

长三角品牌见面会即将荣耀开启

冠城大通:深耕长三角 筑梦大江南

他是一位厚积薄发的低调领军者,他又是一位重磅地产新闻的制造者。

他持续创新基业常青,缘于在地产和漆包线业界的双料标杆地位,其近十年的净利润年均增速始终保持在惊人的33%以上;他出手不凡举重若轻,在北京,他的地产项目让宋祖英、陈道明、王姬、王馥丽、李冰冰等众多一线大腕明星倾心入住,在南京,江苏各级官员每至六合必至其项目参观考察,在杭州,他收购原市政府大院地块轰动海内外……

他是全面深耕长三角的上市名企——冠城大通。

文/现代快报记者 顾梅 葛九明



多年持续稳健增长是冠城大通总裁韩孝捷最骄傲的事

采访手记

解密冠城大通
20年基业常青之道

现代管理学之父彼得·德鲁克曾指出:“21世纪的组织只有依靠品牌竞争了,因为除此之外,它们一无所有。”此次专访中,记者深感冠城大通之所以能够保持数十年来的持续稳健增长,很大程度正是基于其从未放松的企业品牌和文化建设。

冠城大通常务副总裁刘华坦言,20多年的拼搏奋进,企业文化在其间持久地发挥着重要的作用。从2002年入主福州大通,到2012年成为北京海科建最大股东,公司并没有表现出“大鱼吃小鱼”的“横行霸道”,而是对每一位加入到冠城大通大家庭的成员贯彻了兼容并蓄、取长补短、共同发展等方针,逐渐形成了共同的文化理念和价值观念,从而赢得员工及社会的广泛尊重。与此同时,丰富多彩的企业文化同样形成了公司吸引人才的一块磁石。采访期间,正值公司中期经营会议在南京召开,公司就有意安排中高层管理经营团队进行了一场探讨“共同的目标与制度权威性”的专题培训。而这样系统化、有步骤的培训早已在冠城大通企业内部蔚然成风,覆盖管理线、业务线全体职工,全年正有计划地推进中。

刘华还透露,即将在苏州召开的长三角品牌见面会,所有节目均来自员工自编自导自演,届时一定会区别于一般房企举办的品牌见面会,也旨在向外界打开一扇了解企业的窗口。对于品牌建设与推广,公司总裁韩孝捷和常务副总裁刘华无不流露出要细水长流,滴水穿石,做百年老店的信心和决心。刘华告诉记者,正是基于公司员工的集体品牌共识,冠城大通在地产开发时始终都会要求开发团队把自己当做一次买房的人,反复地去研究客户究竟需要什么样的产品,希望想到所有细节,希望一直都在求新求变。目前公司已在全力组建产品标准化名录、战略合作商名录,一旦组建完毕,公司的地产开发业务无疑将迈入专业化标准化的快车道。

既为行业领军者,冠城大通也始终未忘社会责任,在其“微爱冠城”公益口号的号召下,公司多年来,积极投身社会公益慈善事业,参与抗震救灾、改善中国教育等公益行动,陆续向汶川、玉树地震捐款,捐建地方希望小学与科技楼,捐赠计算机教室等。

都说所有伟大的公司都是“务实的理想主义者”,未来20年,冠城大通三大目标清晰而明确:打造一流地产蓝筹上市公司、巩固漆包线行业龙头地位、金融业成长为公司的栋梁。相信一家有梦想、脚踏实地的企业会离自己的目标越来越近!

01 从全明星业主俱乐部到收购政府大院
地产巨擘正强势布局四大经济圈

上世纪90年代前后,福州旧城改造运动如火如荼。正是在这股浪潮中,凭借元洪花园、闽东大厦、融侨花园、元洪城等众多知名项目相继成功,一个名动全国的旧城改造专家开始迅速崛起,尤其是在拥有2200住户的元洪城改造上,其极为高效而出色的推进和改造举措,让北京市海淀区政府城市建设考察团远赴千里慕名而来,并极为罕见地感情邀请其北上发展……

就这样,冠城大通常务副总裁刘华开始向记者讲述起冠城地产前20年的故事,“正是此次北上,一举奠定了北京在公司发展版图中最重要的战略地位,而让冠城彻底轰动京城的则是冠城园一役。”

彼时,创新的基因就开始流淌在他的产品建造中,刘华介绍说,当年

刚刚进军地产,但大胆重金聘请同济大学设计院、人车分流、采光式地库、楼体LOGO等多方面的创举让冠城园在一片纷繁复杂的回民聚集地上打造出了一个地产奇迹。2002年底,随着最后一幢公寓——冠城园1号楼的竣工入住,开发历时近10年、总销售额约50亿元的70万方的冠城园终于完美收官。也正是在这10年的开发历程中,宋祖英、陈道明、王姬、王馥丽、李冰冰等众多一线大腕明星相继入住冠城园,豪华的全明星业主阵容也让冠城园成为了真正意义上的“明星俱乐部”。

