

他曾经是一位名不见经传的小业务员,却在短短九个月的时间内,实现了事业的三级跳,成为某大型房地产企业的副总经理;他曾经在自己事业顶峰时期,为了心中的另一个目标,选择了毅然离开,在明发这个崭新的舞台上,跳出了更加优美的舞姿。



人物

杨化鹏: 在明发享受国际化生活



姓名: 杨华鹏
 职务: 总经理
 血型: B型
 星座: 金牛座
 身高: 173cm
 体重: 70kg
 专长: 商业地产的整体营销与运营
 掌握语言: 英语、日语
 喜欢的菜系: 川菜、湘菜

星档案



他曾经是一位优秀的英语教师,但是为了自己的创业理想,毅然放弃安逸的生活,只身来到深圳,希望能够用自己的拼搏换取一片属于自己的天地。

他曾经是一位名不见经传的小业务员,却在短短九个月的时间内,实现了事业的三级跳,成为某大型房地产企业的副总经理。

他曾经在自己事业顶峰时期,为了心中的另一个目标,选择了毅然离开,在明发这个崭新的舞台上,跳出了更加优美的舞姿,亲和、稳重、机智,这是每一位与他接触或相处的人给予的评价。

他就是明胜(合肥)物业经营管理有限公司总经理、明发集团(合肥)房地产开发有限公司副总经理杨化鹏,如今他和他的团队正一起为打造一个精品——明发商业广场而奋斗,他也必将成为安徽商业旗帜的缔造者。



从香江企业集团到明发 他将“城市综合体”从梦想拉进现实

市场星报:您当时已经升为副总的级别,为什么会在2004年选择离开香江企业集团?

杨化鹏:(笑)因为我更看好“城市综合体”,很多人可能对这个概念了解得还不是很有透彻,它指的是具备了基本的现代城市全部功能,也被称为“城中之城”。将城市中的商业、办公、居住、旅店、展览、餐饮、会议、文娱和交通等城市生活空间的三项以上进行组合,并在各部分间建立一种相互依存、相互助益的能动关系,从而形成一个多功能、高效率的综合体。

在2004年以前,我主要负责的是专业大规模的项目,如某个行业领域的一

个专业市场。但经过我当时的分析,我认为未来的发展趋势,将会以“城市综合体”为主,所以我离开了香江企业集团,来到北京开始从事城市综合体整体开发与运营。

市场星报:是什么吸引您,让您离开华夏集团来到明发?

杨化鹏:来到明发是综合了各方面因素的考虑,明发也是中国城市运营商50强、中国建行总行级房地产重点客户十佳单位,从各方面来看明发的未来发展更有潜力,也是更适合自己,同时希望通过这个项目发挥自己的专长,挑战自己。

此次合肥明发商业广场这个项目是

由厦门明发集团斥资20亿打造的58万平方米,集购物、餐饮、娱乐、休闲、影城、五星级酒店、商务、精品公寓等于一体的超大型综合型商业航母SHOPPING MALL。整个辐射范围包括合肥以及合肥的周边,将会有800万人口的消费群体,他通过70%的商业主力店带动30%散铺经营,所以无论是商业投资还是住宅,升值的潜力都非常大。

为了打造休闲、娱乐体验区这么一个模式,目前明发已经和多家知名商家签约,其中包括苏宁电器、五星金逸国际影城,同时将会有更多的主力店商业强势入驻。



从教师到地产“奇才”

市场星报:杨总,您当初为什么会选择从事房地产这个行业?

杨化鹏:其实一开始我是名英语教师,1996年毕业后,我当了两年的英语教师。但是,我这个人更愿意在生活和工作中接受挑战,教师的工作也无法满足我当时的想法,所以在1998年我毅然放弃了教师的工作,来到了深圳这个充满梦想与激情的大都市。

作为中国改革开放前沿的深圳,其巨大的活力和魅力深深吸引了我,巨大的发展潜力也让我对于未来充满了期待,并在深圳的一家地产行业的公司开始了第一份工作。

市场星报:那您初到深圳时在房产行业从事什么样的工作?

杨化鹏:(笑)最初的第一份工作是在香江企业集团做招商员,然而经过了三个月的努力与奋斗后,第四个月我被升为总经理助理,随后大约在八九个月以后,我被提拔为副总经理,之后我就负责一些大项目的运营与管理。

当时在香江企业集团,我全面负责区域商业项目运营与管理、商业项目研究、招商、营销管理以及集团商贸地产的开发、招商运营等工作。从1998年5月到2004年5月,在香江企业集团6年的经历让我收获了许多,这是我从接触地产行业到了解地产行业的一个过程。



明发誓造商业航母 打造北城财富商业圈

市场星报:那您觉得您参与并操盘过这么多项目,您认为最成功的项目案例是哪一个?

杨化鹏:应该说没有不成功的项目,无论项目楼盘大小,如果该项目的组合模式、经营策略、市场定位、规划科学的话,那么我相信没有楼盘是做不成功的。

现在的明发就是一个很好的案例,明发现在实行统一招商、统一管理,打造商业综合体,让楼盘体现其经济价值,投资者和经营者都在其中受益,真正享受到低产出高回报的效果。

明发在中国目前已经开发了30多个项目,基本上都是50-80万平方米的城市综合体,而且未来我们将会发展到100个

项目,这无形中也为社会解决了就业难题,提供了创业机会。

市场星报:您对想要或者即将进入房地产行业的年轻人有什么建议?

杨化鹏:当今中国的商业地产企业更需要专业的营销策划师,以“策划”扭转企业局面。因此需要大量的具有理论知识、实践经验及成本管理经验丰富的复合型人才。

然而我国的商业地产在专业人才方面比较缺乏,尤其是在复合型人才方面显得尤为突出。专业性人才一定要在项目的某个环节深入研究,在业界体现其专业性。不能只是每个环节懂一点皮毛,否则就会造成专业不专,所以也特别提醒想要

进入或者即将进入房地产领域的年轻人,首先一定要谦虚、上进、好学,其次就是要对自己做个准确的定位方向。

市场星报:工作之余都有什么业余爱好?

杨化鹏:工作之余的爱好就是健身和看书学习,首先生命在于运动,从健身运动中让我对工作压力进行合理的解压和释放,其次身体是革命的本钱,只有这样才能精力充沛地做每一件事。

平时我也是非常喜欢看书的一个人,而且我看的书范围也非常的广泛,有句名言不是说“书中自有黄金屋”嘛,我觉得人的一生就是在不断的充电中成长和成熟的。
 ▶ 谢明辉 王伟伟 记者 陈亚林

