

前言：

阳光明媚的下午，驱车前往郑东新区金水东路，一眼就看到了路旁的一列列高大建筑——中凯·华府，心中随之闪过一串数字：百亩地块总价6个亿，几千名消费者到场热捧，行销三个月外谈甚欢，各大媒体连篇累牍跟踪报道……

看着硕大的“中凯”两字，心中总是：新年度，曾经创下巅峰的中凯置业如何超越自己？在目前这个地产“迷雾期”，中凯置业手中可有“王牌探照灯”？历经地产逾10年的掌舵人杨凡，将如何带领他的中凯系兵团，再战2008？



杨凡： 以大怀抱，迎接大时代

笔者到达中凯·华府售楼中心的时候，杨凡刚从项目工地回来，带着礼貌的微笑解释道：“去了解一下工程进度，顺便看看那8棵新移植过来的香樟树。”

一贯儒雅的杨凡西装革履，他微笑、握手、落座、寒暄……话不多，大多时候是一副波澜不惊的神态。但说到项目，说到团队，说到中凯愿景，他的眼神、语调、神情……马上透出一份特别的光彩。

8棵香樟树，8年中原路

杨凡所说的8棵香樟树是从某地运来的，每一棵的树龄都在60公分以上，成年人双臂张开，都无法合抱。除了树龄或岁数外，加上移植、养护等费用，中凯·华府在这些香樟树上花费数万万元。而这，也只是华府景观中的一个细节。

与这些香樟树同样，2000年的时候，来自上海的地产大亨“中凯置业”接受郑州市政府的邀请，作为当年豫豫两地友好合作的引进企业之一，风尘仆仆来到郑州，用了8年时间，一点点扎根、长叶，终于成就了今天的叶茂根深。

不过，中凯置业到郑的确让行业刮起“飓风”：中凯人郑后试接上郑市第一个超高层项目：东西两街改造。不久之后，中凯的“黄村村”即被各大媒体报道：“这么多层开楼盘全是中凯的招商广告，连续19个！”杨凡回忆说，2000年的房地产市场是一片荒凉，只有寥寥几家房地产产品型企业，更多的还在建筑型企业，住宅类项目大多是单位集资房。房产开发尚属一纸空文，无疑成为2000年度郑州地产行业的“拓荒者”，带着先进的开发理念、营销理念，开荒一亩田一亩田地在这片土地上耕耘。



厚积薄发，树立行业楷模

对于中凯置业在郑州的行业形象，笔者曾专门采访过一位资深的房地产行业人士，在他看来，郑州中凯置业属于国有控股企业，同时又是外来专业地产开发商。它在郑州的发展表现一直是规范、稳健的。“在品牌、团队方面，堪称楷模”。这位人士最后送上这样一句评语。

翻阅郑州中凯置业的老历年日记，可以看到以下记载：2000年，以东西大街项目启动郑东新区东西经济带的开发建设，成为商业地产行业的开发典范；2003年，在海十东项目启动，首次推出纯

电楼盘，引领整个行业在2004年进入纯电楼盘时代；2006年，打造郑州市第一个涉外社区——中凯·铂宫项目，创立同类产品中最高价位，发售价高达每平方米1.3万元；2007年，开发中凯·华府项目，被行业内外公认为2007年度最佳楼盘。

“地产运营不是‘红色警戒’那种电脑游戏，一练楼，一个楼盘一旦建成，是绝对不可能再给对手的机会的，做房地产是一件很严肃的事情。”正是源于这样的思路，杨凡一直在地产运营过程中秉承着对“诚信”的核心理念——诚信。

“诚信有一个非常著名的红圈商人——胡文海，他最大的产业在杭州。他的前铺与别人的不一样：牌匾是圆形的，牌匾上有两个字‘诚信’。这对我们现代企业其实是有很大启发的。我们中凯集团董事长一直有这样一句话‘在诚信当中我们追求卓越，我们没有或不只有回报’。”几年来，中凯一直致力于诚信品牌的建设：捐款600万元设立“中凯集团产业诚信建设基金”和“中国房地产业诚信建设基金”；面向全社会公开征集，表彰全国房地产业诚信建设典型人物和事件等巨大举措……而这种倡导也成为中凯置业带来了良好的发展动力以及社会口碑。

