

■人物 | Characters

荣鑫物业董事长崔荣华:

做西北最好物业公司 引领城市生活服务

证券时报记者 曹桢

对荣鑫物业(872978)而言,2018年8月16日是意义非凡的一天。这一天,蛰伏17年的荣鑫物业在新三板挂牌,迎来其发展历程上的一个重要里程碑。

24年前,荣鑫物业创始人崔荣华下海创业。最初,她在西安市东大街菊花园开了一家菊林酒店。这家只有十来张桌子的小饭店,成为崔荣华创业的起点,她由此开始涉足建筑业、房地产开发、物业管理等。在她的带领下,荣华地产”成为享誉西安的业界品牌。在开发房地产业逾千万平方米之后,崔荣华带领团队进行“二次创业”,荣鑫物业成为陕西本土率先在新三板挂牌的企业。

创业五年成立荣鑫物业

1994年3月,崔荣华创办“菊林酒店”不久,店里发生了一次火灾。当时,后厨做饭烧菜的煤油炉突然坏了,可客人已经上桌,怎么办?员工们一合计,商定用煤气炉来做,没想到刚一点火,倒了的煤油竟把煤油炉子给引着了,厨房里一时间火焰熊熊,店里也浓烟滚滚。

此番遭遇后,崔荣华没有放弃,为了把饭店搞好,她背着老公,悄悄把家里的家具拉到店里来用。她把桌子、椅子、沙发、电视都搬到饭店,让排队等候的客人有电视看、有地方坐,能喝点水。在崔荣华的悉心打理下,饭店的生意渐渐走上正轨,菊林酒店月营业额达20多万元,成为西安市东大街上有名的饭店。

1998年,崔荣华带领成立不久的荣华集团开始涉足房地产开发。西安经开区当时还是一片荒芜,出了北二环,一眼望去就是麦田和林地,一片农村的景象。人们都觉得南郊好,学校多、人文氛围好,宁要南郊一张床,不要北郊一套房。”在这种情况下,崔荣华仍然把集团总部设在北郊,顺利拿下第一个5000平方米的住宅工程。从代工代建到自主开发,荣华集团先后在西安北郊建起了凯发大厦、明珠花园、凯鑫大厦、EE康城、车城温泉花园、荣华北经城等一系列住宅和商用楼盘。1999年6月,崔荣华发起成立了荣鑫物业。集团旗下地产公司在已建楼盘和在建楼盘,都配套成立相应的物业公司,这也是当时开发商圈内流行的做法。

孟晚舟:华为长女

证券时报记者 余胜良

这一段时间,中国人空前关注加拿大不列颠哥伦比亚省高等法院,尽管法庭本周宣布孟晚舟可以保释,但警报没有解除,她依然在等待一个令人担心的未来。这是一个中国人所不熟悉的庭审,是否保释也需要3天唇枪舌剑才能决定。

孟晚舟在法庭上言谈不卑不亢,平静有序,她没有抱怨或者陷入某种不满情绪中,而是迅速适应这种法律环境,按照这种法律环境的游戏规则维护自身利益。孟晚舟的辩护律师说,孟晚舟出于保护个人、父亲乃至中国的尊严,不会弃保潜逃。看来律师深谙中国的面子问题。孟晚舟说她被放了就会和丈夫女儿一起,还想去Sauder school of business读博士学位。在准许保释后,孟晚舟一边擦拭着眼泪一边对丈夫露出微笑,与律师等人拥抱在一起,长期积攒的压力得到临时性宣泄。

孟晚舟公开露面是2013年1月份,在华为2012业绩预告媒体见面会上,孟晚舟对外解答疑惑。根据孟晚舟的说法,她1992年大

在住宅商品化之前,人们都在单位的集体房里住,雇一个单位里的退休老人扫扫地、看看门,到单位财务科交水电费,就算是物业服务的雏形了。而荣华地产建设的商品房住宅社区里,除了物业管理,怎样让业主满意?为此,公司多次组织员工去深圳、上海、香港等发达地区,学习先进的物业管理制度。

服务从细节入手

好的制度让坏人变好,坏的制度让好人变坏,这是崔荣华的心得。

为了搞好荣鑫物业,公司在制度管理上狠下功夫。按照公司的管理规定,上下班高峰期间,保安不允许上电梯,以免影响其他人;员工在高峰期不能挤电梯,走楼梯也要沿着右侧按顺序走。此外,保安不仅是负责保安的工作,对业主主要有服务意识。

