



—— 中经联盟 10周年年会 ——

中国房地产杰出人物志

《10年100人》

2008 ~ 2018

中经联盟 编著

下

100 Elites in China Real Estate Industry
(2008-2018)

回首金领生涯，讲述职场故事，
抒发动人情怀，书写行业篇章。

万科荣誉董事长王石先生、原华远集团董事长任志强先生权威推荐；

全国人大代表李晓林先生、北京市政协委员高一轩先生热情推荐。



人民交通出版社股份有限公司
China Communications Press Co., Ltd.

中国房地产杰出人物志 《10年100人》

中经联盟 编著

下

100 Elites in China Real Estate Industry
(2008-2018)



人民交通出版社股份有限公司
China Communications Press Co., Ltd.

图书在版编目(CIP)数据

中国房地产杰出人物志《10年100人》/中经联盟编著. — 北京:人民交通出版社股份有限公司, 2018.12

ISBN 978-7-114-15139-2

I. ①中… II. ①中… III. ①房地产业—企业家—列传—中国 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第253985号

书 名: 中国房地产杰出人物志《10年100人》(下)
著 作 者: 中经联盟
监 制: 邵 江
主 编: 陈云峰
特约编辑: 姜 敏 许雅君 高 上 吴玥宛
责任编辑: 吴 迪
责任校对: 刘 芹
责任印制: 张 凯
营 销: 张龙定 童 亮 刘楚馨 陈力维
文字编辑: 杜鹏岳
出 版: 人民交通出版社股份有限公司
地 址: (100011) 北京市朝阳区安定门外外馆斜街3号
网 址: <http://www.ccpress.com.cn>
销售电话: (010) 59636983
总 经 销: 北京有容书邦文化传媒有限公司
经 销: 各地新华书店
印 刷: 北京印匠彩色印刷有限公司
开 本: 787×1092 1/16
印 张: 13.25
字 数: 295千
版 次: 2018年12月 第1版
印 次: 2018年12月 第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-114-15139-2
定 价: 268.00元(上、下册)

(有印刷、装订质量问题的图书由本公司负责调换)



中经联盟

定位于主体是开发商的社群组织。成立于2008年，注册会员总数近3000人，其中包括开发商集团公司董事长、总裁、总经理96位，开发商副总裁级别以上常务理事会员581位，担任俱乐部或专委会主席副主席职务的执委会成员285位，秘书处工作人员109位，下设28个专业委员会和俱乐部，囊括了中国房地产领域TOP200房企的近70%从业者、50%开发商企业。

成立10年来，始终定位于“公益公信、专业团体、学习园地、交流平台、友情家园、人才宝库”，致力于打造5大平台——事业平台、健康平台、资本平台、舆论平台、人才平台，房地产从业者都以能够加入中经联盟为荣，国内主流房地产企业的董事长、总经理、副总经理、总监、乃至经理，品牌商家，知名学者、投融资机构成为联盟的主力人群。

作为中国房地产业最具影响力的主流社团之一，中经联盟始终推动着行业发展和进步，充满着正能量！高举公益、公信、专业、健康的大旗，以丰富多彩的活动，搭建了有价值的行业平台，以“走正道、聚好人、做好事”享誉业内！





牛卫东	物业服务的“变与不变”	201
欧阳捷	地产圈的研究者	205
裴晓红	一个体育爱好者的地产人生	209
任儒鹏	唯有学习思考和勤奋工作让我心安	213
沙 磊	永远去影响关系人关系事	217
沈力男	地产文青	221
盛英泰	40 岁的年纪开始创业，源于一个男人的梦想	225
苏 波	文旅产业的 IP 打造之路	229
孙 帆	以史为鉴正道沧桑	233
孙环宇	爱琴海加速发展进行时	237
索 颖	行走在地产营销路上	241
谭 笑	“地产文科生”	245
唐 耀	我最喜欢的一句话是谢谢您	249
田 丰	不忘初心的房地产职业化历程	253
王海天	为自己开启人生新航道	257
王 锐	一个地产老将的初心	261
王亚平	这么多年的工作历程，只有一个关键词——商业地产	265
王玉玲	双子个性的完美平衡	269
王玉龙	产业园的忠实践行人	273
王 越	建筑师也有潜藏在数字里的快乐	277
王 臻	从事业到生活的制高点	281
王智明	商业地产正从配角走向主角	285

