

群升三十年 历久弥坚

叶丹琴/文



杭州群升龙房地产开发有限公司、杭州群万置业有限公司总经理 李涛

“群升”这个品牌，在金华甚至全中国来说听过的人不少。群升集团成立于1988年，坐落于中国“五金之都”——永康，最早是门业起步的，一干就是30年；之后开始转型，抓住机遇谋求发展。从创业之初十几个人的小作坊，三十年风雨兼程，群升集团如今已经成长为一家人涉足房产配套建材制造、汽摩产品制造、房产投资、金融投资等领域的大型无区域集团公司，位列中国民营企业500强、浙江民营企业30强。

那么，这究竟是一家怎样的成长型企业？它成功的秘诀是什么？从它身上我们能借鉴到什么？

门业起家：将一樘门做到极致

“熊熊炉火映汗水，走街串巷闯四方”，永康是全国闻名的“五金之都”。全市有五金机械企业1万余家，在激烈的市场竞争中，永康出产的防盗门占全国市场的70%，而这“70%”的市场份额中，有很大一部分被刻上了“群升”的标识。

群升门业无疑是国内安全门行业的翘楚之一，但可能以往人们对群升的印象是，这是一家专注于为房开公司提供安全门的公司，主要做工程门。当然，一家不懂得创新求变的企业一定会被淹没在时代的洪流当中，而对于历经了30年的艰苦奋斗创造了“永康本土企业的奇迹”的群升来说，“创新”是理所当然的。

小小的一樘门，内里却有很深的门道。一方面，除了销量全国前三、令群升引以为傲的工程门之外，群升还创新研发了各式各样的木门、精钢铸铝门、外钢内木的钢木装甲门、钢质隔热防火门等，款式琳琅满目，能够满足多样化需求。另一方面，这些年来群升投入大量人力和资金，进军智能锁领域。群升门有大量的用户基础，这对于群升来说无疑是一个很大的优势，群生门换群升锁，原装换原配，不仅能带给客户更好的产品体验，同时也带动了群升锁的销量。

除了积极研发新产品，与时俱进，群升门业深谙“质量才是硬道理”，严格把好质量关。群升从原材料开始把关，严格杜绝不良品入库，并进入生产线，以此提高群升产品的市场竞争力。

而有了高质量的产品，就可以培养出一批忠实的客户，同时能有的放矢地吸引更多同类客户。因此在竞争如此激烈的市场环境下，忠实客户的积累是非常必要的。而这，也是群升一直以来坚持不懈在做的事情。目前“群升”牌防盗安全门已销往全国各省、市、自治区，并在全国设立了13多个办事处及3000多家经销商。产品已打入日本、美国、俄罗斯、德国、意大利、西班牙等几十个国家和地区。销售量逐年递增，公司产值位居全国同行业前列，同时防盗安全门外销势头强劲。

在今年5月份的永康门博会上，群升吸引了央视CCTV、百度家居、腾讯家居等多家媒体前关注。群升方面表示，群升门窗2018年求新求变，全面启动“群升红·红中国”的宏伟战略，重金打造央视+高铁+网络全面化覆盖的品牌推广，加上工程、零售、大家居等多轮驱动，助力经销商快速提高多元化销售，占领行业市场，开启群升门窗的新篇章。

进军地产：门业与地产 两者相辅相成

“水之积也不厚，则其负大舟也无力”。三十年，群升人走过了一段用心血和汗水铺就的奋斗之路，靠着脚踏实地的实干精神，群升奠定了深厚的根基。凭借夯实的基础和奋力拼搏，披荆斩棘一路走来，如今的群升集团旗下产业已经遍地开花，产业遍布门业、车业、电梯、新能源、工贸、贸易、地产、集成吊顶……实现了多元化发展。

很多人不禁好奇，群升深耕实业三十年，又是什么时候开始进军房地产行业了呢？为支撑群升集团的持续发展，群升集团确立了清晰的发展战略规划：按照专业化发展、多元化促进的原

则，全面涉足实业投资、房产投资和金融投资三大领域，逐步形成各自领域的核心竞争力，并以此构建大群升的多元化企业群，发挥协同效应，最终实现“百年群升·百年品牌”的企业远景。

