

2007 中原地产
年度人物巡展(部分)

支撑中原地产的榜样

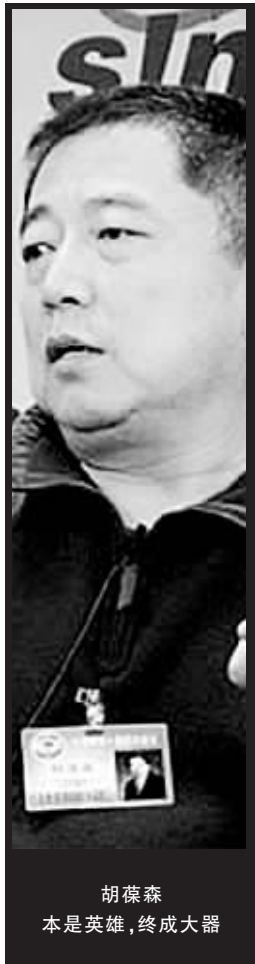
2007年,他们光芒万丈,几乎吸引所有人投来炽热的目光;他们历经风雨,成熟而理智,一切似乎无懈可击;他们是中原地产行业的主角儿、大腕儿,舞台上,有无数企业想要模仿他们的思想;他们是半壁江山,是一呼百应,是整个行业的支撑力量……

他们,是2007年度中原地产行业的榜样。 晚报记者 陈燕

榜



张勇
讷于言而敏于行



胡葆森
本是英雄,终成大器



刘向阳
有才、有德、有道

张勇 领率中原 业贯长虹

2007年12月13日,鑫苑(中国)置业有限公司(交易代码:XIN),在美国纽约证券交易所成功上市,成为第一家在纽约证券交易所上市的中国房地产企业,实现了河南企业在美国主板证券市场上零的突破——作为鑫苑的掌舵者,张勇,再次被推上中原地产舞台的正中央。

沉到底层,深潜于事

作为河南鑫苑置业有限公司董事长的张勇,个性低调内敛、儒雅沉稳,极少接受媒体的采访。在房地产开发商渐趋公众化、甚至明星化的今天,张勇的低调沉默、潜心做事显得有些与众不同,尤其是当鑫苑速度越来越快,渐渐开始领跑中原房地产行业,甚至在国内房

地产行业崭露头角的时候,张勇依然以沉默来面对一切的好奇、赞赏和探询。

对于外界的纷纷议论,张勇始终惜字如金,他说:“不善宣传看起来是弱势,但是正因为如此,我们可以把更多的精力用在做企业、做产品、做服务上,最终可以因为认真务实,赢得客户的长久信赖,从而赢得成功。”

君子讷于言而敏于行。这句话用在张勇这里是如此的贴切,尽管为人低调,但他所率领的鑫苑置业却越来越成功,逐渐跃居郑州房地产行业顶峰位置。

跃居顶峰,业贯长虹

评价企业的成功,张勇依然是冷静而理智:“事业越大的人,商业模式越简单。让客户获得物超所值的产品和服务,并且始终不断地拥有健康美好的生活,这是鑫苑的客户观,也是鑫苑的成功模式。”

在企业运营上,张勇的“敏于行”则体现在多个方面。例如在物业品质上,张勇提出了“五星级服务理念”和“六心服务准则”的高标准要求,倡导“让每棵小草都得到我们细心的呵护”的服务理念,这些举措让鑫苑物业连续三年保持零投诉,获得了社会良好口碑。

而在团队建设和人才培养上,张勇也不遗余力。为了能在公司中高层快速沟通、形成默契,使各种指令快速执行,鑫苑公司出巨资将中层以上的员工陆续送进清华大学的MBA研修班课堂。

对于张勇带领鑫苑置业在2007年度取得的成就,行业内人士评论认为,张勇对河南房地产企业形象的提升,对河南房地产企业融资能力的提升均做出了非凡贡献,鑫苑品牌的树立也给竞争中的河南地产界带来了新的方向。

胡葆森 深耕中原 榜样地产

“本非英雄之种,纵穷尽毕生之力,亦难成大器。”作为河南建业集团董事长,胡葆森曾有这样的自我评价之语,是对外谦逊抑或自我勉励,不得而知,但在2007年,他依然是河南房地产界众多领军人物之中的NO.1。

