

以人为本,以和为贵

——访上海华江建设发展有限公司总经理史惠娟

考察一个企业的实力,没有什么比数字更有说服力。2002 年,华江建设初创,2003 年初,公司资产总额 3.3 亿;2007 年初,华江建设资产总计 12.9 亿,仅仅 5 年,资产翻了 3 倍。

细心体会,在这串数字的背后,我们看到的不仅仅是一个企业旺盛的生命力,更是一个经理人的成功经营和一个团队的大战能力。因此,在华江建设 5 年诞辰之际,我们走访了华江建设总经理——史惠娟。

□本报地产评论员 李真

以人为本

——做房产的,最重要的是做客户的心理。真正下功夫用心思摸清客户的心理,你才能把产品做好,才算真正的成功了。

访谈期间,正值嘉城二期项目的推出。这批项目属于政策后上市的首批“90/70”项目,和前几天一样,刚刚推出就热销一空。史惠娟的话题也从这批项目开始。

“我们的项目和市面上任何‘90/70’项目都不同。”史惠娟介绍说,目前市面上的“90/70”产品大都可以分为四类:一梯多户、错层、大阳台或者空中花园,还有万科白马的“层层退让”设计。这些项目都富有创意,充满了想象力。而嘉城的产品却完全不同。此次推出的项目中 80%是一梯两户,少数是一梯三户,在户型设计上缩小进深,加大实用面积,尽管是小户型,却依然做到南北通透,卧室客厅等的大面积采光。“可以这么说,除了面积小,我们在各个方面都和大面积户型采用一个标准,对消费者的居住要求做了切实的保证。”

“我想‘90/70’政策的本意是照顾百姓的利益,做他们买得起、用得起的房子。因此开发商应该在考虑利润时尽量做出高性价比的产品。”史惠娟解释华江做这个项目的初衷。在做这个项目的过程中,设计稿先后改了三次,花了三次的设计费用。怎么做到照顾消费者的生活需求,又能不浪费面积浪费消费者的钱,在史惠娟的带领下,整个团队对项目户型做了反复的研究。而项目一经推



作为一名女性经理人,史惠娟的细腻和韧性赋予了嘉城项目一份别样的光彩。

出即刻热销的情形,表明了消费者给于史惠娟及其团队最大的肯定。

以和为贵

——我总觉得,作为经理人的责任,就是一方面考虑公司的利润,一方面不能忘记对社会的贡献度。要从最大层面上满足这两点,最根本的在于满足消费者的要求,从而使社会、公司、消费者达到一种“和谐”的状态。

作为一个女性经理人,在阳刚气息非常浓厚的地产市场上,史惠娟表现的既大气、坚强,又不失细腻、坚韧。嘉城项目体量大、周期长,运作这样一个项目,需要相当的魄力。对这一过程,史惠娟总是一句带过,“我认为作为一个

企业家,这是必备的条件。”但毫无疑问的是,史惠娟作为一名女性经理人,她的细腻和韧性赋予了嘉城项目一份别样的光彩。

其实在嘉城项目刚刚落地江桥时,大部分人并不看好。江桥周边交通不便,配套落后。但是短短的五年,如今的江桥整个面貌却因嘉城项目而大为改观:曹安路的商贸一条街初具规模,沃尔玛、嘉年华进驻,人气逐渐聚集;教育配套、银行医疗等配套基本到位;连接市区的交通线路从无到有,直通进嘉城小区。在正在进行的规划中,还包括小区中心的种植菜场及美食广场。不难看出,作为开发商,华江建设在必要的配套建设外,更做足了整个区域的一些公益性的社会性的工作。比如史惠娟和当地政府及公交公司进行沟通,成功引入 950、947 两条公交线,如

果仅仅是为了嘉城小区的出入便捷,或者拉升项目产品价格,大可不必费如此大费周章。对此,史惠娟的看法是,“我们做产品,要从消费者的角度来想问题,想他们所想。虽然现在市场存在供求偏差,卖方市场比较火,但还是要做好产品,合理平衡价格。不管在什么情况下,要让消费者觉得你的产品是物有所值,或物超所值,你的产品才能渐渐的走下去。”