2003年，群升集团投资成立了群升地产控股有限公司，正式涉足地产。2004年第一个商业项目开始启动招商；2009年获得房地产开发国家一级资质，也是永康首家拥有一级资质的房地产开发企业；从事房地产行业10余年，先后在永康、福州、贵阳、沈阳等地成功开发了大型楼盘项目，开发面积逾百万平米……印象中的那个专注防盗门全国民营500强的群升，早在15年前已经进入地产开发领域，目前已经成长为区域性影响力地产开发企业。

而如今在房地产行业市场环境如此严峻的情形下，群升作为一个“半路出家的和尚”，又是如何念好属于自己的那本经呢？

杭州群升龙房地产开发有限公司、杭州群万置业有限公司总经理李涛表示“一方面群升地产资金雄厚，在资金方面不会存在压力；另一方面，从事地产与制造门业两者可以说相辅相成，群升在房产配套建材产业群具有绝对的实力和口碑，这也大大增强了群升在房产投资领域的独特发展优势。”

据了解，2008年与千亿央企保利地产达成合作。除此之外，还与万科、龙湖地产、华润置地、华夏幸福、绿城、阳光城、泰禾、祥生、龙光、远洋、中国铁建等中国房地产百强企业达成战略合作。而在与这些房企合作的过程中，群升也学习到了很多，这些经验将成为宝贵的财富，运用到群升地产的开发当中。

稳健发展：剑指中国房企百强

与其他开发商不同，群升地产成立之初就目标明确，进入一线省会城市进行开发，具备很高的起点，而这其实也从侧面反映出了群升地产的自信和深耕地产板块的决心。

群升地产坚持以点铺面、抢占重点区域的开发策略，以浙江、福州、沈阳、贵阳为基点向周边区域城市辐射，在2009年和2010年投资巨额，重点拓展海南国际旅游岛和南宁、长沙、武汉等二线省会城市，从而巩固并进一步扩大全国性布局的长期竞争优势。群升地产目前已成功

在福州、沈阳、贵阳等省会城市及长江三角洲地区完成布局，以城市综合体为主要开发类型，拥有大百货、大卖场、五星级酒店等六大业态，开发总建筑面积超过800万方。

15年来，群升地产开发的众多项目都取得了耀眼的成绩：“群升国际”作为45万方大型全生活功能综合体，是福州市2004年以来十大形象工程之首；“群升·沈阳新天地”50万方城市商业综合体为沈阳市20大重点项目之一；“贵阳·金阳红街”是贵阳市政府2003年重点招商引资项目；“贵阳·群升大智慧”是贵安新区第一个落地城市综合体，已建成中国—东盟教育交流周永久会址、贵州群升豪生大酒店、贵安大数据港，并投入使用……群升地产正在逐步贯彻落实提出的经营理念：打造中国一流的城市地产综合运营商。

而作为中国商业地产的先行者，群升地产看待商业地产的发展观颇具前瞻性，着眼于投资眼光的标准越级跳升，群升地产树立了商业地产投资新标准，在商业开发有着自己的秘诀。

继战略性落子省会杭州的之江、临平项目，着力打造区域重点形象工程、城市配套运营商，之后群升地产的下一步棋打算怎么走？未来的群升地产还对特色小镇和康养项目表现出浓厚的兴趣。据了解，群升地产着重在浙江周边区域，经过多方选址和考察，规划在德清县新安投资开发康养小镇：一个以乡村创新、生态人文为特色的健康养生产业生态小镇。

而在群升地产的项目规划中，届时将以田园综合体为平台，以生活社区为基础，完善各类健康养生配套功能及适老化设计，层层递进业态规划，打造一个体系完善的康养特色小镇。值得一提的是，桑蚕、耕读、渔猎等传统的江南水乡田园生活方式都将是康养小镇特有的康养生活方式之一。

一路走来，群升地产的步伐堪称稳健，专注做自己的产品，不因外部环境的改变和竞争对手的动作而打乱自己的脚步，也绝不冒进。在拓展新项目的时候，群升地产不忘布局全国、成为中国本土一流房产开发商的雄心壮志，“在徐步升董事长、徐珠锋总裁的带领下，群升地产将会按照既定的发展战略有条不紊地走下去，接下来的发展目标是‘力争成为中国房地产企业100强’。”李涛如是说。



位于杭州临平的群升·万国城
杭州看房团报名咨询电话:0579-83219168