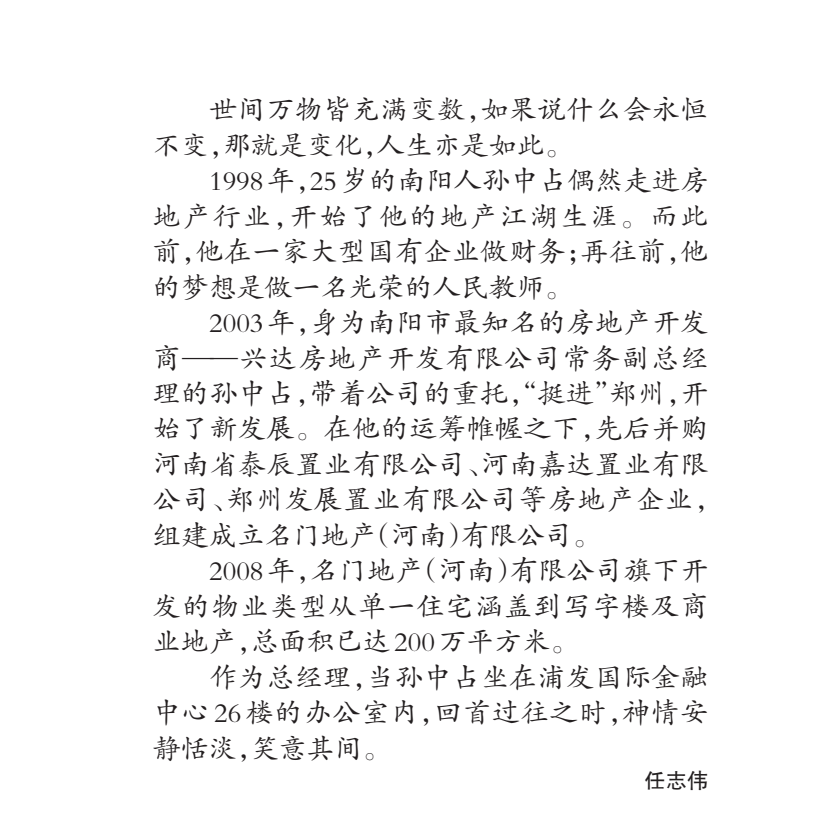


“中原地产人物志”系列报道之六

# 孙中占：求异思变 笑看风云



任志伟

世间万物皆充满变数,如果说什么会永恒不变,那就是变化,人生亦是如此。

1998年,25岁的南阳人孙中占偶然走进房地产行业,开始了他的地产江湖生涯。而此前,他在一家大型国有企业做财务;再往前,他的梦想是做一名光荣的人民教师。

2003年,身为南阳市最著名的房地产开发商——兴达房地产开发有限公司常务副总经理的孙中占,带着公司的重托,“挺进”郑州,开始了新发展。在他的运筹帷幄之下,先后并购河南省泰辰置业有限公司、河南嘉达置业有限公司、郑州发展置业有限公司等房地产企业,组建成立名门地产(河南)有限公司。

2008年,名门地产(河南)有限公司旗下开发的物业类型从单一住宅涵盖到写字楼及商业地产,总面积已达200万平方米。

作为总经理,当孙中占坐在浦发国际金融中心26楼的办公室内,回首过往之时,神情安静恬淡,笑意其间。

## 第一桶金,有得有失

“作为一个好的开发商,一定要有一双辨别好坏的眼睛,根据企业发展的需要,寻找最适合自己适合公司发展需要的项目定位。”

2008年,中国楼市普遍低迷。但在中原之地,名门地产(河南)有限公司的项目却四面开花:郑州名门国际、洛阳的名门盛世、南阳新华城市广场、驻马店风光城等,总建筑面积约66万平方米。特别是业内首次推出的“价格论证会”,更是让世人瞩目。对此,孙中占笑称,此乃顺势而为,“当初,我们开发第一个项目时,根本就没有赚到钱。”

