

“中原地产人物志”系列报道之一

胡葆森：根植中原 造福百姓

他是中国房地产界的标志性人物,16年来,他带领着建业住宅集团领跑中原地产,成就中西部房地产公司品牌价值第一名。他有句座右铭:“追求卓越,坚忍图成。植根中原,造福百姓。”他从不掩饰自己的理想和企业使命——“让河南人民都住上好房子!”为此,他坚定地走由省会郑州“向下”发展的省域化战略。

他认为,企业家和商人的区别恰恰在于是否承担社会责任。多年来,他为公益事业投资近3亿元,也是河南房地产行业的缴税冠军。他勇于担当社会责任和乐善好施,使他获得了“河南最受尊敬的企业家”荣誉称号。

他是标准的儒商,厚重、朴实、博大、重诺于一身,他为人低调谦逊,但无法掩饰的人格魅力和突出的社会贡献,使他成为“中国地产十五年最具影响力人物”。

他就是全国人大代表、中国房地产业协会副会长、河南工商联副主席,人称“老胡”亦自称“老胡”的建业住宅集团董事长胡葆森先生,地产江湖早有“北有冯仑、南有王石、中有胡葆森”的美誉传说。

晚报记者 王爽

老胡格言

正因为喝不惯盐碱水的人都不来,给了喝惯这种水的人一个机会,他能够在这块土地上发展起来。

凡事应慎始善终。

只有造就强大的企业,才能造就强大的河南。

知大者远者,不拘泥于小者近者。

嚼得菜根香,则百事可为。

一分耕耘一分收获,种瓜得瓜,种豆得豆。

战略老胡:挟千斤之货者,不计钵两之争

打开牛皮纸封面和全素的《建业》内刊,一如朴实无华、厚重大气的建业,阅读老胡执笔的《建业人的长征》,可谓高屋建筑、高瞻远瞩。

洋洋洒洒近8000字的作品,纵横捭阖、气势磅礴地描述了1998年起,建业战略的制定、实施和调整的过程,依稀能看到建业人一张张鲜活的面孔和跋涉的姿态,一如长征途中的战士拼搏奋战在地产的战场上,有理论高度,有故事情节,有血有肉地展现了一幅建业人的长征画卷。

让人一下体验到了老胡的战略高度和才思才情。

据说,这是2007年春节,老胡回顾始于2002年的建业省域化发展战略,展望未来,心绪难平,夜不能寐,故耗时二十余天,重读长征史料,写下了这篇在建业发展史上具有代表性的文章,具有老胡战略高度的作品。

老胡注重战略。

16年来,他集思广益、运筹帷幄,在制定战略上殚精竭虑,战略确定后,他带领着团队坚定地按部署发展前行。他认为,必须站在未来约束当下。他还认为,战略导向+财务报表操控能力+好企业。

老胡的建业发展战略,清晰可见地分为三步走。

如果说,1992年到1998年,老胡带领建业从房地产、教育到足球,走的是多元化道路的话;那么,从1998年起,建业经历了战略构思、战略准备和战略布局阶段,2002年,确定了省域化发展战略的推进过程,其终极目标是将自己的产品和服务覆盖河南的省、市、县、乡四级市场,让河南人民都住上好房子,战略历程需时二十余年。

而上市作为建业的阶段性目标,得以今年6月6日实现。踏入资本市场门槛后,谈及未来发展战略,老胡公开表示,要以郑州为中心,打造建业的“二环”、“三环”乃至“四环”。

这个战略是以郑州为圆心,在半径300公里的范围内画了个圆,建业所开发的项目在2007年末已覆盖河南省18个城市中的17个以及3个县级市,5年后,把半径扩大到350公里,10年后,有可能扩大到400公里。用老胡的说法是,半径400公里就到山东济南、山西太原、河北邯郸、湖北襄樊了,这个



范围内约有2亿的人口,相当于世界第5位的国家。

对于这个战略,老胡清醒地认识到,仅仅是120多个县的项目开发完,可能需要耗时20年,何况还有500个乡镇呢。

站得高才能望得远。

战略就像茫茫大海上的一盏灯塔,让建业拒绝诱惑,克服困难,直奔目标。

当然,战略实施过程中,建业时时经受着考验,在市场环境发生变化时,投资环境发生变化时,阶段性努力短期看不到回报时,团队难免有情绪,但都被坚定的战略方向点拨归正。

老胡坦言,“忍受了很多东西,但一路前行,无怨无悔,扎根河南不动摇。”

