



華辰地產董事長魏傳瑞

改革開放30年，越來越多的福建地產企業、企業家給全國業界留下了深刻的印象，並在大浪淘沙的行業競爭中，以獨特的品牌內涵為企業贏得先機，贏得榮譽。短短數年間，由華辰地產一手打造的「君臨」系品牌宛如鑲嵌於閩江大地的串串「寶石」熠熠發光，正是憑藉着深厚的人文積澱，福州華辰地產的創新和創造在引領地產行業廣泛關注的同時，已然成為一個響噹噹、金線線的城市運營品牌並有輻射全國之勢。

本報記者 翁敏閱

仰承福澤 桑梓情深 獅城回國 創品牌名企

華辰集團董事長 魏傳瑞



福州華辰地產與CEPA簽署「君臨芭莎」項目



▲華辰與二十一世紀共同舉辦的高峰論壇
▼茶亭街效果圖

承載着人們對一個現代城市的理解與建設，以及對正在發展中的居住文明的責任。華辰品牌及其延伸成為了福州不可或缺的重要城市內涵，在品牌的感召下，產品的創新、項目之間特質的維繫、以及客戶關係的梳理和維護，有了無盡的推動力和觀察力。

在從質量到品質，再到品位的發展中，一字之差凸顯出華辰領軍人物魏傳瑞對整個房地產市場的轉型以及銷售理念的改變。在包括消費者心理認同感、產品的市場口碑、企業的形象和可持續發展等等文化綜合體的各種特質從各方面統一一後，華辰品牌的價值聯想成為了企業、項目發展若干年以來所達到的一個新境界。

華辰集團對於品牌的培育及壯大，來源於高度的社會責任感，其意不僅僅關注在文化內涵、品牌飽和度、美譽度，而是更看重社會責任感的大小。

一舉拿下了茶亭街的9幅地塊，挑起了建設海峽西岸第一街的重擔。在華辰吹響「建設海西」號角的同時，一個以誠信著稱的「君臨」品牌響徹八閩。

2008年，華辰地產肩負「締造第三產業交易平台」社會責任，在開啓海峽西岸經濟區商業地產宏偉藍圖同時，樹立了與廣大業主和商家一同發展福州商業地產繁華盛世遠景目標，在魏傳瑞看來，一般意義上開發商提供的是有物理屬性的房子，消費者購買的是有情感和精神寄託的品牌，產品層次的融合很有可能被對手超越，而品牌卻可以長盛不衰。正是在此種理念推動下，華辰數年之功終於成爲一個福州房地產「三甲」企業，更是打造出福州響噹噹的「君臨」品牌。

傾力打造建築精品成城市運營商

魏傳瑞數年前就洞悉福州與長三角、珠三角間的經營方式差異。「如何將國外先進的地產運營理念帶入祖地，推動家鄉房地產業發展？」是魏傳瑞一直思考的問題，魏傳瑞以高價競得「君臨閩江」項目的土地開發權後，在項目實施過程中，爲確保工程的國際性，他重金邀請了新加坡和國內最著名的7家設計企業參與規劃設計方案競標，同時博採衆長，吸納各設計方案的優點融入總體方案中，此舉開創了福建房地產的建築科學，帶動了福州人居理念的更新。

眼光獨到、縱橫捭闔的背後是氣魄和膽識，在商者言商，追求利益的最大化是商人的本性。魏傳瑞卻並不僅僅當自己是單純的商人，他彷彿與生俱來的使命感、責任感使他站在城市經營的高度去看公司的發展，自覺地以實力融入到城市的運營規劃發展中。魏傳瑞坦言「其實也會有些項目，風險會大過利好幾倍。當初我就做好一套房子都不賣的準備，我想自己有能力建出最好的房子來報效國家，將業界引到一個更高的境界，這才是我的責任。」

「我一直力圖將所建樓盤與當地的人文景觀、風俗習慣有機地融爲一體，使之充滿靈性，而不是一座冰冷簡單的鋼筋水泥結構。」魏傳瑞沒有食言，後來成功的「君臨閩江」成了福州金外