回溯十载,1998年,各行各业正经历着市场经济的大潮。身在一家国企业的孙中占,不甘于“苟全性命于乱世”,毅然抛弃了坚固的“铁饭碗”,决定下海。

做什么呢?万事开头难。“这时候,得到了一个信息,有朋友手中有一块地说是要转让。当时国家房屋改革才刚刚开始,我又不是科班出身,对房地产一窍不通,更谈不上什么远景规划了。只是觉得这块地比较适合盖房子。这样,便接了下来,赶鸭子上架。”

成功在于抓住机会。孙中占与几个合伙人组建了南阳市兴达房地产有限公司,25岁的他出任常务副总经理,开始“新长征”的第一步。当时,除了管理和财务,地产开发、工程施工、项目预算、地产营销……对他来说,都是从未涉足的领域。

有产品还得找市场,盖了房子卖给谁?这又成了一个难题。孙中占苦思冥想,最终,“订单式”定向开发的模式逐渐在心中明朗清晰。“1998年南阳的房地产业还很不成型,商品房的需求市场也还不成熟。面对

这种情况,公司就把市场的重心放在了定向开发上。我们是南阳最早做定向开发的公司,也可以说是做得最成功的公司。”孙中占坦言,定向开发项目虽然利润率低,没有暴利,但是风险小、能在管理环节、销售环节省去不少人力物力,同时资金压力也不大,销售风险也会相消于无形,非常有利于公司的稳健经营和成长。

“第一次卖房子,其实没有赚到钱,但是也得到了很多。”每当谈起他的“第一桶金”,孙中占问题感慨万分。“我们得到名声、口碑和品牌,从这个方面来说,还是赚了。”

有了第一就有第二。就这样,在接下来的几年时间里,兴达地产“躬耕于南阳”,“兴达花园”、“兴达·金苑花园”、“兴达·电力花园”、“兴达·卧龙苑”连开四盘,创下盘盘辉煌的辉煌,开发总面积超过50万平方米,一举杀入南阳房地产三甲之列。

这四个项目不仅浸透着孙中占为之挥洒的汗水,而且也相映着他起步地产开发的扎实脚步。“既然合作,就要先考虑对方的利益,说到就要做到,不计较某一城池的得失。”也正是依此,兴达地产一路摸索着走过来,慢慢进入佳境,以稳健经营和成长,完成了资本的原始积累。

到2003年,兴达房地产公司已是南阳最大的房地产公司,不仅达到了国家二级资质,而且阔步跨进“河南房企50强”行列。同时,作为公司负责人之一,孙中占完成了自己对房地产领域的资本运作、资源整合、项目开发等方面的实战经验积累,而稳健也成为他所领导的企业的一种禀赋和气质。



唯有创意和气魄,才能拉开产品的差距。

民生产产不是低品质的房子,而是高性价比的房子。价格可以降低,但价值不能降。

在今天看来,我们是在盖房子,但对于未来,我们是在向购房者提供一种生活空间。

管理与创新都要像金庸小说《笑傲江湖》中写的那样:无招胜有招。适合的才是最好的,不要局限于某个点或某个面,要灵活多变。通过努力,把不可能变成可能。用有限的资金去干更多的事,才是检验一个职业经理人优秀与否的标尺。

企业的业绩绝非一蹴而就。这是过硬的产品、优质的服务、员工共同努力的结果,过去的辉煌只代表过去,我们更应着眼于未来,潜心打造品位空间。

——孙中占语丝

“房地产企业是一个资源整合的企业,重要的是资源整合和资本运作。把人力资源、有限资本、城市土地、市场需求和建筑师的智慧、政府的意图有机地整合一起,才是真正的地产高手。”

2003年,当兴达地产在南阳创造着又一个辉煌业绩的时候,孙中占和他的同伴们却深深地感觉到,一个瓶颈已经摆在面前。

“南阳史称卧龙之地,文化悠久,人杰地灵。但是,因地理所限,在当时看来,与外界的各方面沟通还不是很够。”孙中占说。从管理到人才,从信息到资金,从发展到创新,兴达地产在完成了初级阶段的原始资本积累后,不再满足于偏安一隅,而把目光投向整个中原,郑州无疑成了其战略扩张计划的第一站。

