

LJ Hooker之开疆扩土(一)

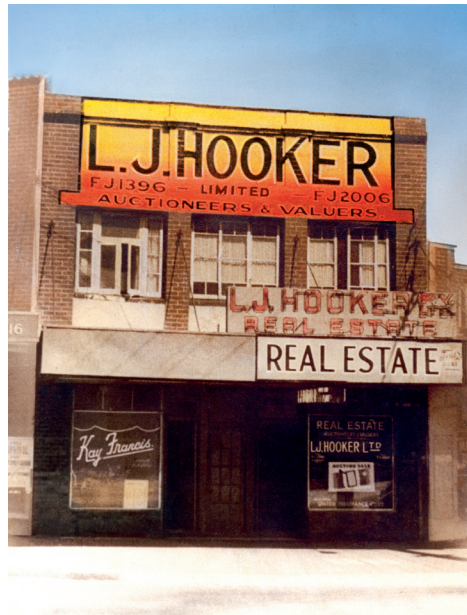
整理编辑: 沈菁菁

编者按: LJ Hooker, 20世纪澳大利亚房产界的传奇人物。由一名不闻的孤儿, 白手打拼出澳洲第一的房产帝国, 这是一段怎样波澜壮阔的个人奋斗史呢? 卧薪尝胆30载, 他默默背负的身世之谜是什么呢? 人中之人的他, 又如何演绎了一曲“执子之手, 与子偕老”的爱情绝唱呢? 论英雄, 品人生, 本系列专栏为您倾情推出LJ Hooker不为人知的故事。

(接80期)
LJ Hooker之历练成钢(二)
箬路蓝缕

1924年, Les返回悉尼, 与舅舅James Tingyou一起打理店铺生意。经过两年的资金积累, Les另立门户, 以Hooker的名义在悉尼市中心的Martin Place注册了他的第一家房产中介办事处。随后, Les与做木材贸易的老友Kenneth Smith共同投资, 创办了名为“Hooker & Smith: 建筑商、承包商及地产中介”的合伙企业。最初的商业计划是购买空地, 建筑小型住宅并立即售出成品房回笼资金。但是, 在建筑师的建议下, 他们开始承接大型建筑项目, 并且雇佣Taylor做工程监督。开张后第一份工作是以£780的价格在Kensington修建小屋, 结果损失£70。接下来在Mosman搭建两所公寓, 损失£160。在Darlinghurst地区16所公寓的项目又再次损失£300。随后, Hooker & Smith负责在Ashfield 营建六所公寓和四间车库, 但户主一直迟交工程款。在律师的建议下, Hooker & Smith被迫停止工程。在拖欠款项的情况下, 户主卖掉房产, 获利潜逃英国。常言道, 福无双至, 祸不单行。很快Les就发觉, 工程监督Taylor夸夸其谈, 从一开始就隐瞒真实的财务状况, 但由于Taylor掌握所有项目的具体资料, Les只能隐忍怒火, 暂时不采取行动。

自1928年4月起, Les停止承接新的建筑项目, 并将地产中介业务转移到位于城郊的Maroubra Juncture。



The L.J. Hooker Ltd. Office in Maroubra
1928年9月20日, Les与其他六名股东共同注册L. J. Hooker有限责任公司, 每名股东拥有等量股份, 并协议以£250的价格收购从Hooker & Smith转移来的资产。但另一方面, Hooker & Smith的经营状况已经岌岌可危, 到1928年10月不得不宣告破产。Les不仅失去了全部投资, 地产也遭扣押。这对于事业刚刚起



LJ in his office at Hooker House with the "Persistence" plaque on his desk

步的Les来讲是一个沉重的打击。然而痛定思痛, Les深刻认识到用人得宜的重要性。此外, 不轻易在自己不熟悉的领域投资, 不过份乐观估计战果, 并为不确定因素预留腾挪空间, 也是他在一战中得到几个教训。即使败走麦城, Les的表现依然可圈可点。1930年6月17日, 法院对他正式解除破产令, 尽管已经不受法律义务约束, 他仍然坚持清偿所有欠款, 即使是他的债主, 也为他的做法深深感动。可以说, Les在这一事件中, 输掉了生意, 赢了人品。