水街效果圖



灘建設地標性群落；「君臨天華」被譽爲「金外灘核心」；「君臨東城」高貴不貴，集居住、辦公和廣場爲一體的定位，也在自覺爲城市品質提升盡上一份力。綜觀華辰地產在城市的點狀布局，恰是憑藉着政府實施「東擴南進」的城市發展宏圖，全面構築自己的戰略版圖。

創商業地產項目先河

新近美國《財富》雜誌的調查顯示，隨着中國經濟的迅速崛起，目前九成的世界500強企業擬在中國設立地區總部。京滬等大城市都在打造CBD，大力發展總部經濟。在新形勢和挑戰面前，華辰地產早就把握住了商機，魏傳瑞分析到，商業地產項目經濟不僅可以培育新興產業群，而且可以帶動服務、交通、旅遊、餐飲等相關產業的發展；同時大型的商業地產項目也被認爲是地方經濟的「助推器」，產生可觀的經濟效益，從多方面帶動和促進城市品質升級。

福州的建築品質必須與國際接軌，這是建築觀，更是進化觀，2003年的復活節，華辰商業地產「君臨芭莎」對接CEPA合作，旋即引來了大批香港客商前來投資，而該項目也因邀請香港影星邋來倫作爲項目代言人，首開福建房地產界邀請港星代言之先河，2008年的扛鼎之作「君臨·盛世茶亭」讓華辰有了閩江「CLD」首席運營商，面對重金打造的CLD+ CBD複合體，在規劃藍圖中人們不難發現其將中央商業區和中央生活區的城市基因重新組合，通過資源的組合與調配，產生的國際大都會體系內核。

CLD項目中前沿時尚元素正在華辰文化理念中毫無保留地解讀與釋放着。「君臨·盛世茶亭」正以自身的獨特品質，巧妙的將國際文化交流進行複製、升級，融合於人居品質中，茶亭水街傳承千年古街文化，融合「一軸三核」的設計理念，創造性地推出了福州「秦淮河」，就在今年6月28日，僅華體項目開闢樓、華體樓的開盤一舉成交40餘套，一、二層幾乎被搶購一空。可以預見，該茶亭項目在促進本區的經濟效益的同時，更將爲福州整體經濟發展發揮不可替代的作用。在盛世茶亭片區，已經有衆多國際大公司在這裡聚集，星級酒店在這裡落戶，數十家金融機構在這裡「扎堆」，國際代理在這裡設點，五大亮點日漸呈現；規劃布局的前瞻性；商業具規模；其次高端服務業群不斷進駐；文化設施不斷完善；時尚業在此聚頭。

短短八年時間，魏傳瑞挾十餘個項目，千餘畝土地的輝煌成績與超凡實力，使華辰「君臨」系品牌老百姓耳熟能詳，從籍籍無名到聲震福州甚至海外。

攜手跨國品牌 鑄百年企業

2004年華辰地產作爲美國21世紀不動產的第14個區域分部，正式成爲21世紀不動產的特許加盟商。在魏傳瑞看來，與世界500強的美國21世紀不動產合作，除了要借助它與國際接軌提升整個華辰地產的知名度、進而出國門走向世界外，最主要的是，可以借助其管理和運營的模式來加強華辰企業文化和企業建設。自從21世紀引進來以後，華辰地產的國際建設在福建省的地產業界已經提升到了不同凡響的高度。」華辰借力國際團隊合作模式所發揮的重要作用也被當地政府部門認可，省市領導會多

次到參觀考察。「零售商和運營商的區別就在於運營商是從戰略宏觀的角度實施經營的，所以強強合作必將在戰略宏觀面提升一個城市的價值，爲福建提供一個有益於轉向世界的窗口。」魏傳瑞對華辰品牌在城市經營中所擔負的責任顯得信心十足。