而就在北京开始初露峥嵘的同时,冠城地产又在西湖边制造出了一则引发杭州城瞩目的爆炸性新闻,1992年,杭州市委、市政府为让黄金地段产生黄金效益,在国内省

会城市率先将市政府大院出让,1993年,冠城集团与杭州市政府签署置地合同,经多方论证后,决定兴建集购物、休闲、旅游、餐饮、景观于一体的大型商场——元华商城,海内外无不振动。

“冠城园和元华商城双双取得的巨大成功让公司声名鹊起,一时间风头无两,与此同时,冠城地产深耕北京,陆续在环渤海、珠三角、长三角、海峡西岸完成布局的发展版图也在此时越发清晰。”冠城大通总裁韩孝捷告诉记者。

在长三角,南京百万品质大盘冠城大通蓝郡早已誉满全城。在苏州,集高层公寓、花园洋房、单体商业于一体的冠城大通蓝湾和近10万方原生态低密度高端住宅冠城大通珑湾则堪称“双子星座”。

02 双主业模式创新+重视中小股东利益
十年来净利润复合年均增速均超33%

在采访中,最让记者眼前一亮的,是冠城大通总裁韩孝捷提出的中小股东保护论:“一直以来,冠城大通不只是重视大股东,更看重许多中小流通股股东的利益,他们最关心的是每股每年的分红,而冠城大通的确做到了多年持续稳健增长。”

2011年,由《中国证券报》评选出的“2011年度金牛基业常青公司”正式出炉,这一奖项评选标准极

为苛刻,不仅要求入选公司在10年上市期间内均保持年度盈利,且剔除了10年内发生借壳和重大资产重组等行为而改变主营业务的上市公司。与此同时,还要求入选公司在10年间的净资产收益率均不得低于8%,最终,仅有冠城大通在内的10家上市公司最终上榜,10家获奖公司近10年净利润的复合年均增速均超过33%,其中,冠城大通的成绩单极为抢眼:2002—2011年,公司主

营业务收入增长23.47倍;净利润增长31.36倍;加权平均净资产收益率平均达到19.71%。韩孝捷坦言,从今年最新的半年报来看,冠城大通的总资产146.4亿元,地产漆包线双主业并举的发展模式正在渐入佳境。

“金融、地产永远是经济发展的主题歌,城市化扩张带来的刚性置业需求无法绕开,现在的调控其实只是为了规范管理。”韩孝捷表示。

03 前期扎实稳健布局+漆包线业务需求
长三角将与北京并驾齐驱

8月25日,冠城大通长三角品牌见面会即将在苏州正式启幕。

在韩孝捷看来,挺进长三角,与区域GDP发展水平、政府职能部门管理水平、区域消费能力、公司发展水平都是比较吻合的:“回顾公司的发展历程,我们深感行业地位对于一个公司发展的影响,以我们在北京朝阳区的太阳星城项目和海淀区科技园项目为例,由于两个项目均属于区域内前五名的重点项目,因此政府职能部门给予的支持力度很大。而江苏吸引我们的也正是其区域位置、人文环境、投资环境,而且冠城大通也从不会让人失望,一直处于行业和区域

标杆,以六合冠城大通蓝郡为例,该项目已成为江苏各级领导到六合必定参观的一地产项目。”

刘华也坦言,北京是公司发展的第一大区域,未来在江苏区域的整体开发体量就已经超过北京,长三角的拓展将与北京并驾齐驱,“稳健依然是冠城大通最引以为豪的优势,在地王频现的这几年间,冠城大通一直没有参与疯狂拿地,且正是这样的稳健发展让冠城大通在融资时拥有极强的议价能力,即使信托谈融资,融资成本没有超过12%的,且在公司近几年的发展过程中,负债率一直低于70%的。”

调控不断加码的过去十年,恰恰也是中国楼市的黄金十年,作为亲历者之一,冠城大通却一直保持稳健发展态势。“未来几年,在稳健增长的同时,公司可能在结合自身实际情况的同时,在快速周转、快速销售、土地储备上陆续发力。以百万方冠城大通蓝郡为例,由于历史遗留问题导致项目的发展较为平稳,而剩下的80万方体量应该会加大开发力度。”韩孝捷告诉记者,同时进军长三角也是冠城大通另一主业漆包线业务的需要,“因为漆包线业务最大的供应商和最大的下游五百强企业客户都集中在长三角。”



冠城大通常务副总裁刘华



冠城大通蓝郡(南京)



冠城大通珑湾(苏州)



享誉京城的高档住区冠城园