

世邦魏理仕 (CBRE), 纽约证券交易所代号: ICBG。总部位于美国加利福尼亚州洛杉矶, 是财富500强和标准普尔500强企业, 为全球最大的商业地产服务公司(按2012年的营业额计算)。公司拥有员工约37,000名(不含联营公司), 通过全球300多家办事处(不含联营公司)为地产业主、投资者及承租者提供服务, 具体包括: 物业租售的战略顾问及实施、企业服务、物业/设施及项目管理、按揭融资、评估与估值、开发服务、投资管理、研究与策略顾问等。

成都机遇不容错失

——专访世邦魏理仕(华西区)董事总经理 胡港文



图为: 世邦魏理仕(华西区)董事总经理 胡港文

■ 文/李莹

1978年, 世邦魏理仕就在香港开展业务, 在中国大陆的业务始于1988年, 当时是为北京国贸中心一期提供独家租赁顾问服务。2006年, 世邦魏理仕在成都开始业务运营, 仅用7年的时间, 就成为成都及华西领先的地产服务提供商。

近日, 世邦魏理仕(华西区)董事总经理胡港文接受了媒体采访, 介绍了一个完整的房地产运营链条的运营, 及世邦魏理仕在西部发展的规划。

■ 成都是跨国企业的机遇

就企业而言, 它考虑落地到某一个城市, 都不是从单独的哪几个方面着眼, 而是从一个综合性的考虑。胡港文总经理认为一个城市的综合因素可以从政策、人口、交通、成本、经济增长等方面来考虑。“我们业内有一句话, 全球看中国, 中国看西部, 西部看成都。成都的综合优势是非常强的。”

“从政策方面, 大家都知道的西部大开发以及天府新区都为企业提供了良好的政策环境。四川是人口大省, 作为省会, 成都的人口红利是毋庸置疑的。交通方面成都近几年的发展是非常迅速

的, 现在已经成为了西部的交通枢纽。在空对空方面, 从成都到欧洲的天然优势, 成都市目前已开辟了54个国际航线。成都双流机场也是中国第五大客运机场。在陆路方面, 蓉欧国际快速铁路正式运行了, 结束成都进出口货物必须依赖港口的历史。”

目前很多跨国公司都选择来成都发展, 胡港文总经理认为, 一方面这里是的人口基数大, 他们可以更接近客户群。另一个重要方面是在城市化过程中产业规划是很重要的一个方面。现在成都打造的产业倍增非常符合跨国公司的城市选择策略。

■ 成都地产上升空间还很大

中国未来城市发展两个特点: 一是像西方大都会城市(比如大温哥华地区), 成都目前已逐步融合周边城镇, 未来的大成都地区已然成形; 二是国家城镇化过程进一步深入, 作为四川这个农业大省的省会城市, 成都当首当其冲。

成都的核心投资价值在于这座城市的成长。如果说一线城市是绩优股, 那么成都就是成长股, 她的发展速度将超越平均水平, 且仍有很大的潜力有待释放。

经历了过去几年的成长以及2008年跟随全国住宅市场的波动, 成都的房地产市场总体而言从2010年开始进入了一个升级和变革的时代。这突出表现在三个方面: 地域方面, 打破了购房者对东南西北的传统观念, 南三环外正在逐步形成规划新颖、品质高段的综合性的新城, 而东西北三面也逐步推陈出新, 大量的新项目在带动整个城市全面的建设和发展; 品质方面, 一批来自国内外的大型开发商正逐步把一系列达到国际水平的高品质产品带入成都市场, 未来几年无论是顶级写字楼、大型购物中心还是住宅, 成都的产品品质都将更上一层楼; 另外, 不光是硬件品质, 物业的运营管理也在逐步提升, 类似于世邦魏理仕这样的咨询公司开始更多地介入物业的管理、顾问和租赁招商等工作。如九龙仓、凯德置地这样的公司将给成都带来国际水平的商业运营。

■ 商业地产 ≠ 房地产

商业地产不仅仅是盖一些购物中心、办公楼, 而是除了商品住房和住宅以外, 满足第二产业、第三产业所需要的物业。就这个问题, 胡港文认为, 商业地产是一个载体, 是方便第二产业、第三产业的运营, 它不仅是在开发过程中直接带来GDP的贡献, 同时在使用运营之后还会持续带来更多的贡献。地段是开发房地产历来很重要的一个因素, 但是在商业地产里, 它只是其中一个因素, 而不是唯一的因素。很多时候我们忽略了商业地产的复杂性跟后期的运营、管理、经营。同样, 目前国家正在开展新一轮的城镇化讨论, 他的建议是, 城镇化只讨论房地产是不完整的做法, 真正的城镇化是指农村人口能够享受到城市的就业, 生活和福利, 产业的入驻及发展才能将中央这一战略宏图变为现实, 世邦魏理仕的业务正是与这种发展规划相匹配, 这也是其走在国内地产咨询服务前端的优势所在。

