到最后,来咨询的、有意买房的人就越多。”

与管理者责权分开,老板只需要把控金融等主要方面的大方向,技术上的就不用管。不专业的人不要做专业的事情,如工程师不会有营销的概念也不需要操这个心,只做自己能力内的事情就好。”

格拉姆的员工是少而精,他们对行业必须有中等程度的了解,对工作要求尽责而非一味地追求优秀。

作为掌舵者,郭浩将简单率性的个人魅力完全运用到工作

格做到自由支配自己的生活,那么展望未来生活也就是空想。”郭浩给了记者一个较为务实的答案,刚抽进去的烟狠狠地吐出了一片烟雾。

闲暇时间太少的他,会在健身卡过期后,连一次健身房都没去过,“我这年龄去爬山也完全可以承受得了,我也想练就一门非凡的球技,向别人显摆一下,可总是没时间。其实我相信时间挤挤总是有的,就是自己太懒。”

“懒”字从郭浩嘴里“蹦”出来显得极为不合适,从记者下午 1 时 40 分到格拉姆集团办公区域,到 3 时见到他本人,其间他一直忙于处理公事、开会,这个采访也只是给出了 20 分钟时间。

是的,建筑和装饰方面,都坚持为客户服务,格拉姆国际中心每平方米精装修成本达到 1500 元以上,所有固定的家电诸如电视、空调都会配置,均为品牌产品,这怎能不吸引更多的购房者呢?

用创作的心态做建筑,相信建成后,会受到人们的追捧,不仅会成为意大利的中国时尚基地,也会是新区的标志性建筑,让 CBD 的荣耀比肩世界。郭浩说。

■记者手记

之所以把“懒”字加引号,就说明郭浩本人并不懒,相反是一个率直勤奋的年轻掌舵者。用他自己的话说,对工作认真尽责后,就没时间去管理生活。

他给自己一个评价,“我最大的缺点就是懒”。

前段时间,郭浩跟一个台湾朋友打高尔夫,听他的语气显然已经上瘾入道,回到郑州后,就摆下了。“其实我也特别想掌握一门球技,有机会还能跟别人显摆显摆。”说这话的时候,有点得意的味儿,“去年办了一张健身卡,都过期了还没去过一次。”

时而严肃,时而幽默的郭浩给我一种真实的感觉,“其实

我也很想搞点小项目(锻炼)。”脸上露出调皮的微笑,“按说我这个年纪去爬爬山完全可以承受的,就是懒。”

精力就是那么有限,工作上用多了,过度了,只能透支原本属于生活方面的能量,“但是朋友聚会我从不耽误。”

采访郭浩,原本定在 11 月,由于他本人的忙碌,推到了 12 月底。之前,格拉姆工作人员说:“我们郭总很低调,一般不会说嗯、啊等词。”

采访的路上我还一直琢磨,任务该如何完成。实际上,虽然在办公室等他的时间有些长,但真正采访起来,他还是很爽快,直奔问题中心的。

“懒”人的平衡机理

回答问题,郭浩习惯先给问题定性,再延伸作答,不管绕多远,最终都能完美收场。比如在尖顶问题上,他说这属于建筑风格,然后从意大利的文化、欧洲国家的城市道路中心放射性规划及新区的道路分析,总结出识别性与唯一性的项目气质。

一个能不断进步的人总是具备发散性思维,涉猎诸多知识,有老师告诉学生,除了新闻类、科教类节目,看电视纯属浪费时间。

养成转变角度看问题习惯的郭浩,认为电视能让人迅速直接地领会知识,比如通过韩剧,能了解韩国人在经历着怎样的生活,流行着

怎样的时尚文化。我想,员工说样板间的设计与郭浩对时尚的把握密不可分,而他对时尚的了解估计也是日积月累的。

对于项目滔滔不绝的他,谈到个人,沉思,猛抽一口烟,之后表示:“说说项目就可以了,不要涉及个人。”此刻终于明白员工说他低调的缘故。

欣赏诸多人身上的优点,从来不把哪个人作为偶像或者仰慕的对象,坚信机遇加勤奋可以铸就成功,把每份工作都当作学习的机会,却认为自己更适合做一个管理者,不适合做真正的 BOSS。这就是郭浩。

八卦老总

1.你最欣赏的人是谁?

答:原本完全欣赏一个人,真正了解后,发现也有一些不完美的地方,因此我欣赏诸多人身上的某个优点,始终没有固定的仰慕对象。

2.你认为自己有怎样的优缺点?

答:优点,认真且不断学习,把每份工作看成学习的机会;缺点,懒,不能坚持锻炼身体。

3.工作累了怎样放松自己?

答:看书、看电视、听音乐,疏于锻炼,却坚持朋友聚会。

