



他们站在时代的浪尖, 勇立潮头
他们推进城市化进程, 居功至伟
他们将人格的魅力镌刻在城市的每个角落
他们是各公司的掌舵人,
率领企业, 乘风破浪, 运筹帷幄,
决胜千里……
他们就是“齐鲁地产风云人物”

Celebrity SHOW



◎王永文

山东天业恒基股份有限公司董事、总经理。

内秀, 谦和, 儒雅, 一个上市地产公司的老总魅力在王永文总经理身上展露无遗。王总很喜欢书法, 他说平时特别忙, 能够将自己静下来的一个最主要途径就是看书法, 也让他静下心来思考。十几年的从业经历, 搞财务出身, 又熟悉开发、管理, 这些资源积累让他在思考问题时比常人多了几分严谨和细腻, 但这并不妨碍他这么多年来孜孜不倦追求创新。

“天行健, 君子以自强不息; 地势坤, 君子以厚德载物”, 在与王总的长谈中, 无论是讲项目、讲股市还是讲他自己, 记者脑子里总是不断冒出这句古训, 他建高品质的房子, 做负责的开发商, 做乐人达己的管理者, 无不体现出他是用自己的人格、品德在做事。

天业地产, 省城第一家上市的房地产企业, 一度在省城略有沉寂, 近期成为股市关注的一个热点。一则定向增发的公告, 引发天业股份连续三个交易日涨停, 在低迷股市中的格外抢眼。由此, 天业地产——济南本土地产企业的“航母”再次引起整个行业的高度关注。在外来大鳄和资本不断涌进、本土企业生存空间被挤压, 整个行业面临着重新洗牌的扑朔迷离中, 作为本土地产企业的带头“大哥”, 天业地产在资本运作、融资渠道、产业布局和战略规划上会有哪些举措? 11月22日, 在天业股份总部大楼内, 记者面对面与山东天业恒基股份有限公司总经理王永文进行了深入的交流……

厚德载物 创百年企业

——专访山东天业恒基股份有限公司总经理王永文

□楼市记者 杨会想

定向增发引起业界震荡

见到王总, 第一印象永远都是那么谦和儒雅, 丝毫没有上市地产公司老总的架子。我们的话题自然是从股市谈起来。通过交谈, 我们也明晰了近期广为关注的天业股份定向增发的基本轮廓。

“其实, 客观来讲, 天业地产重组上市后的资本运作能力还没有完全发挥出来, 否则的话, 天业股份的地产运营能力将更具优势。”王总分析问题非常透彻, 在他看来, 天业地产从2006年重组济南百货以来, 因为当时时间太仓促, 有的问题没有来得及统筹规划, 给以后的经营带来不少压力, 实际上人们都明白重组济百, 将面临众多棘手的问题需要处理, 好在经过这几年努力, 内部管理结构已经基本理顺。今后公司就是轻装前进, 全力做好地产运作经营。

天业模式显现成效

应该讲, 近几年, 外来企业不断涌进, 中海、保利、绿城、绿地、世茂、恒大等一线品牌企业相继到来, 给人一种兵临城下的感觉。尤其是从今年起, 在好得出奇的市场环境下, 这些企业频频制造地王, 出手拿地一掷千金, 给济南本土企业带来很大的生存压力, 有的企业惊呼狼来了, 行里有种人人自危的阴霾在弥漫。而在王总对此有着自己独到的看法。

“房地产开发的区域性特点非常明确, 这是人所共知的现象, 我们的本土企业就应该在区域性上下功夫做文章。”在他看来, 本地企业不可能和外来的大大公司拼资金实力, 也不能比产品创新。但是在区域性的优势上, 我们大有空间可作, 我们有自己的优势长处。此外, 在后期物业管理上, 我们发挥的空间和机遇应该更多, 有不少的利润空间需要挖掘开拓。事实证明, 在物业管理维护上, 老百姓对土生土长的本地公司还是比较信赖的。

特别需要指出的是, 王永文总经理认为我们本土企业要找准自己的位置, 既不能妄自菲薄, 自我悲观, 更不能夜郎自大, 应该有一个成熟平和的心态去对待, 更要有理性积极的态度去借鉴学习。以前到外地楼盘学习考察, 在人家地盘, 人生地不熟, 走马观花, 充其量看一个皮毛热闹, 而如今这些大公司就来到我们家门口, 我们有机会零距离观摩学习。产品的细节、管理模式、营销活动等等, 每家公司都有活生生的例子。

别人的东西终究是别人的, 如何拿来为自己所用, 这才是最重要最根本的问题。在这方面, 王总领导下的天业地产已经迈出了实质性的一步。在今年年初, 市场依然处在低迷状态, 很多企业还在犹豫该不该上项目的时候, 王总和他的团队已经在紧锣密鼓地将两个项目同时启动, 一个是济南的天业国际大厦, 一个是东营的盛世龙城, 两个项目加起来建筑面积近50万平方米。在当时的各方面市场好转的迹象一点不明朗的情况下, 之所以敢大胆的同时运营两个项目, 就因为王总推行自己的已经较为成熟开发模式, 还有一个让王永文总经理敢下决心的原因就是: 年初建材、人力成本低, 而且项目的一些费用已经交了, 风险已经降到很低了。事实证明, 王总的判断非常正确, 如今天业国际前期期筹出奇好, 现场出现疯抢写字楼的景象, 价格一路飙升。东营的盛世龙城项目成为东营西城核心大盘, 销售形式火爆!。