吴林和	燃梦，我们的青春在路上·····	289
咸东旭	“任性”做自己·····	293
肖 勇	凡是过往，皆为序章·····	297
谢文杰	将极致进行到底·····	301
徐 欣	从地产职业经理人到幼教掌门人的跨界创业路·····	305
许茗劼	平衡的智慧·····	309
杨晓立	谋长局者杨晓立·····	313
喻中权	喻中权的三个梦想·····	317
袁 春	千亿目标不是紧箍咒·····	321
张 滨	张滨的养老鸿图志·····	325
张大东	豪宅一哥的“叛逆”之路·····	329
张冬泉	房地产，下一个十年的想象力·····	333
张 慧	始于颜值，陷于才华，终于坚持·····	337
张世红	“坚守者”张世红·····	341
张树军	用好产品赢得尊重·····	345
张学彬	“第3选择”式工作·····	349
张学冬	务实耕耘·····	353
张 杨	知己者，百战不殆·····	357
张志成	IT 地产人的“诗和远方”·····	361
张子健	给地产插上互联网之翼·····	365
赵秀池	一生学者·····	369
赵 毅	理想的现实主义者·····	373
周 鹏	以终为始，地产界的反叛者·····	377
朱彩霞	在温暖的底色中处处精彩·····	381
朱思昊	归来仍是少年·····	385
朱 贤	在奔跑中调整姿势·····	389
邹吉福	地产金融“双面手”·····	393

牛卫东

中经联盟物业专委会主席、五矿地产物业管理部副总经理

物业服务的“变与不变”

作者：中经联盟特约记者 王秀娟

一身体闲 POLO 装，头发梳理得一丝不苟，中经联盟物业专委会主席牛卫东从头到脚透着儒雅绅士的味道。跟他聊天时，温和谦逊的态度让人如沐春风，尽显 37°C 暖男本色。

“37°C 暖男服务员”是五矿物业提出的特色理念，也是牛卫东一手策划的品牌形象。作为五矿地产有限公司物业管理部副总经理，牛卫东是一名地产老兵，已经拥有着 26 年的房地产从业经验。他曾从事过建筑、开发和物业行业，在山西省六建、第一太平戴维斯、恒大、万达以及中信、五矿等不同类型的企业中得到了锻炼，历经项目、城市公司、区域公司和全国性企业总部职能等多种管理角色的洗礼。一路走来，牛卫东一步步成长为公司的核心力量，并对现代物业行业有着深刻的理解。

变的是人生的场景，不变的是职业的信念

2018 年是中经联盟成立的 10 周年，也是牛卫东加入联盟的第二年。

在这不短不长的人生旅途中，我们会遇到许多人，看许多风景，它们都在影响着我们。十年下来，每个人总会有收获，收获什么在于你这十年种下了什么种子，用了多少心血浇灌它。

过去十年，对于牛卫东来说，是工作经验积累的重要阶段。他用心耕耘，将物业管理的每一个细节都认真对待，熟稔于胸。

牛卫东回顾过去十年的成长经历，丰富的履历让他在不同类型的公司积累了不同的工作经验。

2000 年，牛卫东从工程管理转型到广州恒大做物业管理，见证了中国房地产物业管理初期的艰难。“那时候，做物业管理要克服种种困难，很多条件不具备的项目要交付，还要把服务做好，这十分考验沟通能力和执行力。让地产公司、业主和物业公司三者达成相对平衡，是我当时做物业的目标。”牛卫东说。

接着，牛卫东又转战到外企第一太平戴维斯，在这里他学会了物业管理的标准化和规范化；随后，彼时房地产界最大的民营企业万达商管邀他过去，做总部物业管理，“万达的执行力十分强，且与一线联系异常紧密，让我得到了很好的锻炼。”从万达出走后，他又到了央企中信物业，在

此平台上积累了物业运营的企业管理经验,并从个人成长向组织成长进步。

2015年,牛卫东到了五矿地产有限公司赴任物业管理部副总经理,开启了另一番天地。“过去十年,我经历了物业管理的每一个环节。来五矿的3年时间里,我体会到了国有企业做地产业的不容易,也理解了央企社会责任的荣誉感,过去的工作积累让我也更加有信心将国企的物业管理整合好,带上另一个台阶。”他说。

