

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 032 期 2020 年 5 月 11 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李 洁 董国荣 美编:楼燕红 新闻热线:0571-85068763 战略合作: 杭商传媒®

■ 李 洁 高 宇 鲁敏佳 / 文

在 2 个小时的采访中,邵斌展现出两种不同的状态。

我们先谈了工作,对于深耕多年的地产事业,他条理清晰,用词严谨而准确。“浙江兴悦控股集团的定位非常明确,聚焦在中国四五线城市,为当地人做高品质的刚需楼盘。”这是作为集团总裁,他在 35 岁之后立下的目标。

当话题转换到生活,他整个人松弛下来,35 岁前的自我又回来了。“在我的家乡长兴,以前有个人民广场,我打算在它的旧址上建一个足球场,这件事对我意义太大了。”

他用 10 分钟讲述了这个故事。“那个人民广场曾是个煤渣足球场。因为是长兴唯一的广场,孩子们放学后都会去那踢球玩耍,我也是。”可惜,随着城市的建设发展,那里被建成了一个商业地产项目。去年年末,邵斌偶然了解到,有一个机会可以在原址上重建一座足球场。他很兴奋,“我要把它建造成一个规范的足球场,看台、更衣室、俱乐部文化,这些都要有”。

他也将这份细腻的情怀落到事业中,“企业规模可能没有这么大,但是要有鲜明的特色,这个特色就是品质,就是用心打造好房子”。

▲ 锚定

2017 年,35 岁,是邵斌事业的分水岭。

邵斌入行的时间最早可追溯到 2007 年,彼时的他初出茅庐,一切都需要学习,磨砺,再成长。幸运的是,他在 2013 年就获得了自己操盘地产项目的机会。过程中,他渐渐体验到为他人打造理想家园的乐趣,逐渐爱上了这份事业,目标也清晰起来。

2017 年,他认识了一位年长的前辈。这位前辈日后成为了他事业上的导师。首先是观念上的共鸣。两人都觉得,中国地产是可以长远做下去的行业,刚需房的需求缺口依然巨大。

然后是行动力的感染。有件事让邵斌印象深刻。2017 年年底,他们约好去省外看项目。突如其来的大雪导致航班取消、高铁延误,几番折腾下来,邵斌都感到非常疲惫了,前辈却依旧坚持前往。“事业心被激发出来了。”

两人很快合作启动了第一个地产项目,并不断加快步伐。时至今日,他们已在河南、云南、江苏、浙江等地合作开展了多个项目。

邵斌分析,在四五线偏远地区,城市化发展水平相对较低,目前的居住环境并不理想,因而未来地产市场发展潜力巨大。然而,大型地产公司为博取更大利润,往往把精力投放在一二线城市。这便是他的机会。

拨云见日。如今邵斌的目标相当明确——瞄准四五线城镇的刚需房市场,把兴悦控股集团打造成一家规模可控、品质卓越的企业,为老百姓建设一个有情怀的“家”。

近两年,邵斌的工作强度陡增。除了每周在杭州总部处理事务外,其他绝大多数的时间,他往返于各地,在项目之间奔波。从设计到施工到推广,邵斌亲自把关,一样不落。

企业的成败得失,大多取决于其核心竞争力,表面是能力和产品的竞争,背后则是企业价值观及管理水平的较量。“对于兴悦而言,最大的核心竞争力就是诚信、品质、效率。”

他进一步解释,“这些正是浙商精神的内核所在。作为一个浙江人,更应该去传承和发扬这份精神。”

邵斌对员工有一个要求:工作上的事,千万不要怕打扰他。只要问题没解决,邵斌鼓励员工随时随地打电话交流,不允许自己有一丝懈怠。他深知,倘若在自己的环节稍有意怠,项目进度就会延后。这样的大局观念和倒逼机制,让企业内部如怀表中的机械齿轮一般层层相扣,高速运转。

为了建造一个满意的“家”,邵斌用严谨的态度和温暖的情怀对待每一道流程。以方案设计为例,“一般我们会选择 3 家设计院,每家设计院出 2 个方案,6 个方案一起进入候选,要



● 浙江兴悦控股集团总裁邵斌

邵斌：为理想安家

经过至少 10 轮选拔,才形成 1 个报批件”。

最终的决策需要他来做。“房地产市场是一个成熟的市场,建筑品质的把控尤为重要,我们要选择口碑好、实力强、管理能力优越的建筑施工单位合作,确保成品万无一失。”又比如景观设计,“我们优先选择江浙的园林景观设计单位合作。江浙的园林景观设计传承已久,拥有着全国最优秀的景观设计实力。他们的设计能让我们的项目增光添彩”。