走出阴影的Les更加勤勉地经营自己的事业。在L. J. Hooker Ltd成立的最初六年里, 他是公司唯一的业务员。他每天从清晨工作到傍晚, 午休时游泳锻炼, 也会在酒吧打样前喝上一杯, 再返回办事处继续工作。这种工作习惯陪伴了他四十多载。如美国第三十届总统John Calvin Coolidge, Jr.所述: “世界上没有什么东西能够取代坚持的重要性。才华不行, 碌碌无为的才子比比皆是; 天赋不行, 毫无回报的天赋屡见不鲜; 教育不行, 饱读诗书的废物司空见惯。只有坚持和决心才是万能的利器。” Les将这段话用镜框镶嵌, 多年来始终摆在办公桌上, 激励自己不断向上。作为一个有远见的理想主义者, Les从一开始便注重品牌的力量, 特别聘请新艺术公司设计了今日家喻户晓的L. J. Hooker标志。红黄两种底色象征着澳大利亚的赤土骄阳, 也传递了Les心底的凌云壮志。

截至1930年, 27岁的Les走过了人生中最艰难的路, 同时也在挫折中形成了自己坚强的内核。业精于勤, 待人以诚, 是为厚德; 叱咤商海, 手握雄资, 是为载物。Les在青年时期积累下的丰厚的人格资本, 是他日后飞龙在天的基础, 也是Hooker帝国在其有生之年昌盛不衰的精神源泉。在以后的篇章中, 我将继续讲述LJ开疆扩土的功业和星火相传的企业精神。

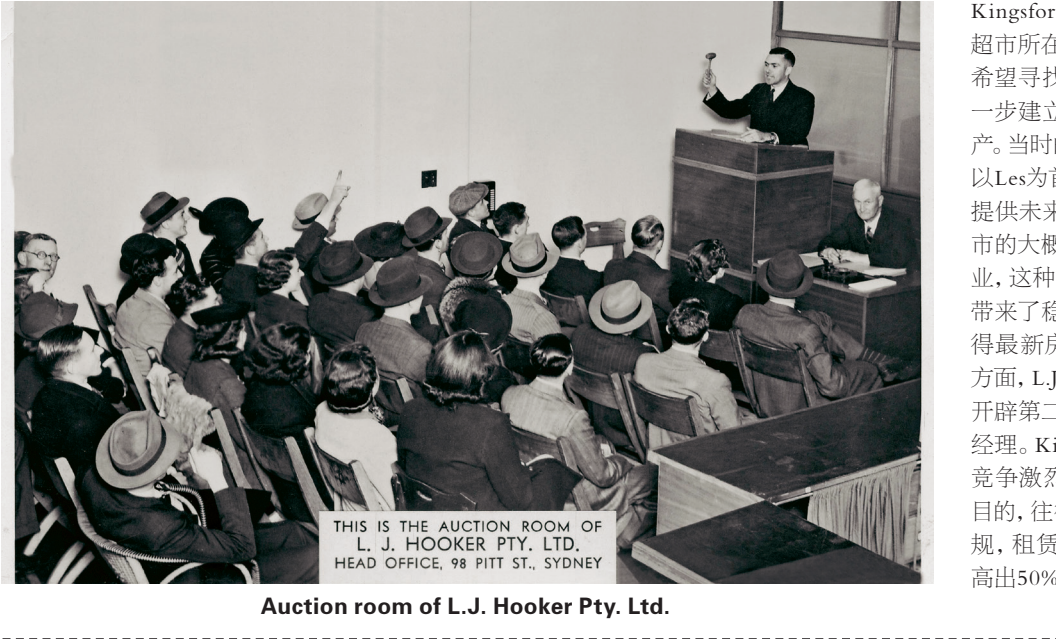
LJ Hooker 之开疆扩土 (一)
1960年5月8日, 悉尼先驱晨报刊登了有关

LJ Hooker的个人特别报道, 题为《周薪五英镑到五百万英镑的奇迹缔造者》。百万倍资本增值的背后, 是Les大胆创新, 敢为天下先的惊人魄力, 是无数次只眼独具, 审时度势的正确决策, 也是在战争中学习战争, 洞悉人性的深层智慧。天行健, 君子自强不息。本篇通过追溯Les开疆扩土的传奇历程, 着力阐发他出奇制胜的商战策略和刚健精进的生命轨迹。