访问的结尾,史惠娟总结说,“我总觉得,作为经理人的责任,就是一方面考虑公司的利润,一方面不能忘记对社会的贡献度。要从最大层面上满足这两点,最根本的在于满足消费者的要求,从而使社会、公司、消费者达到一种‘和谐’的状态。只有这样,公司才能走远,品牌才能走远。”

写在华江建设五年诞“城”之际

□本报地产评论员 顾梦书

万平方米超级大盘——嘉城,在社会上赢得广泛赞誉。

在取得社会认同及辉煌业绩的同时,华江建设领导层深知,人,才是公司立足成功之本。只有拥有强大的团队,才能为集团、为社会创造出丰盛财富。

“以发展吸引人,以事业凝聚人,以工作培养人,以业绩考核人”是华江的人才发展观。在这一观念下,目前的华江建设已经吸引了众多具有名牌高校和知名企业背景的杰出人才加盟。历时 5 年发展建设,形成了一支强有力的开发建设队伍。

企业理念会影响企业员工成长,企业员工的点滴支撑企业文化轨迹及该企业的产品路线,企业、员工、产品三者必定谋求共同的发展与进步。

华江建设的总经理史惠娟

在 5 年致词里写道:“第一个 5 年,凭借华江人面对挑战的信心和勇气,依靠社会各界对华江的关心和爱护,我们正实现着自己的梦想。第二个 5 年已经来临,我们要更加努力,不断铸造华江建设的企业价值,突破瓶颈,挑战自我,本着平等合作,共同发展的理念,创造多赢局面。在完善企业自身成长的基础上,共荣一个区域,以产品来提升和改变区域的居住文化及整体环境面貌。”

正如史惠娟所说,华江建设的百万大盘嘉城项目,正逐步提升和改变着江桥板块,在板块中,该项目的领头羊作用十分明显,这对企业是成就,更是对社会的贡献,对老百姓的贴心、放心、安心服务。

实力,让数字说话

6——2002 年,6 家胸怀壮志的房地产企业慧眼独具,选中嘉定江桥,共造理想之城,华江建设成立。

40——华江建设,历时 5 年发展之路,汇聚 40 名英才,术业有专攻,各展所长,齐心协力,共创宏大事业。

1320——2003 年 10 月 8 日,嘉城奠基仪式,华江建设倾力打造 1320 亩世界风情水城,拉开精彩序幕。

100 万——上海城市西进,华江建设以 100 万平方米大规模造城。嘉城,扼守自然,据守繁华,城西生活领地正在崛起。

300——以水系为分割的嘉城,在完成百万平米造城之际,更以 300 亩自然水系成就居者生活梦想。

5 万——大盘之优在于配套之全。嘉城以 5 万平方米大手笔配套,满足自身需要同时,共荣江桥居住区。

2——小区内 950、947 公交总站已经开通,途经静安寺、长风公园、华师大、连通城市生活。

8000——嘉城以别墅、多层、小高层多种建筑形式,容纳 8000 户居民,纯粹生活梦想,精彩生活共同演绎。

10 万——嘉城自 2003 年第一次面市,即受到市场热烈追捧,以每年 10 万余平方米销售量稳居市场高位。

6 亿——华江建设历 5 年大步发展,成绩显著。嘉城每年 6 亿元销售额,是市场对华江实力的证明与信心。



嘉城实景图

获得奖项

2003 年,嘉城荣获全国人居建筑规划设计方案竞赛“综合大奖”

2003 年,华江建设总经理史惠娟荣获“中国优秀房地产企业家”称号

2003 年,嘉城荣获“中国优秀环境住宅设计大赛”入围奖

2005 年,嘉城荣获“上海市优秀住宅·规划建筑奖”

2006 年,嘉城荣获“2006 上海最受欢迎楼盘”综合金奖

2006 年,嘉城在“2006 第八届上海市商品住宅(楼盘)销售 50 强活动”中荣获销售面积第八名



人才是公司成功立足之本。

2002 年 8 月,6 家胸怀壮志的房地产企业因着共同的理念与文化,怀着同一个梦想实力重组——上海华江建设发展有限公

司,肩负着信念与责任,傲然面世。

华江建设用了 5 年时间将一片农田变成了沪西赫赫有名的百