



本报上海地产纵论上海地产人

# 他们做人认真

宏泉集团房产开发部副总潘曙:

## 踏上风火轮飘移青春

本报地产评论员  
徐艳

潘曙很欣赏周杰伦。作为宏泉集团房产开发部的副总经理,他给人的第一印象就是年轻,年轻得不像话。

2000年的时候大学毕业,他在七宝卖房子。从基层干起来,尤其是房产销售,更懂得如何进退应对。7年之后,他已经不再是当年的那个毛头小伙子,已经是统管集团房产营销的副总,是个年轻的“小”领导。

“出来工作没有余地”,不知道他的每一步是不是这样给自己一片没有后路的悬崖。虽然他说机遇对他很重要,但是上帝的机遇不是随便给每一个人,在“自己喜欢的路”上,我想七年的背后,总有许多不为人知的辛苦,就像周杰伦一路的发展也是面对太多言论甚至是攻击。

我一直很想问他,他的理想是什么,但是还是忍住了。也许潘曙的理想是过程的意义,也许他的理想总是下一个目标,未完成。因为他说:“男人就应该这样”。

现在他正在为祥和品牌在梅川路的最后一幢房源——祥和尊邸,不停地忙碌着,QQ的签名也是周杰伦的新专辑主打歌《牛仔很忙》,但是这一切值得,因为过程清楚,理想才会更清晰。

我不知道,这个“小”男人的肩膀到底还有多少力量没有暴发,我们可以期待一下。

泰府名邸销售经理匡海:

## 热情让生活充满阳光

本报地产评论员  
杨守标

2007年,泰府名邸销售经理匡海经受住了来自销售上的种种压力和挑战,一年来,他经历了上海房地产市场的两个极端——销售冰点和沸点,面对这些,他总是一脸的微笑,说:“宏观市场对任何人、任何项目都是公平的,我们没理由抱怨。”

2007“主语杯”上海地产名企足球邀请赛举办之时,匡海以上投置业职员的名义,参加了本次比赛。比赛场上,他总是精神饱满,激情投入,认真踢好每一场比赛。然而,不幸的是,上投置业在小组赛中便惨遭淘汰,无缘晋级八强。

赛后,匡海颇有感慨地说:“虽然我们的队员意志都很坚定,决心要赢取每场比赛的胜利,但结果我们还是输了,惨痛的教训不得不使我们总结经验。其实,与万科相比,我们不是输在心态上,也不是输在队员的体能上,而是输在团队的协作技术上,这种协作技术需要经常性锻炼,才能始成。”

匡海许诺,接下来,他们将会投入更多的时间和财物,强化训练,努力提高整个企业的足球水平。他相信他们能一直坚持下去,这样,不仅可以提升企业的形象,也能从根本上增强员工的身体素质。

如今,上投置业也正在增加资金投入,加大对员工自身专业素质和体能素质的训练,企业员工的活力和激情也得到了大大增强,匡海的诺言正在一步步实现。

经纬集团董事长陈经纬:

## 以诚信为经慈善为纬

本报地产评论员  
徐巧燕

认识经纬集团董事长陈经纬并不长,但是在和陈经纬有限的几次交往中,他的言行却给我留下了深刻的印象。

陈经纬说,企业的社会责任并不是企业的额外负担,而是企业生存的必要条件,是企业进一步发展的内在要求。经纬城市绿洲一期原本定在年底交房,但是因为施工难度比较大,虽然工人加班加点,进度还是比较缓慢。为了能让每位业主按期拿到新房的钥匙,陈经纬每天都亲自下到黄沙漫天的工地,指挥运筹,为工人们加油打气,现在工程进度已经基本完成,陈经纬说:“业主的满意就是我们企业最大的荣誉。”

2006年十月份,经纬集团为了回馈业主,当时约定将给予前100名购房业主免收首年物业管理费的优惠,并将在他们当中抽取三个赠与免费使用权车位。虽然去年每个车位售价仅7千每平方米,现在已经涨到9千每平方米左右了,但是陈经纬认为,公司必须以诚信的态度来对待业主。11月16日经纬城市绿洲首批前一百套购房业主答谢会在沪太路3888号的经纬城市绿洲接待中心隆重举行,经纬集团也兑现了当初的承诺。

