



“企业发展是被动的,但对于每个项目是主动的。”
——金达利筑地总经理 邱茂生

邱茂生 燃情岁月

□本报地产评论员 韩冬 陈海强

“希腊电影大师安哲罗普洛斯那部《永恒的一日》,听配乐就能感动得泪流满面,可惜内涵不是很看得懂。”

“喜欢看那些在很偏的电影节中获奖的作品,不过比较难找,以前每到一个城市都要赶快找到淘碟的店才安心,不过在上海还没摸到门路。”

“不拒绝烂片,会从头到尾看完,很好奇,到底能烂到什么程度。”

“大学一毕业,想近距离接触那些高不可攀的明星,就跑去做编剧了。”

如果一个人跟你讨论这些话题,你觉得他会从事什么样的职业呢?

怎么想也脱离不了文化事业吧!

发言者的真实身份是房地产公司老总,有趣的是,这个老总的态度是“做什么事,都会做些研究,但电影就不想做研究,只想纯娱乐”。

邱茂生,金达利筑地总经理,在这个整合十多家专业公司联盟、以房地产代理为主营业务的公司里,几十年来一直保持他对电影的狂热爱好,正如他在台湾工作7年,带领团队开拓内地市场12年,无论经历什么,也从未改变对这个行业的热爱一样。

个性:“狠”

儒雅的邱茂生不讳言自己的“狠”。作为外来者,他和他的金达利筑地必须以一种不同凡响的方式打

开局面。

“开发商到哪,金达利筑地就到哪,在一定程度上看企业发展是被动的,但对于每个项目我们又是主动的。”

“做事有‘杀气’,正是如此,每到一个新城市,我们很快就能研制出市场招数,成功杀出一个黎明。”邱茂生并没有掩饰自己的秘诀——了解当地项目的普遍状况,兵出奇招,抛出与众不同的项目发展思路,“我们代理的项目在当地常常具有惟一性的特征。”

对于团队在技术层面的能力,邱茂生很自信,不过他更自信的是观察能力——对城市以及生活在其中的人的观察能力。

邱茂生了解一个城市的方法有些特别。“我知道,很多人进行城市研究离不开GDP,人均收入、人口等,而我们就深入到城市内部,比如会了解出租车价格和房价有什么关系,这个城市夜生活如何等等。”邱茂生开玩笑地形容自己做的是“培养懒惰的开发商,开发商只要把资金张罗好,其他就全交给我们了”。

在内地耕耘十多年来,金达利共打造了200多个项目,除了两个项目,其他都大获成功,甚至不少已经绝望的项目都在他们手上起死回生,邱茂生也被称作“救火队长”。

“我们从前期就开始市场定位,因为一个项目的销售情况在它做市场定位和前期规划的时候就已经决定了70%,后面30%才是靠你的包装手段,或者是现场业务执行的方法。”

“这个定位是个平衡的过程,它既需要开发商效益最大化,也要令买房者利益最大化。我们的核心竞争力也就在于此,能准确地对产品

作出规划,使它填补市场空白,创造、引导市场需求,而且借助我们的360度房地产系统集成服务,串连各种优质资源,花同样的钱能造出更好的房子。”

经历:稳

农民、工人、高尔夫球僮、小贩、基金会秘书、图书编辑、电影编剧、中学教师、军校教官、大学讲师、副教授、广告文案企划……在网上查查资料,很容易发现邱茂生从事过的行当令人吃惊,但其实细细了解,自从他28岁进入房地产行业后,就一直未曾离开,尽管做得风生水起,换了很多公司,却始终未离开自己入行的领路人——谢广勇(金达利机构董事长)。

“我自己都很奇怪,为什么我的手下不停地被人挖走,而我自己这十几年来,就从没被人挖过呢?”邱茂生开玩笑地说。

围绕着邱茂生和金达利筑地,还有一些事很难为外人理解。当年一起和公司来内地开拓市场的“战友”,不少已自立山头,而且还都是冠以“金达利”这一品牌,但公司未曾追究。“市场太大,而代理行业的特点就是分分合合,终归还有可能在一起,维持一个善缘,各自分离发展自己的特色,若过几年再合作,互通有无,相信会更具成长性。”

“房地产行业就是研究人,研究人怎样生活才会更美好。所以我从以往的文学方面经历受益不浅。”邱茂生说,“房地产业综合面太广,非常有趣,进入这行,跳出来就很难。”邱茂生坦言现时的职业对他有无与伦比的吸引力。

他也说,动用的金额动辄以亿、千万计,房地产行业令人对生活的

常态有所误导。邱茂生的一个朋友做安防电子设备,请他做股东,他一看,好多利润点是以几分几毛为单位算的,立刻就没了兴趣。

邱茂生最近萌发的一个兴趣是,成立房地产学院,大学教授出身的他渴望将自己的经验传承给更多的有志者。

发展:准

现代文学博士的身份,令邱茂生相当喜欢上海,来上海几个月,闲暇时光他都会徒步穿行在旧式里弄、石库门中,寻找那些令他沉醉的记忆。

不过尽管迷恋上海,邱茂生却没有贸然开始他与上海缘分。

金达利1995年进入内地,2000年到达上海,但业务并未开展,整整6年后,才将上海作为其全国发展的总部。“2000年时,房地产代理业刚刚起步,上海同业竞争相当厉害,但竞争并不完全以专业为标准,所以当时我们选择在二线城市开始事业。”

“第一炮是在宁波世贸中心,一个规划设计了3年却迟迟无法启动的项目,我们在开工半年内销售了近5亿人民币;然后是北京、长沙……一个一个项目,虽不能说创造了奇迹,却证明了大陆房地产市场,不论南北东西,大有可为。于是我们扩大发展的步伐。”邱茂生说。

截至2005年,这家台湾房地产公司在16个城市设有分公司,业务涵盖近40个城市,员工超过千人,全国累计总销售额超过300亿。

对于这种成果,邱茂生没有自喜。“我们这个行业是人的行业,培养人最少得三五年,扩张得太快没有好处。事实是,2002年、2003年,

我们扩张较快,知名度提升较高,但发现工作质量、效益都在下降。”

2006年进入上海的同时,金达利筑地在全国的驻点城市收缩到了6个。现在来看,以丰富的经验、成熟的团队大举进入越来越成熟的上海市场,对金达利筑地来说是最好的选择。

今天,经过收缩再图扩张,邱茂生的考虑重点已完全不同。“我们整合房地产开发链条上的各类资源,提供房地产开发纵向的‘一揽子’服务和横向的‘360度房地产系统服务集成’,现在首当其冲要做的就是将我们特色工作标准化,这样我们的扩张才是健康的、坚强的。”

相关链接

卖房者建议 理性购房

尽管房价一路上涨,但邱茂生并没有忽悠大家入市,这和他房地产销售商人的立场似乎不太一致。“在任何情况下,我都劝大家理性购房,量力而为。”

买房子永远不嫌迟,也永远不要急,这是邱茂生推崇的消费观。享受生活是邱茂生最看重的,“与其超过自己的负担贷款买房,过着举步维艰的生活,还不如留点空间给自己。”

事实上,在台湾,从事房地产行业的邱茂生一直租房过活,而来自内地工作十年,直到2005年,邱茂生才买了其人生第一套房,这件事在公司甚至业界以惊人的速度传播开来,“邱总终于买房了”。