得中原者,得天下。于是,带着“冲动的欲

“只有与众不同,才有更多的机会。当所有人都怀着同样想法向左转时,你应该考虑着向右转。我们对自己的定位是这样一个先锋企业,无论是开发理念、建筑品质、企业文化都以先锋姿态走在行业前列。”

2003年,孙中占悄悄进入金水东路,在一个破败的贸易市场上静静地思索着,“名门世家”项目在他心中慢慢酝酿成熟。作为金水东路的“拓荒者”,这时的孙中占倍受压力,因为当时这块地并不为人们看好,名门世家项目运作能否成功,将决定他郑州战略的成败。但孙中占坚信,金水东路拥有优越的区位优势,丰富的资源配套,作为城市行政大道,未来前景一定不可限量。而此时正值郑东新区建设头一年,“金水东路将会随着郑东新区的发展锦上添花,相映生辉。”孙中占敏锐地把握住了城市发展的方向,

市场没有亏待有准备的头脑。名门世家一炮打响,名门盛世再创佳绩,市场反响强烈。随后,孙中占在浦发国际金融中心项目上再试牛刀,集合强者优势,全力一击,打造郑州写字楼精品项目。

浦发国际金融中心,无疑是中原地产一

“望”,2003年6月,孙中占领军挂帅,带着两名工作人员,肩负兴达地产重任,北上郑州,开启“拓疆”之路,图谋布局中原,成为第一家进军省会的地市房地产公司。

在郑州,孙中占纳才招将,寻求扩张,成功地将“订单式”定向开发经验复制于此,企业实力得以迅速发展壮大,先后控股、收购、兼并了河南泰辰置业有限公司、河南嘉达置业有限公司、河南东能实业有限公司等郑州本土房地产企业。2006年10月,名门地产(河南)有限公司正式宣告成立,初步实现了企业“一体两翼”的发展战略,为规模扩张、区域发展奠定了坚实的基础。

“公司更名并不仅仅只是名称的改变,同时也是企业品牌的一次整合,是企业走向成熟的关键一步,也是名门地产城市运营战略的一个里程碑。”孙中占说,名门地产希望

## 做标杆,要无可复制

个无可复制的地产项目。“商务中心”、“金融总部”、“准现房出售”、“纯写字楼”等全新概念的大手笔推出,让业内人士叹为观止,使其在同类产品中脱颖而出,再创造了名门地产的辉煌。

“今天,这个区域已经成为郑州的城市十字中心、期货金融中心、行政版图中心、高档酒店中心、王座领地中心。这里已成为郑州人流、物流、资金流、信息流等国际潮流会聚的中心!”孙中占对自己的作品毫不吝溢美之词。

在影响购房者购房的诸多因素中,对于中国百姓而言,房价永远是高踞首位的,房价比之地段、户型、景观、配套、物业等因素,对购房者而言更为敏感而强烈。2008年,在孙中占的导演下,名门国际项目又创建了中原地产一个新的“价格、价值”标杆,再次成为绝对的焦点。

8月16日上午,孙中占在“名门国际价格论证会”上当众宣布,即将开盘的名门国际项目,将以4580元的开盘均价公开销售。此举不仅赢得了现场举座掌声一片,也如同一石击水,在郑州地产界和新闻界引发广泛热议。

以举办价格论证会的形式,向与会的意向

## 担责任,做企业公民

他的倡导下,名门地产为回馈社会,奉献爱心,与共青团河南省委、河南省青少年发展基金会携手,专门设立“河南希望之星助学基金”,以实现企业价值与社会价值的有效统一。“助学基金”设立后,专款专用,用于资助家庭经济困难、品学兼优的河南籍大学生、高中生,帮助他们顺利就读,激励其努力学习,早日成才,进而推进河南省教育事业及社会公益事业的发展。