“究竟怎样才能建造出理想的房子?”笔者问他。

“我有一种感触,就是老百姓买房子很不容易,买房是件大事。大家都想买一套好房子,那我们能做什么呢?就是要设身处地地做好每一个决策。看似细微的差别,落实到工程上,会影响老百姓日后的切身体验。”就和他重建足球场一样,有一种情怀在驱使。“宁愿缩减利润空间,也要用更适合当地、品质更好的方案。”

▲ 蓄力

“提升自我的方式有很多种,求学深造、结

交朋友是,运动旅行也是,看书看电影也行。”采访后半段,我们聊到与生活有关的细节,那是让他更放松的话题。他总能从中得到灵感,为事业助力。

疫情期间,邵斌有了难得的长假,阅读是他假期里的享受之一。“《24 个比利》是我非常喜欢的一本书。”他分析起书中人物的性格。女同性恋阿达拉娜、流氓菲利普、职业骗子凯文、小丑利伊、工作狂马克……24 重人格都刻在他的脑子里。

“如果这本书拍成电影,我认为男主角一定要找莱昂纳多,他就适合挑战这样的角色。”事实上,《24 个比利》在 2017 年已经被拍成了电影,名为《拥挤的房间》,饰演比利这个角色的恰恰就是莱昂纳多。

的确,邵斌是敏感的,同时具有冷静、专业的精神内核。感性和理性交织在一起,形成他独到的商业判断力——时刻紧抓市场的风向标,及时采取有效的动作。

去年,他将兴悦控股集团总部迁到杭州钱江新城,这是他战略布局的一部分。

兴悦集团自 2017 年开始打造的数个项目都以一流的品质获得了市场的信任。这些项目的成功推出,让集团在当地逐渐树立了良好的口碑。然而,成功的背后,离不开创业者在经济浪潮之中的栉风沐雨、披荆斩棘。

近年来,邵斌面临着一个大的难题。由于多个项目在不同区域同时开展,每个区域都需要搭建一个完整的团队来运作,人力资源的合理调配就至关重要。接下来,公司将在杭州总部设立四大中心,把行政、财务、产品设计、成本控制集中在一起,通过四大中心的协调运作,规范每个项目的人资组建、财资调配、产品把关和成本控制。

还有资金上的压力。对于房地产公司而言,产业的固有属性、现有的政策体制等都决定了它很难在市场上得到融资,资金运作的问题不言而喻。为此,邵斌参照现代企业高周转运作模式,在项目上倾注了大量时间,投入了可观的管理力量。在严把品质关口和确保工程安全的前提下,邵斌要求各项目高效率运转,尽快确保资金回流,为企业的发展提供

资金支持。

机会永远留给有准备的人。2020 年伊始,疫情的到来让房地产行业的不确定因素陡增。对邵斌,对兴悦,这不仅是前所未有的挑战,也是一次机遇。他看到,市场上有太多冒进者,在扩张事业版图时过于盲目,进而成为了失控巨无霸。以此为鉴,兴悦控股集团将循序渐进地推进地方项目,不断提升产品品质,为当地居民提供更多高品质家居生活的选择。

最新的好消息是,新的项目已落地江苏盐城的大丰区。“通过地产市场大数据分析调研,我们看好江苏省房地产行业未来发展,这次成功拿地,是为集团未来进军长三角作铺垫。”

采访结束,缙碧的天渐渐丹霞缭绕。从位于 CBD 高层的集团总部望出去,高楼林立,车水马龙,钱江潮水奔涌向前,孕育着这座城市最旺盛的创新力。从这里出发,相信通过兴悦控股集团的匠心,会有更多的好房子被打造,静候它们朝夕相伴的主人。



杭州友阳电器有限公司

地址:杭州市萧山区浦阳工业园区兴浦路 211 号 电话:0571-82411111 传真:0571-82411788
网址:www.yoyaele.com 邮箱:info@yoyaele.com



杭州映山花颜料化工有限公司

地址:杭州市萧山区空港经济区南阳街道美狮西路 6 号 电话:0571-82170076
传真:0571-82170476 网址:www.yshpigment.com