



## 楼市步入冬季 建业依旧稳健

# 胡葆森：有远谋 方无近忧

### “我们每一个时间点都在做着3年之后的计划”

**谈市场：今年的政策不是最严厉的，但影响却是最大的**

“2011年，宏观经济形势不是太好，从1月份开始，房地产行业有关政策就陆续出台，70多个大中城市纷纷限购，而且金融政策也相应从紧，在宏观形势、金融政策、行业政策多管齐下的情况下，对房地产整个行业的负面影响显而易见。”胡葆森对今年的房地产市场分析道。

“不过，比起1994年那次房地产调控，今年的政策不是最严厉的，但影响却是最大的。”胡葆森表示，因为正处于高速成长期的中国房地产行业，在国民经济中的地位已今非昔比，企业的规模也不可同日而语；那时的影响是局部的，而现在的影响则是整体的；政策层面的一点风吹草动，对房地产企业来说，都可能会是致命的打击。

**谈格局：外来房企不断进驻，说明河南城市化进程成功**

在今年上半年，郑州房地产企业以及单个项目的销售前十名名单中，外来开发商的身影占据了绝大部分。对于不断变化的中原地产格局，胡葆森认为，外来开发商不断进驻郑州及周边地市场，说明河南城市化进程的巨大优势，这是一件好事。

“正是由于河南投资环境好，经济发展、城市化进程到了一定水平，特别是中原经济区规划蓝图的出世，让人们看到了更加广阔的前景，所以才会吸引大批开发商前来。”胡葆森说。

但是，他也指出，外来开发商的到来，无疑将会使郑州本土房地产市场的竞争更加激烈，使本土地产商面临更加严峻的挑战，其生存空间更加狭小，受到的威胁也更大。

“那些提早准备的，企业发展战略明晰的，具有一定应对能力的，在此轮竞争中或许可以‘从容面对’；而那些没有做好准备的，或将面临生存危机。所谓‘今日之果’是‘昨日之因’。”胡葆森表示，未来，建业要在局部（本土）市场中建立优势。

**谈经营：企业的稳定，是计划能力的体现**

2002年，建业启动省域化战略，到2008年，完成了“战略布局”阶段，且上市成功。从2009年起，建业计划用4年时间完成“战略攻坚”阶段，扩大规模。

2011年，建业正处于“攻坚阶段”的第三年，整体表现比较平稳，基本按照企业的战略节奏在推进。“不过，今年我们的计划开工量是480万平方米，实际开工量只有300多万平方，减少近40%，但跟去年相比，还是增长的。”胡葆森说道。

“去年年底，建业对2011年的经营目标，制订了两个计划，一个是‘乐观’的，一个是‘保守’的。”在胡葆森看来，既然政策层面出现了诸多压力，那么作为企业来说，就没有必要“将弓拉得那么满”。

今年，建业在10月底即超额完成了全年的销售目标。在市场日趋萧条之下，还能取得如此骄人业绩，这当然主要得益于建业的“省域化战略”。据胡葆森透露，今年建业的销售额将比去年增长25%~30%。

“其实，今年竣工的项目，都是2009年或2010年就开工的，是2010年的工作在今年的体现而已。”胡葆森认为，对于房地产企业来说，这种稳定是很难做到的。

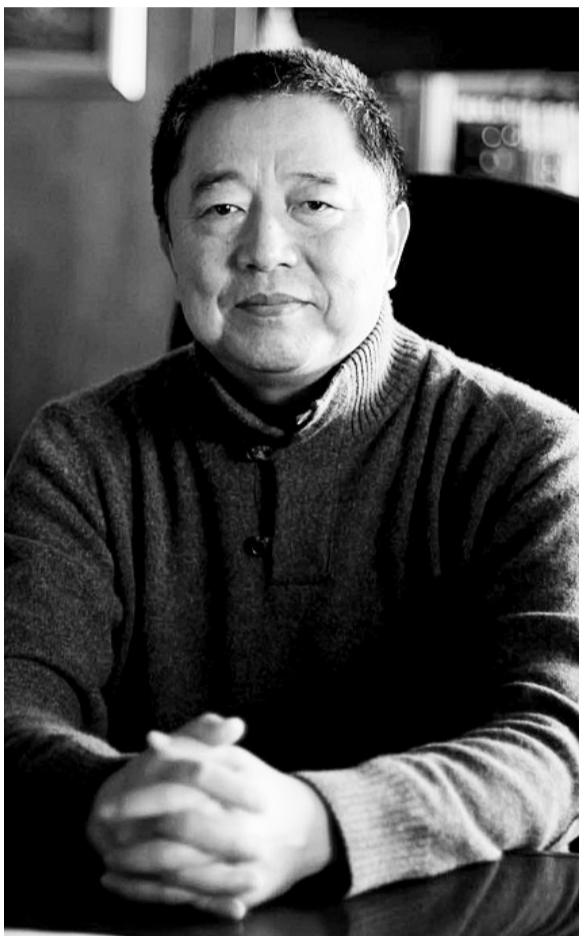
“我们每一个时间点都在做着3年之后的计划，比如建业现在做的是2012年到2014年的计划。”胡葆森认为，企业的稳定是计划能力的体现，如拿地量、开工量、销售量，以及档期的排点等，都要提前计划好。