变的是思想和方法,不变的是企业核心诉求

世界上最美的场景,不是收获成功时的喜悦,而是努力解决事情时的努力认真。

多年的工作经历让牛卫东积攒了超强解决问题的能力,也形成了积极解决问题的思维习惯。

2015年,他入驻五矿集团,正面临五矿地产系统的合并整合。物业管理本身就是十分琐碎的事情,加上国有企业固有的复杂人事关系,国企改革的步伐进一步加快,也考验着身处其中的牛卫东。各种盘根错节的行政关系,并未让牛卫东产生畏难情绪,他总是想,世上无难事,只怕有心人。只要积极动脑,理解各方的需求,总会有解决办法。

他仔细梳理了五矿地产旗下各个物业管理公司的情况,发现每个地方物业公司虽然正常运转,但是在“各自为营”——组织架构、人员配置、业务标准甚至公司名称都不尽相同,同时存在着管理分散、规模有限、品牌模糊的现象。

既然是“整合”,那就大刀阔斧。

牛卫东着手将现有的五矿物业、五矿悦居物业、湖南嘉盛物业和铂海酒店物业这4家地方物业公司,分门别类地进行不同方式的整合。他先统一思想,明确了五矿物业的定位是为五矿地产和广大业主服务的,并通过统一品牌、统一架构、统一标准、统一平台、统一考核的“五个统一”策略,建立起一个具有职业化、专业化及市场化思维的现代物业企业,充分激活企业的潜力、提高央企活力。

牛卫东说,在历时3年的物业公司整合过程中,他遇到最大的难点就是打破原有的组织关系。由于国企的人事关系复杂,且牵连众多,除了业务上的整合化一外,最让他费心的就是顾忌各方人员的利益及情绪。

这并未让牛卫东胆怯。在取得各级领导支持后,他采取“老项目用老人,新项目用新人”的方式,不断沟通听取各方意见,再逐渐转化老同志的思想,加强他们的学习,将“整而不合”的表面现象打破,用新的方式和业务标准,提升物业公司的竞争力。

目前,牛卫东说,五矿物业公司的整合已接近完成,这是他近10年最大的工作成就。

变的是服务理念和手段,不变的是满足客户需求的初心

做服务的人都是情商高的人,心态平和且从容,这是我从牛卫东身上看到的。

他说：“物业是一个平凡而繁琐的工作，因而，需要我们的规范化、标准化、专业化；物业是一个与每个人生活工作紧密相关的工作，因而，需要我们主动、细心、真诚、耐心；物业是一个拥有众多资源而前景广阔的行业，因而，需要我们放开胸怀、拥抱未来！”

中国房地产业发展到今天，牛卫东并没有悲观，反倒认为这才是正常发展的状态。未来，房地产业将趋于成熟和规范，会像一个成年人一样，靠着平和、博爱的心态和冷静、稳重、细致的操作生存于世。

党的十九大会议上，习近平同志提出“现阶段我国社会的主要矛盾，已经转化为人民对日益增长的美好生活的需求和供应的不平衡不充分的发展之间的矛盾”。这个矛盾表现在房地产行业，就是大众的居住需求从“有的住”升级为“住得好”。而物业服务，就是完成这一转变的重要力量。

这是 37°C 服务应运而生的根本动力。

——从以往的公共服务向家庭生活服务进化，从被动式的“强推服务”转变为恰到好处的“顺推服务”。“就像一个暖男对朋友无微不至、贴心适度的爱护一样”，牛卫东这样描述。

这种“恰到好处”的服务，不仅仅让物业公司和业主的关系更加水乳交融，为以后企业的可持续发展奠定基础，同样也给地产公司增加了实实在在的效益。五矿地产广东惠州的某旅游项目，因设立了 37°C 生活馆，为自住业主提供空置房打理维护、入住前打扫房间等服务，为投资业主提供房屋托管、休闲度假“轰趴”等服务，促进了地产公司的项目营销。

牛卫东一直坚信，未来好的物业服务将持续在“变”与“不变”两个端口下功夫，“变”的是意识的转变，要跟上时代步伐，不停地创新；“不变”的是从满足客户需求角度出发的基本点。

