

在这个风雨飘摇的楼市深秋,回望宋卫平的十年,亦是见证中国地产商们共同走过的凹凸之路

捍卫者宋卫平的十年凹凸

■ 本报记者 汪静赫

2001年12月,一场“足坛扫黑”行动,让名不见经传的宋卫平和他的绿城地产一举成名。

2011年11月,一则“被破产”流言,让宋卫平和绿城走到危城之缘。

十年前,一样的宋卫平,不一样的境遇。前者涉足足坛,后者深陷楼市,均为多事之秋;前者与黑幕斗争,后者为企业守城,都是捍卫者的姿态。宋卫平的十年路,起伏有间,凹凸并存。

与十年前的反黑斗士相比,如今的宋卫平颇有几分落寞的悲壮。

绿城变围城

2011年11月1日深夜,向来不缺热闹的博客又起波澜,一则关于“绿城已申请破产”的消息迅速传开,随即引来网络热议。

几个小时之后,人们看到了绿城集团董事长宋卫平的回信。

凌晨4点多钟,宋卫平挑灯看剑,挥洒千字,写出一篇题为《从绿城被破产说起》的文章,在绿城集团官方网站公开发布。

“深夜发文,意在感谢诸位,也向大家报告,绿城目前一切尚好。”宋卫平说。

从这篇文章的字里行间,人们很容易联想到宋卫平最近公开照片上的样子:两鬓微霜,若有所思。这样的一副神情样貌,似乎最适合这样的焦灼之刻。

宋卫平称“绿城被破产”是个冷幽默。“我笑,也颇为无奈。”与十年前的反黑斗士相比,如今白发深思的宋卫平颇有几分落寞的悲壮。

“对于企业来说,命运只有两个字,生,死,无他。我们所能探讨的,是在目前的市场条件下,如何找出一条活路,穿越寒冬。”宋卫平说。

同宋卫平一样悲壮的绿城,在最近几个月里,遭遇了十年来最强劲的一次围城。从被海航收购,到被银监会调查,再到“被破产”,绿城集



团一直处于各种流言的漩涡中。

宋卫平写于凌晨的千字文很快成为热门转载。这位历史专业出身的企业家,在文章中表露出的唏嘘悲情,被拿来反复揣摩,业界或非业界都饶有兴致地参与到“挺绿”和“倒绿”中来。

网络间的热议持续升温,而宋卫平的“意兴阑珊”却如同这个深秋,早已提前而至。

此前的9月,宋卫平接受了某南方刊物的采访,该刊物记者描述宋卫平“头发比以前白了很多,略显疲态”。文章中呈现的场景是:一杯

加满冰块的可乐和一支万宝路香烟作为道具,宋卫平的台词是:“假如真的无路可走,那就直接把价格降到底,所有的房子都卖完,以后就不再做房地产了”。

降价是绿城萦绕不去的关键词,因为这个词在宋卫平的绿城战

宋卫平,浙江绿城房地产集团董事长。浙江绍兴嵊县人。

1982年,宋卫平从杭州大学历史系毕业。

1982年至1987年在杭州舟山党校做老师,给党政干部上历史课。

1987年,因为一些言论与当时环境有所抵触被迫“下岗”离开该党校,到珠海一家电脑公司工作,主要负责编制内部刊物,从文员一直干到一把手。

1994年,宋卫平从珠海回杭州,当时身无分文。借了15万元,开始投资房地产,后来又向朋友借了300万元来投标项目和买地。

1995年一年,宋卫平在杭州开发了丹桂花园、金桂花园、银桂花园、丹桂公寓、月桂花园等项目,初步奠定了绿城在浙江的品牌房地产地位。

1998年1月15日宋卫平着手组建了浙江绿城足球俱乐部。

当选2003中国地产十大风云人物;中国400富人名录第93名;2004胡润百富榜第61名;2007胡润百富榜第65名。

略里,向来是拒不采纳的天下之策。此前不久,宋卫平还曾公开表示“不会直接降价”。倏忽之间,形势逆转,宋卫平不但说出“绿城要降价就要降到底”,而且还表示“卖完以后我不做房产商了”。

