

“人的幸福，不是站在光明里，而是走向光明的过程”

在与张家鹏的交谈中，他说得最多的词汇是“团队、专业、喜欢”。

去年，央视关于“你幸福吗？”的提问，成为2012年度十大流行语。对于这个问题，记者也同样抛给了张家鹏。

他回答道：“人的幸福，不是站在光明里，而是走向光明的过程。”

“为什么创办RET睿意德？有两个原因与动力支撑着我们向前走。”张家鹏表示。

他说，一是看到了中国是全球最大的房地产市场，高端服务领域被国际几大行占据了大部分份额。而华人的拼搏精神能够支持公司走得很远。

二是中国深厚的土壤将会滋生国际化的企业，这也是我们的理想。RET睿意德不仅是做业务，还探求新鲜感与挑战性，追求价值创造的成就感。

“RET睿意德的使命是成为备受客户信赖的国际本土化专业顾问公司。专业没有具象的标准，只要有进步，就是专业。比如，在新的城市开发新的项目，就很有成就感，做20个城市会有20个城市经验。”张家鹏说道。

去年8月份，RET睿意德四城同开（北京、郑州、成都、沈阳），进行了品牌发布。

“RET睿意德跟其他顾问行和代理商不一样，强调‘租售并举’。我们曾为北京85%的高端购物中心和商业项目提供了完整的服务，是‘大团队’的服务模式。”张家鹏说。

“我们更看重商业管理，认为其很黄金，可以与客户共享收益。但在有些公司看来，这‘很鸡肋’。”张家鹏说，把难做的事做好，就可以建立行业壁垒。

今年，RET睿意德计划开3到4家公司，华东、武汉、西安基本已经确定，超出了他们的原有预期。

“所以我一直觉得很幸福。见喜欢的人，做喜欢的事。跟客户的关系非常好。内心非常满足，得到客户的信任与肯定。”张家鹏说道。

“喜欢郑州的胡辣汤、烩面、羊肉汤……”

人的一生，其实是不断提升自己的过程。

在张家鹏看来，做一件事，如果进步得快，那一定是你喜欢的。你喜欢一件事，自然会有兴趣去做。

相对于读书，张家鹏更喜欢游历，到不同的城市“走走看看”，在游历中不断地提升、丰富自己。

“我度假喜欢在城市里，对纯山水的自然没有太大兴趣。在繁华的城市，会有特别放松的感觉，可以在不同的街道、不同的店铺，体验不一样的服务。”张家鹏说道。

显然，他的这种度假方式，也更加贴合他的工作。

“一个人一定要做喜欢的事，这样才会有动力，才会有幸福感。”张家鹏坦言。

到过很多个城市，欣赏过很多景色，但是张家鹏说，“没有哪一个城市觉得特别喜欢，每到一个城市，都会很兴奋”。

若非得找一个城市的话，那就是北京，因为了解得多。

2002年，张家鹏来到北京，成为北漂，在那一阶段实现了小目标，获得了认同与支持。

“也谈不上北京哪里好，但它有种自然的舒适感，就像你曾读过的学校，破桌子、破椅子，但你就是想回去看看。它承担了很多记忆，北京对我就是如此。”张家鹏说。

“现在来到郑州，也很喜欢这里，觉得郑州很好。河南的‘中’字，绝不是那么简单的一个字，实际上是智慧的结晶。”

问他喜欢郑州哪里？他说，喜欢郑州的胡辣汤、烩面、羊肉汤……很多饭店都去过，小吃也尝过。

2013年，RET睿意德在全国代理的项目达800万平方米，仅郑州就有400多万平方米，占整个公司的一半。可见郑州在RET睿意德的分量。



“跟郑州晚报是很近的，我很喜欢郑州，觉得郑州很好。喜欢这里的胡辣汤、烩面、羊肉汤……”张家鹏说道。当记者向他抛出2012年“神”一样的问题：“你觉得幸福吗？”张家鹏说，人的幸福，不是站在光明里，而是走向光明的过程。就像他和陆逢兆先生、聂绮冰女士一起创办RET睿意德，一起为了共同的目标奋斗。 记者 梁冰/文 慎重/图

张家鹏经典语录

人的幸福，不是站在光明里，而是走向光明的过程。

把难做的事做好，就可以建立行业壁垒。

一个好的公司，一定是一个能够激发员工创造力、给员工成就感的公司。

同事能在一起共事，是在正向价值观、同一个目标之下的自然汇聚。

没有能力，就没有事业；没有事业，就没有高度；没有高度，就没有圈层……不到那个高度，就看不到那里的风景。

人和人，要想相处得长远，需要长久的支持和扶持，而不仅是感情。

一个好的策划，不是惊天动地的，而是把一件朴素的事坚持下来。

分享是一种支持，知识会过时，过时就没有用。如果一个人有给予的能力，那么给予就是一种幸福。

“RET睿意德存在于行业中很公平，始终坚持一个观点：专业”