“舍近利小利,图远利大利。要坚持守信用、负责任、走正道,务正业的企业文化。”他认为。

他的这种心境和风格,在今年建业上市事件中表现得最为突出。

今年,楼市、股市骤然整体下挫,香港资本市场更是反应强烈,多家房企被迫推迟或撤消上市计划。但此时的建业却意外宣布上市,尽管融资规模缩水了1亿美元,并遭受了首日破发和之后的连续下滑境遇。

但老胡认为,这就像两个人的约会,不会因刮风下雨而取消见面;另外,挟千斤之货者,不计钵两之争。最少建业已进入资本市场圈子,要做长远生意,就不能在意一时得失。

这不像上世纪八十年代初期,他下海经商时曾经的承诺,如果创业成功,就回家乡参与建设,这个承诺用老胡自己的话说“可以用一生来兑现”。

也正是他的乡土情结和承诺,使他梳理出了如今的核心价值观——根植中原,造福百姓。而这个价值观决定了老胡的毕生价值取向。

老胡推崇“第一法则”,他说,只有做了第一,才具备修改行业标准 and 制定行业规则的资格和能力。

有了这样的核心价值观,有了这样的目标,有了这样的心境,站在未来约束当下,永不安称第一,决不甘居第二,使老胡时时从容不迫,又处变不惊。

也许这正是老胡的智慧和超越。

从某种意义上讲,老胡不仅是河南企业家的杰出榜样,也一定程度上提升着河南企业家乃至河南人的形象。

而这与他的践行和修为有关。

老胡具有极强地反思及修正能力。

让人记忆犹新的是,2000年10月郑州秋季房展会上,建业赫然打出了“建业反思日”为主题的展台,并且还有老胡《建业需要反思》的一封信公开,和“客户意见信箱”、“金点子信箱”及重奖等。

这不是作秀,而是老胡对企业发展的深刻反思及迫切于修正的行为。当然,这种由内而外的谦虚诚恳,人们很快便能收得到,建业也收到了想得到的,这正像人们所说的,世界每天以你走向它的方向向你走来。

而这种反思已成为一种文化,渗透到企业治理上。在《建业的自问与思考》一文中,建业人公开表示:没有哪个企业可以不反思而取得发展,没有哪个企业可以不反思而得以屹立百年,有思考力的建业才是有创造力的建业,勇于承认不足的建业才是值得信任的坦诚与自信的企业。

反思成为建业人的一种思维习惯,也让老胡始终保持着清醒的头脑。

从社会地位看,老胡现在是全国人大代表,还曾是全国政协委员、“中城联盟”轮值主席,担当着中国房地产业协会副会长等社会职位。

但实际上不管冠以什么样的头衔,能真正赢得他人从心底里的尊重,才属难能可贵。

老胡的人脉关系和江湖地位从今年的建业上市可以窥见。

建业赴香港上市前后,惊动了国内一些名流,香港交易所人士连连感叹两个没见过:一家内地企业上市,这么多著名的企业家助阵,实属少见。联想创始人柳传志,新加坡凯德置地首席执行官廖文良,华润北京置地董事长宋林,凤凰卫视董事局主席刘长乐,有中国投资银行之父之称的方风雷甘做建业地产独董,乳业巨子牛根生也买了建业股票。

另一个很少见是说,一个地产企业上市这么多同行捧场,中国地产界的明星人物王石、任志强、潘石屹、冯仑、龙湖地产吴亚军等逐一到场。

也就是今年6月6日左右,记者在香港采访了部分官员和大腕,并听到了他们在背后对老胡及建业的评价。

河南省建设厅厅长查敏 接触胡总几年

我清楚知道自己要什么。

在市场低靡期,他能第一个破冰上市,非一般人能挺得住的,这叫沧海横流方显英雄本色。在逆境当中,才能考验一个人的生存能力、忍耐和应对能力,无疑,胡总是一个经受过考验的企业家,是在逆境中能应对的企业家,也是一个有文化的企业家。