房地產業的蓬勃發展，與中國的城市化進程是分不開的。「三點布局、一線展開、組團發展」的現代城市框架的發展戰略，使閩江兩岸的輪廓一目了然。衆多實力雄厚的地產企業在福州的地產業發展，首先是在大「海峽西岸」的整體框架下的戰略選擇。從福州「君臨·盛世茶亭」、「君臨·香格里拉」到南「君逸左岸」項目，華辰正積極向全國拓展市場，將「君臨」品牌推向全國，魏傳瑞坦言，華辰將繼續以「根植福建，面向全國」的企業發展戰略，進行高速、穩健的企業拓展。

產品大規模的複製，是工業革命帶來的顯著特徵。尋求全國發展的大型房地產企業，同樣遵循這條資金定律，通過專業的研究機構進行產品的研究與複製。產品的研究不同於簡單的項目開發，如華辰的產品大致分爲君臨天華、君臨芭莎、君臨閩江、盛世茶亭等幾個系列，不同的產品系列適合不同的城市區位，不同的消費群體，有着不同的產品功能。比照該模式，華辰全國發展戰略得以成功。

老總印象：一天16小時的「工作狂」

魏傳瑞的目標非常明確：做政府城市規劃經營的追隨者，爲城市建設做貢獻，讓企業在市場的風雲浪濤中成長壯大。「您一天有多少的時間花費在工作上？」面對記者的提問，魏總說道「16小時以上。」也就是說除了吃飯、睡覺，他一天的時間基本上就放在工作上。作爲華辰決策領導層，其實很多事情用不着親臨履行。可是，公司的事情他卻做得面面俱到，就連公司招聘了一名員工，他都要開設一場「總裁錄談話錄」。與新員工進行交流，爲新員工介紹企業文化，同時他也要求員工要有企業責任心和社會責任感。孫子曰：「上下同欲者勝」。魏總認爲當領導者同員工目標一致，溝通暢通時，必然產生企業的凝聚力、感召力，及員工的歸屬感、認同感，最終實現「留人又留心」。魏傳瑞每天基本上是在忙碌中度過的，但一有閒的時候也喜歡「躲進小樓成一統」地進行閉門式思考，對一段時間內的工作進行冷靜地回顧和思考，從而站在一個更高的角度去看待企業的發展。有空閒時魏傳瑞每個月還要參加一些商業精英論壇，與同行交流一些商業之道。他覺得參加這些論壇是最快獲得別人經驗與信息的一種快捷，也是他這幾年算得上是比較休閒的一種生活方式。

作爲一名企業家，作爲一名房地產商，他感覺生活中沒有太多的輕鬆，唯一的充實感便是工作，忙忙碌碌地活在工作之中就是他讓旁人想不到的生活紀實。「在我們的地產項目開發過程中，不僅僅是要爲自己創造利潤，而且更應當想到爲這座城市創造價值，問題是我們怎麼做。如果我們做的地產項目只滿足城市十年、二十年的需求，那麼我們就等於毀壞了城市價值。一件很好的產品，不僅僅要讓現在的消費者得到滿足，關鍵的是適應社會的長期發展。如果我們的城市按照這樣的方式去調整，城市的價值就顯現出來了。」魏傳瑞如是說。