都说商业地产是一块难啃的骨头，但RET睿意德却要做中国最大商业地产全程服务商。那么，张家鹏以及RET睿意德的信心来自于哪里？

张家鹏说，信心的来源，首先是团队。就像好厨师品尝别人的菜，总觉得还可以有更好的味道，而RET睿意德就是这样，团队是我们内在的动力。

其次是巨大的市场空间。中国至今没有地产服务商做从前到后，不同区域的全方位覆盖。中国的发展本质是城市化，这给房地产的发展提供了巨大的空间。

最后是做事的决心，也就是坚定的信念。从项目选址，到后期运营，需要让开发

商感受到公司的公信力，客户永远会记得支持过他的人。

“在RET睿意德，不谈业绩，因为‘业绩’就像吃饭一样，是必须的，不用天天谈。”张家鹏说，同事能在一起共事，是在正向价值观、同一个目标之下的自然汇聚。没有能力，就没有事业；没有事业，就没有高度；没有高度，就没有圈层……不到那个高度，就看不到那里的风景。

“RET睿意德存在于行业中很公平，始终坚持一个观点：专业。因此，受到客户信任，被客户认同。”张家鹏表示。

他认为，人和人要想相处得长远，需要长久的支持和扶持，而不仅是感情。在一个组织里面，离得最近的是同事的信任。

《郑州晚报·第一地产》专访RET睿意德执行董事张家鹏：幸福是走向光明的过程

原来是“谁为你收钱”，而现在是“谁为你治病”

当前的郑州房地产代理市场，基本被外来公司所占据，本土企业大多在地市发展。难免会有人认为，本土公司不如“外来的和尚”。

但是，在张家鹏看来，不管是外来还是本土代理公司，都不存在优劣，如果有的话，是内在的优劣。

他认为，一个好的公司，一定是一个能够激发员工创造力、给员工成就感的公司。但很多公司并不是这样，组织与员工博弈，量入为出地做事。

“代理公司是个准体力活，差别并不大。‘刀架在脖子上’，必须要有收入。但是郑州地产商跟第三方合作还很不习惯，人情占到很大的比例。这和当地的文化有关。”张家鹏说道。

他表示，房地产代理行业，营销是核心，而不是只强调案场的服务、执行。代理公司是技术化的行业，抓住这一根本，才可以将企业做好。国内大部分代理公司只会做销售，而国际五大行是做租赁，租售一体、运营管理。

“国内地产代理行业远未到洗牌、整合的阶段，现在正处于亢奋、成长时期。开发企业付费的意愿太低，你要知道，原来是‘谁为你收钱’，而现在是‘谁为你治病’。”张家鹏指出。

“必须认识到，代理行业是一个智力行业，其核心是营销，只有聚拢聪明人，才能推动企业做得更好。”张家鹏表示。

“最大的收获是合理的价值观：正派、担当、利他、创新”

10多年的职业生涯，张家鹏认为自己最大的收获，就是合理的价值观。

“我们的价值观是正派、担当、利他、创新。这是职业行走的罗盘，会指引我向着正确的方向前进。没有正确的价值观，方向或边界都将是模糊不清的，达不到最终的目标。所谓‘思考决定行动的结果’。”张家鹏说道。

这么多年，让他感到欣慰的是，经历的项目挺多，这是支撑他一直走下去的动力。

“如果没有成就感，人就会感到绝望。若说最得意的作品，北京的‘新光天地’算是一个例子。”说这话的时候，张家鹏很淡定。

然而，北京新光天地并不是一个普通的商业项目那么简单。

现在的新光天地聚集了90个国际顶级品牌，938个全球知名品牌，已经成为京城时尚的新地标，消费者看到了一个高端百货的领军形象。

“新光天地当时所在的地址，不是一个很好的位置，但我们给出了一个高端的定位。所以一个好的策划，不是惊天动地的，而是把一件朴素的事坚持下来。”张家鹏谈到，从项目设计到招商，他都参与其中，新光天地成为中国营业收入最高的项目，取得的成绩越大，那么自己欣慰的程度也就越高。

RET睿意德刚刚迈开第一步，一起从原公司出来的同事，都获得了极大的发展空间。

张家鹏说，现在以及未来，RET睿意德会离传统的代理商越来越远，将通过技术与资本对话，实现价值最大化。

上市不是RET睿意德最大的目标，最大的目标是将RET睿意德打造成丰满、拥有多元业务的综合服务商。

随着市场由卖方到买方的转变，代理行业或将面临大批公司被淘汰的窘境。对此，张家鹏有着充足的信心，他认为，RET睿意德具有三大优势：抓住“黄金期”，对做“长”有着深度思考；业务模型的构思发展；大量的商业客户资源。

“我们要抓住从量变到质变的机会。”张家鹏透露，RET睿意德要在3年之内开10家公司。3年之后，走出中国，到亚洲国家布局；启动基金业务，收购、整改物业。