目前，能做到“稳定”的开发商，全国不超过10家，而建业是为数不多的按照“计划”在推进的公司。

2011年，对于广大房地产企业来说，是充满挑战的一年。在系列严政调控下，房地产市场波动不断，关于“楼市拐点、楼市冬天”的声音也不绝于耳，诸多房地产企业因此而遭遇资金链断裂、房价跳水、生存危机等窘境。然而，市场总有例外，作为我省房地产领军企业，建业集团在今年依旧实现了稳步增长，在10月份即超额完成了全年的销售目标。

谈及此，建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森平静地说道：“我们每一个时间点都在做着3年之后的计划，企业的稳定是计划能力的体现，所谓‘今日之果，昨日之因’。未来，建业依旧要在局部区域（本土）市场建立优势。”

晚报记者 梁冰/文 慎重/图



建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森

### 记者手记

采访胡总时，他一直在谈行业、谈企业，关于个人说之甚少。他说，他主要忙于深化企业战略的第三个阶段——管理模式的变革，产品的系列化、标准化，推进产品标准化的建立，构建大服务体系。除此之外，就是一些必要的社会活动。

从搜索到的新闻来看，今年，胡葆森当选为中国外商投资企业协会常务理事、中房协小城镇开发专业委员会主任委员，荣获“河南省青年五四特别奖章”，受聘为郑州大学首批硕士研究生业界导师……

建业地产获评“2011第一财经·中国房地产价值榜——最佳新锐价值公司奖”，2011中国房地产开发企业品牌价值中西部10强第一名，2011年度品牌中国华谱奖，“2011中国房地产上市公司综合实力榜”第23位及业绩成长十强第2位……

今年，建业大宏公司荣获2011年度开封市希望工程贡献奖；许昌建业·森林半岛关注民生、情系菜农，为业主放送爱心大礼包……

漯河建业昌置业有限公司获得由河南省住房和城乡建设厅授予的“2010年度河南省房地产开发优秀企业”荣誉称号；洛阳公司高尔夫项目二期荣获“河南省结构中州杯工程证书”、“洛阳市优质结构工程证书”双重荣誉称号；新乡建业·壹号城邦喜获新乡“最佳品质楼盘”称号……

这一次次的爱心行动，一个个的荣誉奖项，体现的是建业践行“根植中原、造福百姓”的承诺与责任，而对本土其他房地产企业来说，这无疑也是大有裨益的借鉴。

胡葆森说，作为企业，我们对外要“根植中原、造福百姓”，但在内部我们一直倡导“创造财富、收获尊严”，争取做好人、做好事。一个人做一件好事并不难，难得是一辈子只做好事，不做坏事，对企业亦是如此。

**谈使命：要向客户提供一个美好的生活方式**

胡葆森表示，在2012年之后的“战略纵深”阶段（建业也称之为“第三阶段”），建业主要有5个努力的方向。

在地级市场，加大市场占有率，增加项目数；加快进入中心县级城市的步伐，为自己赢得更多的生存与发展空间；推进产品的系列化与标准化，使系列产品在每一个进驻的城市不断落地；经营模式多元化，除了原有的教育、足球、物业，增加社区商业、酒店商业、纯商业项目3个新业态；依托六大服务体系，协同作战，在第三

个阶段打造完善的、遍布全省的服务体系。

“作为一个城市运营商也好，或者服务商也好，建业要向客户提供一个美好的生活方式，这个‘企业使命’很清晰，战略架构也很牢固，不是随便一个地产商就可以撼动的。”胡葆森说，第三个阶段，希望建业的销售能够突破300亿元。

截至11月底，2011年建业已缴纳税款11.63亿元，年底有望突破12亿元。“这是一件值得自豪的事情。”胡葆森骄傲地说道。

**谈希望：用5年时间，使企业进入“从容、自如”阶段**

明年是建业“攻坚阶段”的最后一年，胡葆森表示，建业将会按照既定的战略部署继续前行。在销售方面，争取突破100亿元，并相应增加纳税和利润额度。同时，加快进入县级城市的步伐。计划再用5年时间，使企业进入“从容、自如”的发展阶段。

明年，还是建业成立20周年的时间，将迎来它的“成人礼”。胡葆森说：“如果将7年算作一个周期，那么建业迄今已经历了3个周期。如果一个企业经历了3次‘冬天

和夏天’，那么它抵御外界变化的能力一定要比他人强。”

对于建业来说，第一个10年，奠定了基础，完成了积累，找到了方向，也做好了准备；第二个10年，启动了战略，坚定了方向，打造了一支团队、塑造了一个品牌。对于将要到来的第三个10年，建业将会找到自己的战略模型，使之更加清晰。

“第三个10年，建业进驻的县级城市可就不止二三十个了，可能将达到五六十个。”胡葆森满怀信心地说道。