理性稳健,守望中原

《福布斯》中国富豪榜上已经连续几年出现胡葆森的名字。但是胡葆森说,自己平日的生活花费很少,可能一天100块钱都花不完。原来还打打高尔夫球,现在也不打了,没时间。从2002年开始,建业快速扩张,从一个城市走到2个城市,从2个到6个,从6个到12个,从12个到今年的15个,很多事情需要他去参与。

站在今天这个年龄,胡葆森经常会闭门思己,总结自己的优缺点。他说,自己性格还不够随和,张弛不够有度,该放松时不放松,该活泼时不活泼。胡葆森认同这样的观点:成功是一种状态,即可持续发展的状态。企业要达到这种状态,就要不断创新,不断学习,而特别注重学习,心态好一直是他引以为豪的优点。

同为中城联盟的成员,冯仑与胡葆森有过多次接触。在冯仑看来,作为中城联盟第三任轮值主席,胡葆森是地产界最有人气的领袖之一,中原地产最杰出的代表。他为人非常理性、稳健、平和,并且具有高度鲜明的中原个性。

大气厚重,领军地产

当初,胡葆森把自己开发的第一个住宅小区——金水花园推向市场的时候,在本省首倡“按揭贷款”,河南人还都不懂“按揭贷款”是怎么回事儿。“在不理想的环境里做出一个好企业,是对你的意志、品质和能力的挑战,我很喜欢这种挑战。”胡葆森说。

由于地域的决定性影响,河南商人不可能有轻灵飘逸的经商风格——那是江南、沿海地区商人才有的特质。所以胡葆森提出了“操作讲究大气,经营乐于稳健,管理注重实效,产品和服务不断创新”的经营准则。他说:“这不是我自己的创造,而是我们把从黄河流域土壤肥沃层汲取到的传统文化营养,反映到了企业经营当中。”

“建业在今后相当长一段时间都不会走出河南。”在胡葆森的谋篇布局下,建业的“省域化”发展模式将更加成熟,开发的层次会更加清晰,它对这个区域城市化进程的影响也一定越来越广泛、深远。

刘向阳 心灵无疆 向水而生

1993年,他在新郑起步,开始涉足地产业;1998年,他从新郑来到郑州,成立郑州新世纪住宅建设有限公司;今天,他是居易国际控股有限公司董事局主席。他说:“小成靠才,中成靠德,大成靠道”。

在地产运营方式与管理思路上,刘向阳的“标新立异”让很多人在震撼的同时得到了思考。

心灵地产,人性为本

虽然今天的刘向阳已经功成名就,但见过他的人无不感叹他的随和、亲切。如果走在街上,你会发现他外表上和一般人没有什么差别:一身休闲装扮,不说话的时候总是笑呵呵的,一副儒雅脱俗的智者形象。

在中国地产业,刘向阳可谓异类。在事业做得风生水起之后,他却耗费大部分精力学习西方心理学和《黄帝内经》,并成为黄帝内经心灵学的创始人,被称之为“中国心灵地产的领导者”,而他提倡与施行的“心灵地产”,也对中原乃至国内的房地产界产生了巨大的影响。

刘向阳认为,心灵地产就是在房地产开发运营管理中体现人的因素,尊重自然,创造和谐,提供全程心灵关怀服务。而居易国际要做“中国心灵地产的倡导者、实践者和领导者,注重人性,在消费者体验过程中不断予以关怀,给消费者带来愉悦生活体验”。

目前,居易国际在郑州开发的龙泊圣地、21世纪·国际城项目,以及在北京开发管理的原乡美利坚等项目就是这种“心灵地产”产品理念的集中和全面展示。

用心管理,让心对接

在公司的管理上,刘向阳同样奉行“心灵学”的管理方式,从新世纪集团到居易国际集团,一切规则都是以尊重人的感情为出发点。

对此,刘向阳解释说,人在职场,如果心打不开,仅用头脑去考虑事情,做事往往事倍功半。一个人的智慧往往受情绪和感觉的无形操控,这也是他研究黄帝内经心灵学的一个重要部分。

在郑州的房地产行业,居易国际的团队稳定性可能是最好的。刘向阳把薪酬排在“平台”、“感情”之后,他说,钱不是最重要的,企业提供的平台和发展空间才是最重要的。“管理之道在哪里?舒服才是最重要的,心与心之间的连接才是最重要的。”

2007
中原地产
发展年会

盛典特辑