物业服务的工作无小事,每一件都事无巨细。”崔荣华说。在荣鑫物业服务的写字楼里,员工不允许并排走路。这是为了给业主和来办事的人让路;如果电梯内有业主或客人,要让他们先走。任何岗位,不管是保安还是公司高管,只要有人询问,就必须对接落实、跟踪解决,不能找借口推脱……正是这些细致入微的细节,在一天又一天的坚持中养成了好的习惯和制度,奠定了荣鑫物业发展的基础。

把业主当亲人对待。采访时,记者听到一个故事:有一年,一位业主由于装修不慎,装修垃圾把地漏给堵住了,水淹了大半个房子,接到求助电话,荣鑫物业的维修主管王小彬很快赶到业主家中。看到水淹的情况,他二话不说就跳到水里,开始一点点把堵住的地方疏通。几个小时过去了,王小彬的双脚被泡肿了,仍坚持疏通了下水道,业主被感动得说不出话来。这样的故事有很多,正是靠艰苦奋斗,荣鑫物业渐渐走出了困境。

随着西安房地产市场的发展,荣鑫物业日新月异。2005年,荣鑫物业通过了ISO9001国际质量管理体系认证;2009年7月,荣鑫物业成功中标西安秦晋家园住宅物业管理项目。秦晋家园项目总建筑面积13.6万平方米,作

立志做西北最好

物业行业是微利行业,必须通过规模增长保持可持续发展。”崔荣华说,荣鑫物业从开始的三个项目20多万平方米管理面积做起,不断叠加到如今的近500万平方米,服务了3万多户业主家庭,一点一滴积累了自己在专业领域内的口碑。

我们保持了一定的盈利能力,以及稳定的现金流。”崔荣华在接受证券时报记者采访时说,2017年荣鑫物业实现了净利润1180.93万元,公司的经营收益主要包括物业管理及自有资产两部分。下一步,荣鑫物业将致力于提供精细化的物业管理服务,依托公司自身积累及互联网平台所提供的数据信息,进一步挖掘3万多名业主的生活需求,除了提供安保等传统物业服务外,紧跟新时代潮流,运用大数据分析及O2O商业模式,拓展社区养老、教育、生活服务等特色增值服务,以满足业主多样化、个性化的生活需求。这么做,一方面能为公司的盈利能力加分,另一方面也是公司力争成为行业标杆所应承担的社会责任。

物业服务也要进入电商时代、大数据时代和资本时代。”崔荣华说,荣鑫物业17年来持续服务了近4万户业主,公司在长期服务过程中也积累了大量业主生活消费信息,熟悉了业主的消费习惯和消费水平。而这些大数据将在下一步被充分挖掘,以便更好地为业主服务。崔荣华透露,目前荣鑫物业已经引进了AI智能家居管理技术,打造社区智能家居管理服务平台,发展管理人性化、服务贴心化的智慧物业。同时,借助智慧物业APP,荣鑫物业开始试点社区养老,通过健康顾问、居家养老、健身活动、老年人就医绿色通道、老年大学等活动,让社区老人的晚年生活焕发第二次青春。而与荣华农业携手打造的农特产品社区直送合作方式,让荣鑫物业所服务的广大业主足不出户,就



荣鑫物业董事长崔荣华

周靖宇/制图

可以手机预定送货上门服务,享受到荣华果园健康有机的山地苹果、翡翠梨、多品种葡萄和蔬菜、肉类等产品。

最近几年,物业公司挂牌新三板成为一种潮流。数据显示,截至2018年底,在新三板挂牌企业中,物业公司数量接近60家。经过认真分析,荣鑫物业也启动了挂牌新三板的计划。为什么要进军资本市场?崔荣华对证券时报记者说,首先是人们对优质的物业管理服务有需求,而物业公司扩张规模需要资金。其次是物业行业集中度不高,物业行业竞争格局尚未完全固化,借助资本力量有较大规模扩展空间。从国外的经验看,北美物业管理公司的前50强市场占有率达到30%,而中国的前50强仅为5.6%,龙头物业公司的市场占有整体偏低。