“只要从满足客户需求角度出发了，物业管理就不会偏；只有站在客户角度考虑问题了，物业管理就能做得更好，物业行业的未来才更加广阔、更加光明！”牛卫东说。



欧阳捷

中经联盟(上海)主席、新城控股高级副总裁

地产圈的研究者

作者:中经联盟特约记者 刘莹

作为活跃在业内一线的知名大咖,新城控股集团高级副总裁欧阳捷同时运营着自己的公众号《欧阳先声》,每周一更,笔耕不辍,粉丝众多,阅读量稳居高位。同时,在很多大型的媒体平台上也都可以看到他的专栏。

他主张“以前瞻解析、用数据说话、与身份无关”,文章观点犀利独特,笔锋干净利索,思维睿智敏捷,常常对当前楼市状况给出最具前瞻性的预判,并大多应验,是典型的地产圈“研究者”。

热爱才会专注研究

说他是“研究者”,一方面源于他的务实,他的文章通常会引经据典,各种研究数字也是信手拈来,有理有据,扎实可信;另一方面,则在于他的理论涉猎面之广泛,善于脑洞大开,旁征博引,“能够更好地帮助大家理解政策、理解市场、理解行业,看清大势、踩准时机、做对自己”,这是他即使工作再忙也要一头扎进研究的海洋里的初衷。

优秀的人大多是勤奋而努力的,欧阳捷也不例外。作为本就繁杂事务缠身的集团高级管理人员,他的行程通常安排得很满,早已习惯做“空中飞人”,但即便如此,他的公众号《欧阳先声》依然坚持运营了三年多,每周日晚上八点如期跟大家见面,其中努力可见一斑。

欧阳捷语速很快,反应更快,所到之处总是伴随着严谨的表达和谦逊的微笑,看上去精力充沛、心态年轻。他称自己是典型的金牛座,金牛座是“专一”的,但欧阳捷不钻牛角尖,却显得十分专一,尤其是在新城控股的每一个不同岗位。

诚然,业内人眼里的新城控股,确实是一家有“野心”并且独具魅力的企业。这家起步于江苏的企业,今年刚刚过完25周岁的生日,2009年,总部迁往上海,自此以后,这家企业的战略发展重心逐渐开始全国化布局并越做越大。2017年,它跻身“千亿俱乐部”,并在今年上半年再次带来高增长,成功跻身行业8强,发展势头强劲、增长速度惊人。

业绩快速增长的背后得益于集团“住宅+商业”双轮驱动战略的指引,不同于大多数的房企,新城控股是房地产行业少有的将商业与住宅置于同等战略地位的企业,而且这一战略还取

得了重大成功。

欧阳捷已经在新城控股集团工作了11个年头,可见新城所具有的独特魅力。刚刚过完25周岁生日的新城控股今年提出了“再出发”的口号,在发展的过程中,商业住宅之间紧密互动,既能互相协同、取长补短,又能相互独立、各自发挥。凭借着骆驼的毅力,新城控股一路以磅礴之势开疆拓土,攻下了一座又一座城池,在全国89个大、中型城市都有布局,累计开发及在开发项目达到428个,为30余万户家庭带来了幸福的生活。

25载峥嵘路,每一步成长都是一种进化。而今,这家中国体验式商业地产的领军企业,正在继续深化着以住宅和商业地产双轮驱动的战略模式,与时俱进地创新产品与业务,拓展城市布局,并凭借着“稳健”和“创新”的特点获得了持续不断的竞争优势,正大跨步地迈向中国最优秀房企的行列。

热爱和激情是奋斗的原动力,“基业长青的企业一定是企业文化具有独特竞争力的企业,新城控股‘让幸福变得简单’的使命富有哲理内涵,迎合了时代潮流,在地产行业独树一帜”,他对企业文化尤为看重。

“继续服务好企业品牌建设及形象塑造,在新城控股实现基业长青的征途中贡献绵薄之力”。这是欧阳捷对于自己未来的规划,他还将继续服务于这家企业,并发挥自己的长处,为其发展壮大贡献力量。

深入方能洞悉未来

1961年出生的欧阳捷是房地产行业中名副其实的“前瞻研究者”。他善写作,也爱表达,观点睿智而独到。过去的三年,他将大部分的研究精力都集中在了对于国内外大势、经济金融格局、楼市政策解析以及房地产下市场走向的预判上。