“我们仅以微薄之力,即可改变他们一生。因此,名门地产每年都会安排专项资金,长期支持河南省希望工程事业,让更多需要帮助的青少年学子,接受教育、茁壮成长,圆更多学子的教育梦想!”孙中占说,“助学基金”每年都资助300名贫困大学生顺利完成大学梦。而他本人,多年来也已经助

## 走出去,看到一片天

扎根于郑州,创始于河南,潜心营造品位空间,开始从项目的品牌化向企业的品牌化转变的转型。在他看来,郑州这个省会城市有着不可替代的区域高度,在这里,行业的竞争虽然最为激烈,但其发展成熟度无疑也是最高的。不仅可以吸收更多来自于广阔层面的养分,享受更大范围内的资源优势,而且能够自上向下进行经验复制,为企业建立了一个更高层次的平台。扎根于这个高于周边区域的平台,企业才能够“一览众山小”,从而更好地布设全局。

随着名门世家、名门盛世等项目的接连成功,孙中占带领的名门地产(河南)有限公司也开始引起业内的关注,荣获了很高的社会美誉度。而浦发国际金融中心的问世,更是在中原房地产界掀起了巨大波澜,由此名门开始进入郑州主流房地产行列。2008年8月,一场盛大

的“名门国际价格听证会”,更是让他推到了中原地产的风口浪尖。

从南阳到郑州,波及洛阳、驻马店;从兴达到泰辰,再树名门地产大旗,孙中占走的每一步,都给人不少的意外。而用他自己的话说,这就是整合与升华。

在孙中占看来,做房地产首先要有非常敏锐的市场意识,不要和市场脱节,要把握企业定位,做好自身的特长,进行差异化发展与竞争,另外,对项目的经营要注重品牌化建设。房地产企业只有把握了这一点,才能够在今日的形势下驾驭市场,才能永立不败之地。

在他眼里,名门地产在稳步赢得郑州市场的同时,还要加速推进省内周边城市扩张战略,除了目前已经进驻的南阳和驻马店,下一步将会辉县许昌、平顶山和安阳等地。

“记者手记”

智者从容 行者果断

经历是一种财富。在变革中生存发展,在微笑中面对一切。孙中占深深体味到了人生的真谛。事业发展到今天,在他人所看到的笑容背后,其中不为人知的一面只有自己可以感知。

这个身为“70后”的人,有着智者的从容,勇者的胆魄,行者的果断,毫无疑问,是同龄人中的佼佼者。26岁出任南阳市兴达房地产开发有限公司常务副总,三十而立之年独闯郑州,掌控亿万资产,开创名门王朝……十年地产生涯,孙中占奉献着自己的青春和才华,取得了令人赞叹的成就。

但孙中占却并不觉得自己已经成功。“我觉得成功就是可以自由自在地做自己喜欢做的事。而我距此尚远。”在他眼中,自从踏入地产,十年岁月,一切似乎都是顺其自然,水到渠成的。而个中滋味,甘苦自知。对于过去,用他自己的话说,成败都是一些必然和偶然的因素,没有什么自豪和遗憾。

“老老实实做人,踏踏实实做事。”在采访的过程中,无论是谈到企业,还是谈到个人,孙中占一直都在强调这一点。而这句看似简单的话语,深深地体现在他的身上。

领导的人格魅力决定了团队的精神信念,精英的团队又缔造了一个个的辉煌业绩。名门地产十年的创业发展历程伴随着中国经济的快速增长,一路走来,在孙中占的引领下,不断的学习、实践、发展壮大。

现今,企业持续发展的意义已经成为了整个社会的共识,其价值体现的前提是企业要实现利润,要发展壮大,而进入2008年,整个房地产行业都面临着宏观政策的调控压力,行业的整合或优胜劣汰已经是必然,顺之则进,逆之则退,这是机会也是挑战。

显然,孙中占对此已经做好了充分的准备。

能力越大,责任就越大。面对于此,孙中占更多的是透露出一种自信和力量。