万科企业股份有限公司董事长王石 现在我是建业地产的独立董事,也是胡总的朋友,建业品牌得到同行的认可,我也感到很荣幸。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅业务做得很成功,个人也很有影响力。

胡总比我年轻,专业训练和从事市场经济时间却比我长,他在市场商业经营上很有经验,在企业运营及操作上也有独到之处,他很专业。

凤凰卫视控股有限公司主席及行政总裁、太平绅士、文学博士刘长乐 胡总是我的好朋友,他是位有文化有见地的商人。他很有勇气,在大势不好的情况下,建业能第一个出击上市,很不容易。

他扎根河南,有咬定青山不放松的精神,他的执著让人钦佩。

建业住宅集团(中国)有限公司执行总裁 闵闵 胡总是河南人河南文化的代表,他的身上聚集了河南人的很多优点,如不屈不挠,坚忍图成,他的成功基于自己多年的积累。

胡总勤恳、坚忍、有博大的胸怀,才华横溢。他是位生动的男人,有一幅好歌喉,写一手好文章,一手好毛笔字,体育运动也是强项。他做事特别特别认真,思路清晰极具前瞻性;他善于修正自己,修正能力非普通人所及。

在实施战略的过程中,像挖煤一样,一撇一撇的,团队很辛苦他也很辛苦。胡总具有很强的使命感、责任感和民族精神,体现在日常工作中的点点滴滴上。

凯德置地(中国)投资有限公司总裁 林明彦 胡总为人非常好,平易近人。他的管理理念前卫,他意识敏锐,能迅速收到很多新的理念,这是我最敬佩的地方。另外,胡总对人才的重视,也让我感触很深。

厚朴投资管理有限公司创始合伙人方风雷 进入一个行业,首先要基本功扎实,没有人能随便成功。胡总的基本功就很好,他长期从事经济工作,经受过历练,很有领导力,也很有文化底蕴,属于厚积薄发。

胡总志存高远,善于谋大,谋长远,不计较小的,他清楚知道自己要什么。

在市场低靡期,他能第一个破冰上市,非一般人能挺得住的,这叫沧海横流方显英雄本色。在逆境当中,才能考验一个人的生存能力、忍耐和应对能力,无疑,胡总是一个经受过考验的企业家,是在逆境中能应对的企业家,也是一个有文化的企业家。

万科企业股份有限公司董事长王石 现在我是建业地产的独立董事,也是胡总的朋友,建业品牌得到同行的认可,我也感到很荣幸。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅业务做得很成功,个人也很有影响力。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅业务做得很成功,个人也很有影响力。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅业务做得很成功,个人也很有影响力。

胡葆森：根植中原 造福百姓

自省老胡:欲做精金品格,定从烈火锻来

“惧者生存!”今年8月16日,老胡受郑州日报之邀到《中州大讲堂》演讲时,谈到一个鲜明的观点。他说,“惧者生存”英文翻译也有“幸免于难”的意思,可以理解为“惧者幸存”,生于忧患死于安乐,只有具有强烈的忧患意识,才能在残酷的竞争中幸存下来。

因此,对于刚刚获得的荣誉,建业人很快冷静地公开表示,建业将坚守专业化领袖型区域品牌地产开发商的定位,继续通过省域化战略的推进,扩大在中原城市群的品牌知名度及美誉度,并通过不断的创新,实现企业品牌的迅速提升及扩张,争取在规模性、成长性、盈利性、社会责任感等指标方面持续增长。

基于这种自省能力,使建业永不满足,不断变革,不断认真研发产品,精致于开发产品,使建业产品一直优势于本土,建业品牌也一路领跑。

对此,老胡认为,凡是优秀的企业家,品质都是共同的,只有虚怀若谷,才能海纳百川。道理很简单,人的事业边界都在心里,如果自满得都要溢出来,怎么还能往里装东西?思想也一样。