物业公司上市的核心,是通过资本的力量加快社区数量和物业面积的指数增长,而规模的扩充是物业公司与社区服务供应商谈判时最有力的筹码。”崔荣华说,目前楼市将逐步进入存量房时代,围绕着消费终端进行价值挖掘成为必然选项。以住宅为主体,以服务为抓手,延长消费生命周期,而物业管理服务将成为存量房领域重点布局的细分市场。荣鑫物业有信心在2021年底实现在管面积达到3000万平方米。服务业主30万户的发展规模,届时公司经营收入6亿元,利润5000万。”崔荣华透露,挂牌新三板3个月来,荣鑫物业的动作明显提速,合作新增面积400多万平方米。累计在管面积已经达到900万平方米。”

新三板挂牌赋能荣鑫物业,显著提升了这家公司提供到家增值服务的能力。下一步,它将通过横向并购方式收购陕西本土物业公司,进一步拉升荣鑫物业的营业额和利润。

对此,崔荣华表示:我们要做西北最好、最具影响力的物业公司,做城市生活服务的引领者。”

尽管已有4个孩子,今年46岁,但因为在父亲一手创建的企业打拼,人们很难分清楚哪些是靠她的能力,哪些是靠裙带关系。但可以肯定的是,她是勤奋的创二代,她在法庭上的表现可圈可点。即使不靠一群忠诚的封臣,簇拥着完成继承大业,她也在国人心中留下浓重一笔。

业公司与社区服务供应商谈判时最有力的筹码。”崔荣华说,目前楼市将逐步进入存量房时代,围绕着消费终端进行价值挖掘成为必然选项。以住宅为主体,以服务为抓手,延长消费生命周期,而物业管理服务将成为存量房领域重点布局的细分市场。荣鑫物业有信心在2021年底实现在管面积达到3000万平方米。服务业主30万户的发展规模,届时公司经营收入6亿元,利润5000万。”崔荣华透露,挂牌新三板3个月来,荣鑫物业的动作明显提速,合作新增面积400多万平方米。累计在管面积已经达到900万平方米。”

新三板挂牌赋能荣鑫物业,显著提升了这家公司提供到家增值服务的能力。下一步,它将通过横向并购方式收购陕西本土物业公司,进一步拉升荣鑫物业的营业额和利润。

对此,崔荣华表示:我们要做西北最好、最具影响力的物业公司,做城市生活服务的引领者。”

尽管已有4个孩子,今年46岁,但因为在父亲一手创建的企业打拼,人们很难分清楚哪些是靠她的能力,哪些是靠裙带关系。但可以肯定的是,她是勤奋的创二代,她在法庭上的表现可圈可点。即使不靠一群忠诚的封臣,簇拥着完成继承大业,她也在国人心中留下浓重一笔。

尽管已有4个孩子,今年46岁,但因为在父亲一手创建的企业打拼,人们很难分清楚哪些是靠她的能力,哪些是靠裙带关系。但可以肯定的是,她是勤奋的创二代,她在法庭上的表现可圈可点。即使不靠一群忠诚的封臣,簇拥着完成继承大业,她也在国人心中留下浓重一笔。

■收藏 | Treasure Hunt

不可能完成的任务

孔伟

前几天突然接到久未联系的远房亲戚打来的电话,先是连夸带捧,说是喜欢和田玉有日子了,平时很喜欢看网上的一些和田玉方面的文章,直到最近才发现其中不少文章竟然是我写的;又从亲友那里得知我收藏了一些和田玉,于是产生了“双赢”念头:“把你的玉转让一小点给我呗,我肯定不会小气啦,会把利润空间给你留足的,这样你有得赚,我也买到了自己喜欢的货真价实的玉件,两全其美不是?”

听起来是这个理。但他一陈述“实施细则”,却吓了我一大跳:颜色要求白色,这倒不难,但只要羊脂玉,并且必须是籽料,器型上主要以手镯和大挂件为主。至于预算,听起来也不少了:三五万一件总够了吧?三五万一件的玉件并不难买,也完全可以买到不算差的手镯,包括鉴定证书上注明为羊脂玉的东东。但籽料羊脂玉手镯不说市场价早到7位数了,还基本上都在实力藏家手里攥着,很可能开再高的价也难得一见“芳容”。这无疑是一个不可能完成的任务,又不好直接回绝,毕竟也是拐弯亲戚,只好推脱说,我只玩和田玉原石,没有成品资源,你就放过我吧!