从原本拒不降价到看似悲壮放手,宋卫平由反黑斗士起树立的强硬形象开始反转。

对于宋卫平来说,同为捍卫者,但与足球黑幕的斗争和如今地产界的守城完全不同,相似的只是变数二字。变数将宋卫平推至动荡的大背景下,所不同的是其扮演的角色。

跟激进另类的宋卫平一样,绿城是一家非常特别的地产公司,它时而狂飙突进,时而危机四伏。根据绿城此前公布的数据显示,2011年9月,销售面积和合同销售金额均创下今年以来次新低。10月份比9月份销售量上升18%,因为这部分增长主要来源于绿城目前有2/5的楼盘都不在限购区域内。

“在此调控深秋,绿城似乎成了一些人眼里的风向标。”宋卫平说。

宋卫平面临的调控深秋,正在极大撼动着他的绿城。

“对绿城而言,这些谣传来虽令我们有些不适,但却也令我们觉得,此刻有必要跳出自身视野,看看整个行业的生存境遇……秋日天凉,并非只笼罩一城一池。”宋卫平如是说。

就在宋卫平发文回应“被破产”传闻的当天,他来到中泰基地为绿城俱乐部球队督训。他似乎在用这样的方式表明,绿城和宋卫平不曾改变。

然而,变数已经势不可挡。

“常常一夜无眠”的宋卫平如何度过这个难熬的深秋,将是最近媒体和公众最想得到解答的问题。

绿城之路犹如宋卫平钟爱的绿茵赛场,胜负起伏就在一线之间。

真正的“冲浪者”

在2011年楼市深秋还没到来之前,属于宋卫平的地产之路如同

激情冲浪。

一向以高杠杆、高负债的财务扩张手法闻名业内的绿城公司,可以在多年前的宋卫平身上找到渊源。

1977年,20岁的宋卫平在浙江美术地毯厂织手工地毯。那是恢复高考的第一年,很多人因此改变命运,宋卫平也坐上了这条时代之船。同年夏天,他考上了杭州大学历史系。

历史系学生宋卫平不是那种喜欢钻研故纸堆的人,正相反,他的思想激进到一度成为校园里的意见领袖。大学四年里,宋卫平办报纸、开讲座,敢想敢言,满腔抱负。毕业后,他被分配到舟山地委党校教历史,兼任体育老师。

当时的舟山是处于浙江偏僻地区的平静海岛,但这挡不住宋卫平意气风发,他办了张报纸,取名为《冲浪》。

不久之后,宋卫平离开海岛,去真正地冲浪了。

1994年,宋卫平从珠海回杭州,当时他身无分文,竟借了15万元投资当时还是新鲜名词的房地产,在一片几乎荒芜的湿地上开始了他的地产之路。因对项目品质的追求,宋卫平和他的浙江绿城房地产公司逐渐在业界崭露头角。1999年,绿城开发了九溪玫瑰园别墅,并由此奠定了绿城在高端房地产领域的地位。

宋卫平的高品质理念一直延续至今,在2009年的一次投资见面会上,宋卫平再度表示,“对我来说,最重要的是做好产品,在做好产品的同时顺便赚点钱而已。”

除此之外,绿城地产的成功,很大方面是建立在到位的管理和服务上。绿城创立的园区生活服务体系曾作为唯一的企业项目荣膺“2007中国城市管理进步奖”。

宋卫平称自己的产业有两个半,一个是地产,一个是教育,多出来的半个是指足球。早在完成原始积累后,宋卫平就瞄准了足球。

(下转第二十二版)

欢迎订阅

《中国纺织报》全国邮发代号1-112 全年定价198元
《服装时报》全国邮发代号1-210 全年定价96元

中国纺织报
一个产业的财经思想

服装时报
时尚思想者

两报合力打造全产业链传播平台

《中国纺织报》发行热线: 010-87751892 广告热线: 010-87751073 《服装时报》发行热线: 010-87778178 广告热线: 010-87714088