而近期,他对于大城市“都市圈”的研究和观点也颇有见地。他认为,未来的五年,中国的房地产将会进入一个新的时代,人口渐趋向大城市、以及大城市周边的中小城市集中,因此,这些都市圈的中小城镇都将面临巨大的机会,成为城市化发展的新引擎。

而对于已经经历过高速增长黄金期的中国住宅市场而言,进入有管制、小波动的平稳发展期则势在必行,“大稳小乱”“零增长区间”将成为这个时期的新的发展特征。市场蛋糕不会变得更大,行业集中度则会加速提升,缺乏竞争力的中小房企逐渐淡出地产江湖也将不可避免。而留存下来的部分企业则将向资产管理运营者和投资者的方向转型,并且也会尝试介入房地产的上下游产业链中,如建材、设计、施工、营销、装修、家居、物业、中介、机器人、智慧生活等范畴,并带来新的改变。

那么这是否意味着对行业和市场的看法持“悲观”态度?欧阳捷对此表示了否认,他认为,传统住宅地产将有大房企继续开发并提升品质与服务,而伴随着“人民日益增长的美好生活”新时代的开启,人们在基本满足了物质需求的同时,会更加追求其精神消费,这也为商业地产带来更广阔的发展前景。而且伴随着老龄化时代的加速来临,养老地产也将为房地产提供新的市场

增长点。

欧阳捷经历丰富，当过工人、做过老师、还干过公务员，而今，他又把主要的精力放在了公众号《欧阳先声》的运营上，时间不够用成了他最大的烦恼。“时间太少、资源不强、知识不够、信息不足，预判大势常有无米之炊之感”，他感叹道。成功人士往往具有极强的“延迟满足感”，有极强的目的性和规划意识，并对知识和进步极度渴求，还会时常对自己的行为作出反省，很显然，欧阳捷在这方面十分典型。

自然，空余时间的欧阳捷也会关注除地产之外的其他行业，比如高新科技、人工智能、万物互联和军工产业等，都在他的研究范围之内。他尤其坚信，在云计算、大数据和人工智能的驱动下，房地产的产业链将发生新的颠覆性变革，人工智能技术将带来智慧地产发展的新风口。

作为中经联盟的元老级人物，采访尾声，欧阳捷也向记者介绍了他眼中的中经联盟。他说那时和中经联盟秘书长陈云峰一见如故，他认为陈云峰的理念非常符合时代的特征，地产行业非常需要这样的平台，来聚合行业内所有年轻的、有理想、有抱负的管理者们，交流信息、提前预判，通力合作、合作共赢。

“那么您是否会一直陪伴它走下去”？我问。

“行业的健康平稳发展需要大家共同努力，需要行业自我规范、自我约束，需要谋大势、顾大局、讲策略、求理性，更需要‘影响有影响力的人’，中经联盟可谓是方兴未艾、大有可为”，采访中，常常可以感受到欧阳捷那理性的思维和年轻的激情。

祝福这个“专一”而“勤奋”的“年轻人”！



裴晓红

中经联盟写字楼专委会常务副主席、北京北辰中心写字楼副总经理

一个体育爱好者的地产人生

作者：中经联盟特约记者 唐珊珊

“过去的二十年的辉煌，特别对于这个关于城市建设的行业，它承载了太多人的光荣与梦想，它是几乎一代地产人共同成长的全部记忆。”和裴晓红对话的感觉就像打开一本厚重的书，每一页都沉淀着这个行业看似平凡又饱含运营之道的故事。

她所任职的北京北辰实业集团（以下简称“北辰集团”）成立于1990年8月8日，前身是第十一届亚运会运动员村服务中心，而裴晓红与地产行业的缘分也始于体育赛事，用她的话来说是：“抱着对体育赛事的热爱进入了北辰集团，却一个急转弯闯进了地产行业。”