陈经纬是一位务实的实业家,他十余年来,累计捐赠达6000多万元,他非常重视贫困山区的教育,出资捐助众多失学儿童,他还捐资300万元赞助同济大学修建大学生活动中心,并在他的家乡潮汕成立了奖学基金。

泰升地产(上海)市场部主任刘艳:

## 淡极始知花更艳

本报地产评论员  
徐霞

做一行,便有一行的气质,这是很正常的事情,比如说我身边的同事,往往就以楼盘来标志区域,而对于开发商或者代理行媒介联络人的印象,往往就不可避免地带上楼盘气质的烙印。

对于泰欣嘉园这个普陀区乃至上海数

得着的精装修楼盘,我印象最深刻的就是它几乎苛刻地执着于细节,对于样板房品质的执着追求,使得我最近几个月每次与它的媒介联络人刘艳主任联系的时候,都要抱怨:“还没有做好呀?”

刘艳大概是我所有负责联络的项目负责人中,相处最放松的一位。性格爽朗得简直完全看不出是以矜持精明闻名的上海女性。无论

是谁,和这样性格的人在一起,总会感觉如沐春风,非常舒服。从互动的一些零碎片段中,可以知道她的工作强度其实很大,经常跑在案场工地,有次去找她,她正在和一位杂志的同行谈,而和我们交流还没结束,另外一家媒体已经等在旁边。我却知道她早先连续48小时赶工,导致胃病发作。尽管是这样,对于我们频繁的约见,她却总是尽力而为,虽然有些碰头只是例行了解项目的方向。

“淡极始知花更艳”,本色简洁的花,倒更能看出风骨来。不矫饰,不虚伪,作风明快,言之有物,使人对她及她身后代表的项目,不由自主地产生好感来。

碧云瑞庭项目经理卢扬渝:

## 把工作当事业做

本报地产评论员  
李志华

那时我刚刚工作,对上海很陌生,对工作不熟悉,人也有些许不自信。因为工作,我电话约好同碧云瑞庭的项目经理卢扬渝见面,等我就到了现场,卢经理在忙,工作人员安排我坐下来等他。

“小李,你好,让你久等了”。卢扬渝微笑着说。我的紧张感顿时缓解了不少。很本能地我为自己对项目理解不够透彻而开脱,我说自己刚参加工作,对地产了解少。

卢扬渝并没有表现出一丝不屑,而是象大哥哥一样给我讲解,如酒店式公寓的基本情况,在中国发展中遇到的瓶颈问题,还有碧云瑞庭如何来规避这些问题……

1个小时很快过去了,在轻松的氛围中我提了好多在现在看来很简单的问题,卢扬渝都一一解答,自然我对项目的理解也加深了。随后的工作联系中,我和卢扬渝成了很好的朋友。从他身上,我学习到了很多地产知识。

接触深了,我发现卢扬渝总是给大家创造快乐的氛围。工作中,卢经理幽默、轻松;工作之外,他也总能给他的部下带来快乐。

卢扬渝常跟我说,只有把工作当成事业去做才会成功。作为案场经理,除了将工作重心放在销售外,他还面面俱到,同样关心企划、设计部门的同事,给大家提意见,讨论,找出来亮点、思路,甚至字斟句酌。

聚恒企业发展有限责任公司总经理黄建:

## 真性情做人、做事

本报地产评论员  
王海霞

在一个行业浸润太久,或多或少都会养成职业病,但血脉里倘能保持一种行业外的美好特质,在我看来,那会是一个浪漫的人。这份特质,营造出一个磁场,他人为之欣赏。

结识黄建,仅因为他是我负责的客户;欣赏黄建,却是因为他以真性情的情怀做人、做事。

初次谋面,在得知我的来意后,他温和地拒绝:“我们注重低调做事”。后来他谈锋甚健的转机,仅因为我偶尔蹦出的山东口音。因为公司曾在山东开发项目,他对山东人的口碑评价较高,盖因“与之可以交心”,对于这缘由,我有些讶异,交心——这个概括人与人交往尺度的词语,在一些人看来早已不是行走江湖的必备良药了。而他,却说得认真、真诚。