■ 优秀的团队是企业前进的根本

从一名房地产基层员工一路做到世邦魏理仕华西区董事总经理, 胡港文经历了很多。他认为企业的成功在于团队的建设, 每个人都有梦想, 但梦想的实现需要很多外部条件的配合, 比如平台的支持, 理念的指导, 优秀的团队, 才经得起成败的考验。他给员工的理念是, 胜不骄败不馁。他喜欢以自己热爱的足球做比喻, 当代足球有两种比赛规则, 一是淘汰赛, 要拿冠军必须每场都赢; 另一种是季度联赛, 成功与否不在一场比赛, 而是一个季度的整体表现。

“世邦魏理仕的文化理念是: 尊

重、正直、服务、卓越。这些理念追求的并不是短暂的结果, 而是一种持久的对专业的坚持。所以这种理念就和打季度联赛一样, 是一种坚持和奋斗。”

“很怀念以前做业务员的日子, 曾经为了一个合同, 跟客户沟通到凌晨四点, 最后客户终于签了合同。”胡港文说, 这种给客户解决问题, 最后得到客户是最令人兴奋的。在他眼中, 销售是一个多劳多得的行业, 收入无极限。胡港文说, 在销售行业, 抱着打工的态度是不行的, 必须是有为自己而做, 是企业合伙人的想法。

■ “尊重当地文化防止水土不服”

成都是一个休闲城市, 胡港文第一次来到成都的时候就被她所吸引, 在这里可以在茶馆谈生意; 年轻人会在周末带着家人到周边的农家乐度过自己的家庭日。但是休闲的日子并没有磨灭成都人的工作热情, 成都这年的发展可以用突飞猛进来形容。世邦魏理仕在成都的发展也充分尊重了本地的独特文化, 以欣赏的眼光进行融合。

“带到中国的国外成功商业地产经验, 我也看过一些失败的例子, 你知道是为什么吗?” 胡港文先生说到, “就是因为没有按照本地的风俗习惯, 造成了‘水土不服’。成都有它文化的需求、地形的需要, 要尊重与了解, 很多开发商不重视前期策划, 直接抄袭一些现成方案, 但是到后期就会有硬伤。”

面对成都的未来, 胡港文认为, 成都正处于一个大都市群的崛起中, 成都和重庆都被确定为人超2000万的超级大都市。这样的例子就像美国的纽约和波士顿, 在它们崛起的过程中会充满了无限的可能性, 这会让全世界都眼前一亮, 是真正的机遇之都。



图为: (左起) 殷向荣, 黄云龙, 胡港文, 黄筱珺

殷向荣 Stephen Yen

世邦魏理仕重庆分公司董事总经理

自1992年在加拿大读完大学后, Stephen Yen就开始了在中国的工作, 从沿海到内陆, 他的工作足迹遍满全国, 丰富的工作经验使他在重庆的工作游刃有余。

“重庆有山有水, 感觉很像香港, 不同的是, 她还有巨大的发展空间, 未来的发展不可想象。做服务工作, 服务的品质是我们的骄傲, 因为除却一般服务外, 我们的特长是在合作伙伴遇到困难时, 能及时有效地给出解决方案。”

黄云龙 Ricky Wong

世邦魏理仕华西区资产服务部董事

Ricky Wong从1994年就来到中国, 20年的磨合, 他已经是地道的“中国通”。他是这个行业的“前辈”, 30年的工作经验使他拥有超然的地位。

“行业内的人都知道, 西部机遇到来了, 现在31%的开发建设在西部。成都、重庆、西安、贵阳是中国未来10年发展的大方向, 是行业必争之地, 但是, 我相信我们是与众不同的, 因为世邦魏理仕作为美国的上市公司, 我们对员工, 对合作方的要求都很高, 我自信我们的规范在行业内是最高的, 整个中国蒸蒸日上, 高品质也越来越为内地市场所接受, 我对未来没有任何怀疑。”

黄筱珺 Carine Wong

世邦魏理仕华西区商业服务部董事

在进入世邦魏理仕之前, Carine Wong已有从事房地产与商业地产15年的工作经验, 拥有不同国度的商业市场管理经验, 涉及室内主题公园开发、度假村营销与拓展、开发投资项目规划、产业整合、品牌策略。此外, 她曾负责马来西亚开发商打造的140万平方米的商业零售项目, 为项目不同时期整合项目规划、定位、商业落实、品牌招商等。

“所谓商业服务, 是对商务前期的规划, 定位、消费分析、商业业态布局落位的整体规划, 所以, 我们面对客户时, 是一个宏观的策划, 我的工作既理性又需要创意, 这也是我热爱它的原因。每个商业规划都是有区别的, 我做的工作就是把它们各自的商业亮点表现出来, 让它具有自己独特的价值。”

深谙中国西部房地产市场, 舍我其谁。

资产服务·商业园区服务·CBRE 策略顾问·CBRE 酒店服务·CBRE 项目管理·CBRE 研究
CBRE 住宅服务·CBRE 商业·设施管理·跨国企业服务·工业及物流服务·投资物业·日本客户服务
办公楼及代理服务·综合体设计定位服务·可持续发展·估值及咨询服务

北京(中国区总部)·成都·重庆·上海·杭州·广州
深圳·武汉·长沙·天津·青岛·沈阳·大连

www.cbre.com.cn
垂询敬请致电 +86 10 8588 0888 (北京)
+86 28 8447 0022 (成都) +86 23 6310 7070 (重庆)

CBRE



图为: 世邦魏理仕(华西区)团队合影