“准确地说，我是先入行再开始慢慢学习地产行业的专业知识的。当时因为有一些大家都比较瞩目的赛事，赛事之后公司就开始进入房地产行业。1997年5月，北辰实业在香港发行H股并上市，后来又逐渐成为一家复合地产公司，所涉及的房地产开发业务包括住宅、公寓、别墅、写字楼、商业等多元化、多档次的物业开发和经营。随着集团业务的拓展，对我们来说也是一个很大的挑战，不断学习，每个不同领域的业务都是一次考验也是一个课程。从某种意义上来说，北辰的地产发展史也是我的职业成长史。”在说起初入行的那段时光时，裴晓红的眼中有着回忆。

在重资产运营的行业里，女性天然有优势

入行后，她在经历了房地产行业的冷静、繁荣、狂热，到如今的平稳，房企也从前几年马不停蹄地攻城拿地回归到存量市场的运营，开始认真地思考持有型物业如何代替销售型物业在融资收紧，政策加码的大环境下突围。

与销售型物业相比，写字楼、酒店、长租公寓这些项目就像定期存款，收益率和周转速度都相对较慢，从这个角度看裴晓红认为，持有型物业对公司的回报是一个稳定收益，因为它是一种资金回报方式，所以在市场没有跌宕起伏的时期，它对企业来说是一笔稳定的现金流。持有型物业运营最关键的一点就是要用心去经营。一是从对硬件设施的维护和经营。经营得好，那么硬件的生命周期就会长，客户体验就好。二是对客户的用心维护和服务。而在这方面，女性职业经理人天生有优势，因为女性更善于发现细微问题，并作出贴心服务，在处理用户关系时也更为

柔性。

“其实早期，传统写字楼仅仅是建好，租出去，日常一些小维护这么简单，更像是一个房东的角色，但我一直不太认同那种模式。办公室相当于职场人的第二个家，很多人在公司的时间甚至超过在家的时间，从我最早接触写字楼的运营开始，我印象最深刻的一句话就是：‘从客户的角度去想，去看，才能为他们做出最需要的服务。运营者的每一个用心举动，都是一个承诺，会被别人看在眼里，记在心里。’用匠心去经营，那可能我们的客户满意度就会高，续租稳定性也会提高，对持有型物业来说，运营是一个很核心的内容。”裴晓红笑称自己在这方面比较执着，所有细节的工作都尽量做到完美，可能是当年那句话让她突然找到了这个行业的灵魂。

最大的挑战来自日新月异的新生事物

现在的裴晓红在写字楼的运营管理上付出了很多努力，同时也做一些运行管理和市场趋势的研究，虽然在这个行业已经做了二十多年，但她依然不敢有丝毫懈怠。说到变化，她坦然笑言：这个时代变化太快，每一分每一秒都有新生事物出现，她的应对策略是：首先是学习，第二是融入。

智能楼宇也好、绿色办公也罢，其实办公已经被附加了很多新的概念、新的内容，办公楼也早已不单纯。所以作为运营者，行业的变化是巨大的挑战，因为这不仅仅意味着软件设施的更新，还意味着对建筑本身的改造以及管理模式的改变。

比如近几年刚刚兴起的共享办公，当她第一次听到这个概念时，直觉这会是未来一个发展趋势。那时在国内正在兴起“自由职业者”这个概念，虽然当时数量还不是很多，但她发现随着互联网文化的发展，这个数字一直在持续上涨，年轻人对工作的理解也不再局限于固定的格子间，他们更喜欢一种社群概念的互动，而共享办公这种模式正好迎合了他们这代人的需求，所以后来，北辰拿出奥运核心区一栋写字楼也做了一部分共享办公的尝试，并同时在空间里引入智能办公系统。

工作表格里塞满了压力

在裴晓红的生活里，一直有一张工作表格，里面制定了每天、每月甚至每年的工作计划和目标。用她的话来说，无论年月日或周，工作都一定要有一个总的目标，然后将总目标进行细分，在这些小目标里会有不同的环节和程序，只有这样一步步去完成小目标，才能最终接近全年的总目标。

让她形成这种习惯的，是多年前她参与的第一个地标项目，作为这个项目的未来经营者，项目的每一个环节都需要她所在团队的参与，从设计到施工甚至未来运营的环节都需要多次沟通。因为涉及的环节很多，所以每个环节的问题会不断涌现，于是将目标细分、分类、按轻重缓急排序并限定解决时间，用 Excel 表格制作完成并按此执行，成为裴晓红最终解决困扰的最佳方案。也