“我们还是一家民营企业, 学会风险内控是最基本的原则,”善于思考学习的王永文这样说。

人才和产品 至关重要

作为本土开发商最典型的代表, 王永文总经理带领他的团队一直站在市场前沿。“未来的市场, 要求开发商必须具备两条, 一是资本实力; 二是人才实力, 二者缺一不可。”这位睿智的老总这样解释。

近几年, 因为房地产行业的迅速升温, 行业前景

普遍被看好, 导致这个行业的人才流动非常快。山东天业公司从成立之日起, 就不断招聘聘用人才, 苦练内功。公司高层求贤若渴, 召开了多次大型人才招聘会, 广泛网罗企业高速发展所需要的人才, 一大批房地产开发、施工、营销精英, 一大批擅长资本运作的投资家, 一大批懂经营管理的企业家, 一大批有所建树的教授学者, 纷纷加盟天业股份。奇怪的是, 每年进来的人不少, 但是走出去的却很少。在这里, 积极向上的工作热情, 和谐团结的人际关系深深吸引、眷恋着每一位员工。

在用人方面, 天业地产更表现出了一个大的民营企业少有的高度责任的态度, 接手济百以后, 面临最难的环节就是原来老济百的人员和干部是否留用的棘手问题。经过挑选, 现在在天业地产, 行政后勤等主要职位几乎全部由原来老济百的人员担任, 涉及人力资源、财务、党务等重要岗位。

有了人, 就不怕做不成事情。王永文总经理介绍, 为了促进产品研发, 他们坚持创新, 专门从行业研究院、工程设计单位挖来一批人才, 组建天业地产公司规划设计部, 业务范围涉及工程设计、园林、暖通等等, 这一部门与项目部和营销部相互配合, 相互制约, 对项目规划建设起到了非常重要的作用。在东营的盛世龙城的成功就是典型的例子, 三个部门从前期定位、销售等方面积极配合, 取得事半功倍的效果。

“企业发展一定需要观念和理念的创新,”财务出身的王总对此深有体会, 他说以前自己一个观点就是压缩成本, 能节约就尽量省。但是在做盛世花城这个项目时, 自己的观念变了, 如果没有大的投入, 肯定没有大的回报, 更不会做出高品质的产品。因此他决定在规划设计和园林景观上与上海知名的专业公司合作, 多花钱不怕, 更重要的是打造高品质产品。

以快取胜 百年大计

天业地产发展速度叫人称奇, 也书写了济南地产界一个传奇。

王总认为, 这几年天业集团的发展主要得益于城市的变革给房地产企业提供的前所未有的机遇, 天业人通过扎扎实实的工作和自身的不懈努力, 抓住了机遇, 终于赢得了市场。天业房地产公司成立于1999年, 相继开发了天业翠苑、创展中心、济南国际会展中心、新东方花园、盛世花城、绣水如意国际商都、天业国际大厦、东营盛世龙城等多个项目。这些项目不仅涉及住宅项目, 还有写字楼和会展行业。从一个10万平方米的中低档住宅楼盘开始, 到现在的盛世花城等高档住宅的完美答卷; 从单纯的开发住宅到多种行业的齐头并进, 再到企业成功上市, 这些成就的取得, 只用了7年的时间, 这7年的时间走过了别的企业需要十年甚至更长的时间才能走过的路。

王总分析问题很深刻, 用他的话来讲, 当初接受济百, 对正处于上升时期的天业地产带来很大影响, 本来2007和2008年时曾是他们拿地扩张最好的时机, 但是因为需要理顺重组济百后的各种问题, 结果很多机会与其失之交臂。值得庆幸的是天业地产因为提前牵手资本市场, 天业也因此成为本土中少有的能与“外来和尚”掰手腕的开发商了。现在来看从中收获确实无法估量的, 更重要的是, 股改以后, 为集团发展注入无限的活力和提供新的发展机遇, 把天业集团带到了一个新的高度, 公司运作更加规范, 发展目标更为明确, 完全按照一个现代企业的模式来一步步运作, 这在天业人最初提出的理念一脉相承, “胸纳天下, 立业百年”的信念已经深深地刻在每个天业人的骨髓里, 强烈的使命感让我们信心百倍做好自己的事情。

王永文总经理认为, 由于房价还在上涨, 短期内的房价预期依然持续向上, 地价也还能继续上涨。因此, 尽管当前政府增加土地供应, 但是优质地块的地价还将继续上涨或维持高价位。土地价格上涨, 预期将会再次推高房价。明年, 天业地产将会加大房地产开发力度, 选择优势项目创造丰厚的地产利润。在资本市场上, 发挥上市公司作用, 给项目滚动、快速开发提供强有力的保障。