

“将一个不毛之地变成一处宜居之所，变成令人愉悦享受的住宅区，甚至改变了一座城市的结构以及历史，房地产业的这种创造力给了我相当大的刺激，吸引我也参与到这种巨变的创造中。”

——上海中大亮桥房地产有限公司董事总经理 唐伟

唐伟 极致追求

□本报地产评论员 韩冬 郑嫻

1995年的夏天，在大学中颇受欢迎的老师唐伟，突然成了地产商唐伟。在房地产业发展前景尚不明朗甚至还处于低潮之时，放弃被视为很有前途的大学教师生涯，当年的唐伟并不被人理解。

今天，唐伟已是上海中大亮桥房地产有限公司董事总经理，对这位杭州知名房企上海地区的掌门人，想必当年非议的人不会再有什么异见了，但谈起当年的举动，唐伟也并未料到今天的收获，他坦诚房地产业吸引他的是一种化腐朽为神奇的魅力。

至优：第一层底色

然而，市场并不想唐伟想像的那样妙趣横生。

刚入行，唐伟就面临着非常激烈的竞争。在杭州城西地区，40多家开发商同场角逐，“房子相当难卖，为了提升产品价值，我们想尽了方法，比如将绿化做到最好，为了挑到最好的树苗，我不知跑了多少家。”1995年进入证大地产的唐伟，工作重点是营销，而正是那种严酷环境中养成将事情做到最好的作风，奠定了唐伟房产理念的第一层底色。

“建筑细部实景还原”在许多沪上楼盘的开发程序中是缺失的，唐伟坚持走这繁琐的设计程序，目的就是使成型后的产品最大限度地还原设计理念。“我们会把与建筑实体同比例的建筑样品进行外立面、阳台等全方位的还原，然后在不同的条件下察看建筑材料的实体表现，包括颜色、性能、美观度等等，一旦觉得与设想有差距，便推倒重来。”唐伟说到这里激动地坐起身来用手在空中比划着，“在中大的上海项目中，一期立面面砖先后三次实贴后再打掉重来，仅仅是为了确定面砖最终效果。可能有人觉得这是个原始的办法，但你不得不承认这是最有效的检验方式。”

在中大的上海项目中，唐伟一反很多开发商种树以细为主的常态，选择的树种直径都有三四十公分。

“开发商在前期多投入一些，是为了让老百姓感受到我们的诚意，这并非是感情投资，而是与国际准则接轨的高度自我要求培育了中大的企业价值观。”

在采访中，唐伟特别强调，国际标准是要居住品质、生活细节的标准都要与发达国家的标准结合，这是要量化的，而不是炒作所谓国际化风格的概念。

至细：第一道关

中大房产集团2004年进军上海，唐伟也从集团营销策划总监调任上海负责人，此时他离开证大地产进入中大已有三年。

“从私心里讲，我和上海有很深的感情，在上海读书7年，在证大地

产期间，也在上海工作过一年。不过，此次来上海更大的吸引力在于，我可以经历房产开发的完整链条，从拿地到开发到营销再到交房，我可以一步步看着一个受到客户追捧的产品如何诞生，这种愉悦是无法替代的。”唐伟说。

在唐伟看来，40岁至50岁是一个男人最美的时光，他要做自己觉得最值得做的事情。为了这一目标，唐伟笑称自己变了不少，“他们都说我关心的事越来越琐碎，有点唠唠叨叨。”

在上海项目的运作中，唐伟确实事无巨细，小到小区内石头的材质、拼法、树的疏密，大到项目SWOT分析，唐伟没有不过问的，以SWOT而言，唐伟列出了20个要点，将客户喜欢这一区域房子的要点，列得清清楚楚，“哪些这一地区的同行做到了，哪些没有做到，我们都调研清楚，同行做到了我一定要做到，同行没做到的我也要做到，这才是我的核心竞争力。”

细心的目的是为了让客户有贴心的感悟，唐伟要求建筑设计师、销售员必须贴心地去思考客户的问题，“要假设自己是为亲人设计房子、销售房子”，对客户要敞开心扉，才能让客户认同一个企业，是唐伟非常看重的治理之道。

在九亭房价提了20%的大势下，中大·九里德二期房价只比一期增长了8%。原因也是唐伟的待“客”之道，他说，不能让客户感到吃亏，要让客户觉得合算，业主始终信任你，觉得你不会骗他，这才是企业发展的长远之本。

至和：第一风景

对于建筑物，不仅是外观、居住环境、产品品质都要做到最好，唐伟还有他自己的理想。早在1997年，他就曾撰文《迷人的庭院式建筑》，其核心就是提出建筑设计，不要让孩子童年淹没在没有亲情可回忆的高楼时代，建筑设计必须回归以人的沟通为本这一要素。

唐伟说，高楼大厦兴起之后，很多设计师只强化住宅的“休息、吃饭”的功能，而忽视了住宅区中人和人之间的和谐，住宅也渐渐失去了交流沟通的功能，“这是相当可怕



摄影 薛冬银

的，对孩子的成长、人格的塑造都是极其不利的。”

多年来，唐伟一直在为改变这一局面而努力，尽一切可能在产品中提供交流的空间。在上海项目的开发中，唐伟更是从规划设计开始，就确保大量交流平台的设立，“结合上海传统建筑的社交空间设计，我们设立了很便于交流的长条花园，在单身公寓的产品中，也做了长廊设计。”

和谐的另一层面的含义存在于人与自然之间。中大·九里德为了保持土地的原有风貌，将地块上原有的树种、河道等完好保留，只是做了自然规划及疏通工作。

唐伟表示，为了让中大·九里德整体建筑规划与景观结合的更自然，只规划方案一项就花费了近一年半的时间，景观公司先后更改了十多次设计方案，在此基础上，中大·九里德将要引进的景观植物种类等也以长江中下游品种为主，既

能保证与原生态景观的和谐统一，又可以高昂的植被费用省下让利于业主们，实在是一个双赢的决策。

“其实发达国家对于房地产开发商在生态保护上的规定是非常严格的，而在上海似乎还没有相关的要求。”唐伟在世界各国的考察访问中领悟到了生态保护对于人居的重大影响力，他认为：国际化社区是一个高素质人口与高品质建筑群及和谐社区景观结合下的产物，三个因素缺一不可，对于一些将原有生态环境完全颠覆换之人工植被的开发做法，是一种过分的商业行为，而非人性化的开发方式。

至优、至和、至细，反映是唐伟一种理念——开发商的利润不是由自己决定的，而是应该由客户决定的，就像做菜一样，厨师要做的是想尽办法将菜做到最好，自然就会受欢迎，买个好价钱，一家餐馆要想成为百年老字号，就得这样做，同理，开发商也是一样。

相关链接

中大“三品”定乾坤

“品质、品位、品格”三位一体的房地产开发理念，是中大房产集团15年来的不懈追求。唐伟强调：认识中大，就应该从认识中大的“三品”论开始。

简言之，所谓品质，无疑是指对建筑产品开发高标准、严要求下的过硬质量和优质品相；品位，则是基于对房地产产品的大量采风及深入研究所具备的高度专业化审美能力；品格，这两个字的意义不仅仅包括了中大的企业品质和精神内涵，更在某程度上表达了中大企业的高度社会责任感。

唐伟认为中大这三品不会随着地域和项目的变化而变化，它始终贯穿于企业行为的方方面面，每一个项目、每一个细节背后都闪耀着企业哲学。