深入交往后,方真正明白,他的确是一个“真性情”的人。黄建的公司在人民广场设计了一座标志性建筑——华旭国际,靠近沐恩堂旁边,在考虑如何处理与传统优秀建筑之间的关系上,他们整个团队集思广益,最终在靠近沐恩堂的一侧,华旭国际建筑外立面在设计、颜色、选料等方面均与沐恩堂浑然一体,令华旭国际与沐恩堂在人民广场形成了优美的天际线。

一种情怀,是一个徽记,于外人识别。黄建热爱生活,并表现在开发项目时对建筑周边环境关系的处理上,对社会有责任心,追求和谐。这就是一种真性情的人生吧。

新吉阳机构企划部创意总监林榮玮:

## 钟情地产 诚信于心

本报地产评论员  
俞菊

初识林总监,第一眼便给人以秀美、大方、干练的女人形象,她很有气质,笑容中洋溢着极强的自信,她平和与乐观的心态,又为其人格魅力增色不少。言谈中无不流露出她对这个行业的深刻理解与热爱。这样一位游刃于房地产市场十余年,对房地产市场拥有敏锐的洞察力与独道的见解的女人认为成功的要素只有一个字:“诚信、敬业。”她说“机会总是留给有准备的人,而诚信是一个人首要具有的素质,敬业不只是忙忙碌碌,而是勤于思考、学习。”

她空闲时,喜欢看看小说,读些企业管理和房地产方面相关的书籍。她有许多的梦想,要去海边度假,去读书,她希望企业里的年轻人快些成长起来,她是一个负责的人,对自己、对员工、对工作负责。记得有一次,在一篇软文中,被淹没在数千字中的一个错别字她都细心地抓了出来,真是不得不佩服她的细腻。她就是这么认真,她不断的学习、磨砺,丰富着自己,从而不断攀登事业的高峰。

因为是爱好,所以一心一意;因为情有独钟,所以不浮不躁。她恒久如一,坚忍不拔的精神,散发出当代女性自信、睿智的夺目光彩。她说:“房地产是比较综合的项目,每做一个项目都会遇到很多难题,创意、策划等过程中要经历很多困难。但最浪漫的就是战胜困难的满足感和项目完美呈现后的成就感。”

弘亚副总经理李伟:

## 干净,贯穿始终

本报地产评论员  
黄安迪

初见李伟先生,是在银都名墅的8号楼。无预约在旁等候却偶遇代理公司弘亚副总,幸运的场景犹如台湾编剧手下莽打莽撞的幸运儿偶遇贵人后就此梦想起飞的画面。

李先生对于年青人做人、做事及意志上的指点和提携非常

独到。每一次见面都获益匪浅。在我看来,言传身教更多寓于平日接人待物。这一点从银都人潜心“细节”的作风就可体现。李先生说,银都是一個作品,它的每棵树木花草、每个景观、水系事先都经过精心构置。时常好早就在社区潜心花草的老先生或许住在银都的人都认识,那个人是老板。原来,银都质朴、淡雅的风格自有出处,这种“源”来自人。

杭州泰和地产从2003年开始携同弘亚咨询进入上海,这些年,他们就只专注于银都名墅的打造。“创造健康自然人居环境”规划理念注入项目设计的所有细节,用“完美主义”来形容完全不为过。近日,再见李先生,惊喜地发现,除却用心社区细节,银都开始专注精装修。精装别墅是地产打造的最高境界,也是国际平台上会永恒展亮的星星。问及此前有闻银都有名人入住,李先生微笑、吟首。

有一个词不曾多用,“干净”。因“干净”而能透彻,而能执于容纳并吸附再纯净。李伟先生给人的感觉就是这样的一种“干净”。

至此,愿,以后会一直很好。