杨凡说：“在今天中国的商业环境中，最缺乏的恰恰就是诚信。快速发展的同时，我们的个人、企业乃至社会都充满了浮躁。追求经济成就，却往往忽略了道德、对历史的敬畏。我们希望能做得更诚信一些。”提到自己对诚信的理解，杨凡说，“致力成为社会尊重的企业，是中凯的使命。能获得成功和利润的企业有很多，但同时能善待员工、合作伙伴、客户、政府乃至整个社会的认可、尊重，却不是件容易的事。2005年以来，中凯集团更关注的是作为企业公民的责任。去年，我们在烟台首次发布了中国第一份房地产行业企业的《企业公民报告》，希望能用一个企业的力量，影响越来越多的企业和个人，使我们这个行业更加成熟和规范。”

思路决定态度。8年来，中凯置业一直在合作伙伴当中有着不错的口碑。“到有些公司办理财款，总是‘推三阻四’，中凯却是‘立等可取’，有信誉！”

面对中凯的诚信形象有着深刻、更广泛体会的则是众多购房者：“2007年8月，中凯·华府项目卖得最好的时候，大家排队，抢着去拿一套房子。中凯却出了个怪招，推出‘全面提升品质’，从很多方面着手提升项目品质。据说仅对空调换一项，就增加成本将近千万元。这样的企业，怎能不吸引消费者？买房子，我当然会选诚信中凯！”在一次业主联谊会会上，一位姓王的先生这样平静地告诉笔者。

以诚信是善为利器，滴水播处，万军齐发。8年来，中凯置业在中原闯开新路，深水桥接，团队文化匪夷所思，企业执行力堪称完美！“铁军”，而开发经验方面也是愈来愈深厚：在华府项目上，曾创下一次性开盘15万平方米的行业纪录，令无数业内人士为之咋舌。

“现在，中凯置业的品牌、资金、团队、开发经验……已经到达了一个最佳状态，2008年，我们的目标是扩张，是多元化合作，专业化发展。”笔者记得在往昔，杨凡把更多眼光放向了明天。

摩拳擦掌，中凯全面发力2008

2008年开始，多数地产人心里都有点忐忑：这一年，会继续“凉”下去吗？奥运会之后会出现拐点吗？今年的收成不知会有几何？……

“拐点？我认为不存在！”面对记者的提问，杨凡很干



脆地给出了答案。

在杨凡看来，很多人，包括一些行业人士都把目光对准于“奥运会之后会不会出现地产下跌拐点”这个问题上。事实上，奥运会在北京举行，的确能够给北京带来一定的展会经济效应，能够在一定程度上刺激房价的上涨，但是这种展会经济的影响有很大局限性，它只是对北京以及周边城市影响稍大一点，而对全国的影响则是杯水车薪。即便在北京，奥运会引发的地产刺激也只是针对酒店式公寓，对正常的住宅市场并无实质影响。

基于以上分析，杨凡认为：受此次“拐点说”影响比较大的会是那些市场化比较高的线城市，如北京、深圳、上海等。而在这种大背景下，作为二、三线城市的中凯，才刚刚迎来它的急速发展时期。而且有实力的开发商由于市场化运作规范，抗风险能力强，所受影响几乎是有局限。

在看好2008的基础上，杨凡为郑州中凯置业制定了新的战略方向：扩张。在“多元化合作，专业化发展”思路下的扩张，“我们要把更多更好的地产项目、企业文化带到河南来。”杨凡的笑容自信，语词却铿锵有力，容不得一丝怀疑。

“在公司，我们有时会称呼杨总为‘杨政委’。在我们看来，他很清醒的，不仅能敏锐把握市场动态，而且能准确把握到公司运营；同时，他‘内功’深厚，十年积累下来的地产经验让我们心服口服；再一点，我们的‘杨政委’‘心’最得住，他说得‘共利、共享、共视，回馈社会’，那是真正正放在实处。2008年，希望追随‘杨政委’，开更多的山，采更多的药！”专访之余，中凯置业一位职业经理人坦然表白，让我们更清晰地看到一个员工眼中的杨凡。

有源泉，有“内功”，心襟得已。杨凡说：2008年，中凯将以大胸怀迎接行业内的多种合作，一同开创行业大空间，地产大时代！