「地產企業必須先有社會的責任心、公德心，最後才能給城市、社會創造出里程碑式的產品」這是魏傳瑞常說的一句話，

「我的地產項目在開發建設過程中，不僅要爲企業創造財富，更要在時時將爲城市創造價值銘記在心。」

「仰承福澤 報效桑梓」熱衷慈善事業

2004年12月16日，聽聞福州某媒體工作人員馮國輝肝腎救子的消息，馮的偉大父愛打動了魏傳瑞，魏傳瑞當即個人捐出2萬元幫助阿輝，以解燃眉之急；2005年初，魏傳瑞先生還率領企業到永泰助學，4月2日，華辰集團代表送8000元救助款，看望了閩侯縣環衛工人馮昭興一家；10月28日，在「[風雨同舟，人間有愛] 福州市抗擊「龍王」颱風賑災文藝晚會」上，華辰集團當場捐款50萬元，繼續踐諾回報八閩鄉親的企業宗旨；2006年7月12日，華辰集團出資人民幣5000萬元成立「華辰慈善基金」，同年7月開始，「華辰愛心回報八閩月」活動啓動，客戶凡購買「君臨品牌」系列產品，華辰將直接從中撥出10000元進入慈善基金帳戶。同時，客戶將獲「愛心大使」稱號；並獲「華辰慈善基金愛心大使」紀念獎牌；9月5日，情繫寧德賑災晚會上，捐贈30萬元，幫助寧德人民抗擊「桑美」，支援災區重建家園；9月15日，「福建省慈善助學行動晚會」華辰集團捐贈500萬元慈善助學款置子女大學學費，還抽資80萬元承辦慈善晚會；11月15日，華辰集團再次出資7000萬元成立「華辰慈善基金會」。自此，華辰已累計出資1.2億元以「慈善基金」的形式向社會捐款。

「公益事業對企業家來說是一項義不容辭的社會責任，「華辰慈善基金」選會通過舉辦各種募捐活動，吸引和動員百萬市民與單位參與，通過積極倡導快樂慈善、娛樂慈善的新理念，使廣大市民在寬鬆的氛圍中參與慈善事業。希望華辰慈善基金能讓更多的人來關心的謙和心懷，華辰集團才越做越大，由一個普通的地產業一躍成爲一個跨多行業、全國布局的大型企業集團。魏傳瑞本人也得到了政府的嘉獎和社會的認可。2005年，他榮膺當年度福建經濟人物。2006年，入選「福建省優秀企業家」；6月20日，參加世界華人論壇，得到黃慶林的親切接見，隨後，他便當選爲福建省企業家聯合會副會長。同年7月28日，華辰榮膺國務院僑辦「2003—2005年度全國明星僑資企業」，爲福建僑資企業爭得了榮譽。同年8月14日，經國家建設部審批批准，華辰地產榮獲「國家房地產開發企業一級資質企業」，這標誌着華辰地產的綜合開發實力得到了里程碑式的跨越和提升，從此邁入國家級地產開發企業行列。9月27日榮獲「2005—2006年度中國房地產誠信企業」稱號。

經營理念

以「儒商」哲學理念爲根本，以「後天下而利」的經營理念，打造「君臨品牌」，探索並實現居住的最高理想。

公司檔案

華辰集團，主要以房地產開發運營爲主，集城市運營、房地產運營商爲一體。近年來集團公司成功運作「君臨東城」、「君臨閩江」、「君臨芭莎」、「君臨天華」、「君臨世世紀」、「君臨華聯」、「君臨·盛世茶亭」等大型地產項目。

現集團擁有福建華辰房地產有限公司、泉州華億房地產開發有限公司、福建華辰百貨有限公司、福州華辰特許不動產物業管理有限公司、世界500強21世紀不動產（福州）分部等衆多子公司，成爲福州首家囊括地產開發、營銷策劃、物業管理、中介、金融、商業運營爲一體的大型地產集團。



部分榮譽

- 1、2005年福建省優秀企業家、2005福建年度經濟傑出人物。
- 2、2006年7月28日，福建華辰房地產有限公司在榮膺國務院僑辦「2003—2005年度全國百家明星僑資企業」，此次評選，福建華辰房地產有限公司排名第五。
- 3、2006年9月27日榮獲「2005—2006年度中國房地產誠信企業」。
- 4、2006年11月18日華辰地產榮獲二〇〇六中國（海西）藍籌地產最具決策力品牌。
- 5、2007年11月華辰集團榮獲福州地產標桿企業獎。
- 6、2007年12月「君臨·盛世茶亭」獲得「海西最具投資價值的商業街」殊榮。
- 7、2008年5月福州華辰房地產榮獲2007年度納稅大戶稱號。
- 8、2008年5月福建華辰地產成功入圍《2008年中國地產500強企業》。
- 9、2008年5月「君臨·盛世茶亭」項目經專家評審入圍《2008年中國最具價值商舖》榮譽。