俗话说,知识是学出来的,能力是练出来的,身心是修出来的。

影响力老胡:牡丹花开早,中原第一枝

了,他思考问题很深刻,做事很有魄力。

胡总很儒雅,看过他写的文章,他对中国文化研究很深,很有内涵,他个人文化素养及底蕴浓厚,是标准的儒商。

我也接触并听到建业高层主管对他的评价,他很有人格魅力,充分体现了以人为本的管理,和他合作方不少是多年建立起的感情,合作体现的是双方共赢。

他是真正把地产发展和城市经济发展结合在一起;他在中国地产高层,发表自己的见解,把根扎在河南,把品牌在河南打响,并冲出河南,值得本土企业借鉴。

也应该说,他为河南在中国地产界争得了一席之地。

摩根士丹利亚洲有限公司执行董事郭少牧 胡总在国中地产界是泰山北斗式的人物,很有份量,很有领导能力。

国际资本对广州、深圳、北京已经很熟悉,都有些腻了,建业作为河南省第一大地产公司,它代表的“中原概念”很能打动投资人,在国际市场上很有卖点。

我相信,建业未来还是河南地产的第一,是更好的第一,我们这些“绿叶”会对建业未来的资本并购等动作给予更好支持,也希望能给他带来更好的机会。

责任老胡:致力做好企业,造福一方百姓

老胡以这个苛刻的高标准管理着企业、团队、产品甚至自己。

不难看出,这种标准,正是趋于强烈的社会责任感。

也许正是这种强烈的社会责任感,才使他确定了“让河南人民都住上好房子”的目标。

正是这种强烈的社会责任感,才使他在企业创立伊始,就向郑州大学捐款100万元,设立“河南建业助学成才基金”,定向资助特困大学生;才会全心全意为业主考虑,让业主的孩子受到良好的教育,成立了小哈佛双语学校;才对建业足球,无论成败,不抛弃、不放弃。

也因此,为了业主住上好房子,历经考验,逐渐形成了独特的产品线和产品进化轨迹。

从城市花园系列到绿色家园系列、桂园系列、森林半岛系列,还有所开发的联盟新城项目、置地广场项目等产品,使中原地产发展水平真正跻身国内一流水平。

为精益求精做好企业,建业曾下功夫代价弥补短板,前几年,建业也曾受困于个别项目的工程质量问题,为此,老胡能严肃地正视问题并解决问题,搭建起了具有建业特色的客户服务网络和客户资源管理体系,并于2004年底,建业物业得到了国家建设部的认同,获得了一级物业管理资质,从而

为业主提供了更好的产品和服务。

目前,建业有庞大的职业经理人队伍,仅公司副总经理就有近百人,作为学习型组织,建业不断利用多层次、全方位的专项培训和战略性的选送培训,加快提升人员的各种专业能力。因人才济济,多年来正常比率流动,使业内有人言,建业无愧于郑州地产行业的黄埔军校。而老胡是有名的爱才、惜才、养才,老胡曾在《沟通无限》上对员工任用的观点石破天惊:任何人都是可以改造的,随意辞退员工是对社会的不负责。可以窥见其对员工的悉心。

也许做好一个企业,不仅仅是社会责任感,不仅仅是核心价值观,正确的战略目标,企业的组织能力,需要每一个环节,每一个细节,用心致胜、精雕细琢。

也难怪老胡曾慨叹:

“长征艰难吗?是的。但是两年时间是有限的。登珠峰艰难吗?是的。但是两个月的时间也是有限的。

做企业艰难吗?是的,终其一生也不是尽头。平实的几句话让人阅尽老胡的酸甜苦辣;做好企业是他的人生终极目标,这个事业会让他终其毕生精力,不愿停歇、没法停歇,一路前行;追求卓越,坚忍图成。

自省老胡:欲做精金品格,定从烈火锻来

老胡的品格无疑来自于平日的苦心修炼。在建业有这样一个比较苛刻的细节:在给老胡的文件中,如果标点和字错误是要罚款的,一个标点符号罚50元,一个错字罚100元。

对此,老胡说,集团所发的正式文件,是要发给各个分支机构的,反映各个分支机构对外交流的水平,必须一点一滴培养文字表达准确性的习惯,而这种习惯是在日常的工作中养成的。

对员工如此,可想老胡如何给员工工作表率了!