无独有偶。一个高中同学也想要一只手镯,不过她不喜欢白色,只喜欢绿色系的和田玉。我向她推荐了老坑俄罗斯碧玉手镯,“好一点的也就三五万,上档次的话十来万也可以搞定了。”她不仅嫌贵,还觉得碧玉的颜色太深,不好看,要买翡翠色的满绿或者白玉带翡翠绿:“不超过一万块钱应该可以买到吧?”我的乖乖,这不是给我出了一道天大的难题吗?据我所知,翡翠色的和田玉目前几乎只在青海料里出现,狭义的和田玉里难觅其踪,只听说苏州一位名家手里有一只这种成色的籽料雕花手镯,但早就有人开价数百万求购无果了。而青海料带翠虽然属于广义和田玉范畴,但物以稀为贵,其中质地上佳的满翠或者白玉带浓郁翠色的手镯,市场价格也都好几十万甚至上百万了,哪里是万把块钱解决得了的?只是,老同学第一次开口托我办事,怎么好直接回绝呢?想来想去,总算想到了一个自认为不错的解决办法:在网店里找到她所说类型的镯子图片,通过微信发过去,她认可后再把链接发给她,让她自己了解这种料子手镯的市场价格,并就此死心。当我正想她了解到真实市场价格后的郁闷表情时,反馈回来了:你朋友的店?给他讲讲价呗,别那么黑,我再加一倍,2万元,如何?究竟谁黑啊?我快要晕倒了。

还有朋友发来两个网店链接:“我不太敢相信网上的东西,这种白玉镯子你那里有吗?有的话也给我一只吧,就按网上的价,邮费我出。”仔细一看,什么玩意啊,网上的东西明显非和田玉,一个是石英岩质地的,也就是行内所说的晶白玉,另一个则是脱玻化玻璃,或者叫做高筋玻璃的东东,但都宣称附送和田玉鉴定证书,售价最高299元,低者甚至不足百元。此前曾在文里提到过,附带证书并不难,送检的肯定是真货,多只真货手镯反复送检可以拿到一大堆证书,而手镯的形制又大致相同,加上颜色都是白色,卖假货送真证也就再简单不过了。给朋友好一通讲解,他仍然将信将疑:网站就不管管?这事你问我,我问谁去?

自己佩戴或者收藏如此,投资就更难了。一位身家数千万的朋友最近有点犯难,因为总感觉找不到合适的投资标的。在网上搜寻了一番,又听说投资和田玉收益不错,便托我为他寻觅一些高端白玉籽料原石,“1000万左右,买个十来块就OK的那种。”这忙还真不好帮,甚至也可能是一个不可能完成的任务。何也?因为现在越是高端的料子越难见踪影。你想啊,1000万,10块料,每一块的价格就是百万左右,这样的东西如今市面上很少见到不说,即使开价百万以上的,仔细掂量下来其真实价值也就1/10左右,我又上哪里去找开价千万以上的原石,然后再狠砍至百万附近,况且还得十来件?

最后不得不说实话,这样的标的很难找,至少很难找齐。倒是花千万元买10吨籽料恐怕比买10块更容易,但那种货色又与投资八竿子打不着。“那,古玉呢?现在古玉不是很火嘛,一件红山文化的玉器拍到几百万很稀松平常,买几件来投资总可以吧?”古玉我不懂,不便参谋。但有一点我是知道的:古玉的水更深。国内不少地方都有制作仿古玉的作坊,有的还形成了产业链,假古玉生产-销售-借款或生意伙伴因“无力支付货款”而以古玉抵债-建议新货主送拍-拍卖行估出高价收取高额费用-用-流拍……“一条龙服务”,步步陷阱,一个不小心掉进坑里,1000万?恐怕连池都会冒一个。在我的劝阻与“恐吓”下,朋友最终打消了看上去很美的玉石玉器投资念头。

之前在一位玉友家里见到过一件和田玉白玉雕件,号称是花180万元“好不容易”才请到的一尊财神摆件。“籽料的,大师工。怎么样,漂亮吧?”玉友好一番炫耀。现场的几个老玩家却存在分歧:有认为确实是籽料材质的,有认为不过是山料做皮仿籽的。双方争持不下,弄得宝主一脸尴尬。最终的“投票结果”是,现场大约2/3的人认为毛孔、皮色存疑,1/3的玉友看真。即使大多数人不看好,宝主仍然松了口气:老玩家也有看真的嘛,说明这雕件即使皮肉真,至少也没假不到哪里去,以后要脱手时找看真并且愿意出高价的买家就不就行了?

莫非,这已经是目前和田玉玩家们比较普遍的一种心态?