严于律己,从老胡研究的对象上,可见一斑,他说,在国际上研究的企业不多,相对而言,韦尔奇给他的印象比较深刻。韦尔奇自己有培训学院,并兼授学院课程,20年只缺过一次课,还是因为做手术。从此你可以看出他为什么能成功。那是因为他做事情锲而不舍,认真负责。

老胡敬业勤奋,建业一位高层曾讲述了老胡典型的一天工作:早上去洛阳,中午到了南阳,下午在平顶山,晚上回到郑州还有应酬。她感叹,胡总很辛苦!

如此,边走边思边改,老胡始终保持清醒的头脑,领跑着建业,也引领着河南地产不断前行。

影响力老胡:牡丹花开早,中原第一枝

了,他思考问题很深刻,做事很有魄力。

胡总很儒雅,看过他写的文章,他对中国文化研究很深,很有内涵,他个人文化素养及底蕴浓厚,是标准的儒商。

我也接触并听到建业高层主管对他的评价,他很有人格魅力,充分体现了以人为本的管理,和他合作方不少是多年建立起的感情,合作体现的是双方共赢。

他是真正把地产发展和城市经济发展结合在一起;他在中国地产高层,发表自己的见解,把根扎在河南,把品牌在河南打响,并冲出河南,值得本土企业借鉴。

也应该说,他为河南在中国地产界争得了一席之地。

摩根士丹利亚洲有限公司执行董事郭少牧 胡总在国中地产界是泰山北斗式的人物,很有份量,很有领导能力。

国际资本对广州、深圳、北京已经很熟悉,都有些腻了,建业作为河南省第一大地产公司,它代表的“中原概念”很能打动投资人,在国际市场上很有卖点。

我相信,建业未来还是河南地产的第一,是更好的第一,我们这些“绿叶”会对建业未来的资本并购等动作给予更好支持,也希望能给他带来更好的机会。

记者手记

建业在中原房地产界是个奇迹,因为在各领风骚三五年的信息时代,其多年来领跑中原地产,保持着NO1的姿态和地位。何因?

毋庸置疑,一个重要的原因,就是建业创始人胡葆森先生。人是思想的产物,老胡的思想和精神决定了他所带领的团队,乃至于整个企业的精神风貌。

“不相信精神的力量,就不能理解十万红军如何仅用了十三年就将‘老头票加现大洋’体系的八百万老蒋赶到了孤岛台湾;长征时红军一路拼杀,一路前行,靠的是精神,靠的是信念。”老胡执著的认为。

而相信精神力量的老胡,正在用一种不屈不挠的精神践行着企业的发展战略。如果你不知道目标,就无法到达确定的目的地。而一旦树立了更高和更重要的目标,那么你的生活就会充满相应的激情和力量。老胡深谙此理。因此,他耗费心血制定了战略,制定了目标。

而一心向着自己目标前进的人,整个世界都给他让路!

他成功了,又设定了更高的目标。

奔向这个目标,自我的坎坷与艰辛就像是

长征,需要不断赶起自我,需要勇气、需要学习、

需要领悟,更需要境界;需要追求卓越,需要不辞劳苦,需要艰苦奋斗,更需要不断创新。

这不正是一种精神吗!

领先最大的敌人就是他昨日的成功。因此,老胡带头反思,而反思乃是智慧之源,自省是成就人们伟大的第一步。

一如既往,永不懈怠,说到容易,做到很难!老胡语。

他鼓励团队,咬紧牙关,多干实干,笨鸟先飞,小鸟常飞。只有用三倍五倍的努力去换取同样的盈利表现,才能跻身于强者之林,为自己争得立足之地。

正所谓生命不息,学习不止,奋斗不止。求知创新,是永续成功的源泉。只有不断创新,才能持续成功。沉舟侧畔千帆过,滔滔不绝的时间长河上,永远都是万舟竞发。谁更努力,谁速度更快,谁就是赢家。

“我为洪炉大冶,何患顽金钝铁之不可陶熔?我果为巨匠长江,何患横流污浊之不能容纳?”老胡以这样的气魄做企业、做事情、盖房子。

这更是一种精神,这种精神印证了一句古语:苦心人,天不负,破釜沉舟,百二秦关终属楚;有志者,事竟成,卧薪尝胆,三千越甲可吞吴。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅业务做得很成功,个人也很有影响力。

胡总是地道的河南人,他厚道义气,乐于公益事业;不仅