话说经历了首次创业即遭破产的挫折, Les于1928年和其他几名股东共同注册了L.J. Hooker有限责任公司, 打下了东山再起的基础。作为唯一的业务员, Les从早到晚往返奔波, 每周定薪仅仅5英镑, 靠津贴维持生计。尽管办事处设于较为偏僻的Maroubra, 目光长远的Les一早便意识到公司的最终发展方向是悉尼这样的大城市。他一方面勤勉工作, 积攒下一步开拓的原始资金, 另一方面委任George Newell持续追踪大城市的房产销售, 待时而动。立足于现实而不囿于现实, 放眼未来, 以十年期规划为指导, 这是Les一生坚持的决策方针。1933年, 当澳洲从经济大萧条的余波中逐渐恢复时, Les本能地觉察到了拓展业务的时机。Maroubra资深房产销售员Nelson Henwood在这个时期加盟团队, 主打当地销售业务, 而Les则拜访于Maroubra各个房产中介机构, 大量收集租户登记簿, 提供

代理收租业务并及时发掘潜在客户。争取对Manufacturers' House的物业管理权, 是Les进军悉尼的关键一步。Manufacturers' House是大型保险公司Manufacturers' Mutual新开发的商务办公楼, 地理位置优越, 建址于12 O'Connell Street, 步行可至悉尼环形码头。Les主动接触Manufacturers' Mutual的总经理Leslie Weldon, 表示愿意成为新办公楼的唯一管理机构。虽然Les的公司资历尚浅, 但考虑到出租高档商务区的难度, Weldon决定让Les和其他几家机构竞争上岗, 用出租业绩决定代理权的最终归属。Les毅然接受挑战, 在他的反复要求下, Weldon对他提供了从King Street到悉尼环形码头所有办公楼的清单。Les随即向该地区所有租户发送邮件传单, 大举宣传新办公楼的优势。如此大张旗鼓地招揽其他办公楼的客户, 在当时是很少见的做法。虽然遭到一定非议, 但成效显著。Les很快租出90%的办公室, 总揽对12 O'Connell Street的代管权, 并在办公楼租金最低廉的地下室设立了公司总部。

立足悉尼的Les开始收购其他小型中介公司, 并改组它们分散在悉尼各区的办事处, 同时招兵买马, 扩充团队力量。截至1937年, Les已经拥有了五家连锁办事处, 核心管理团队初现雏形, 实现年销售额130万英镑, 在悉尼各家中介公司中排名第四。为了实现更长远的发展, Les在1938年买下位于市中心的中介公司H.L. Cross & Co. 并承接了它在E.S. & A. Bank Building地下办公室的长租合同。这座办公楼位于98 Pitt Street, Sydney, 将公司办事处选址于这样的黄金地段可以显著地提升公司的知名度和可信度。Les充分发挥他的人格魅力, 成功劝说新南威尔士银行经理H.C. Phillips提供数千英镑的无抵押贷款, 成功完成收购。经过初期物业修缮, L.J. Hooker Pty. Ltd.的办公总部在1939年2月正式搬迁到该址, 一扎根就是24年。新起炉灶的Les团队斗



Auction room of L.J. Hooker Pty. Ltd.

Pty. Ltd逆流而上, 以诚信为先, 独家推出双栏投资报告, 对比列出合同价和实价, 提高了市场整体透明度, 也确立了公司公正交易的美誉。当1939年新南威尔士政府出台规范租房租赁市场时, 多数房产公司都深受冲击, 但Les的公司始终屹立不倒, Les坚持原则、立足长远的眼光由此可见一斑。

从1928至1939这十来年间, Les实现了从Maroubra到悉尼的转折, 建立起由五个办事处构成的公司链, 确立了董事局人选, 并形成了自己独特的运营理念和模式。二次大战的硝烟暂时性地中断了公司的业务, 但也给了Les更多沉淀和思考的时间。当普通人在战争阴影下惶惶不安时, Les与妻小隐居乡间, 广泛涉猎英美有关市场营销、系统化管理和税务体制的专业书籍, 为寻找公司下一步的前进方向打下思想基础。企业是领导者精神的延伸。经过十载实战和摸索, Les已经积累了足够的动能实现企业发展的第一个里程碑。战后恢复正常经济秩序后, L.J. Hooker Pty. Ltd.在悉尼诸多房地产公司中, 以绝对优势占据成交量榜单第一位, 1946年更是全面刷新悉尼房地产业各项纪录, 审计后成交量高达£3,593,433。L.J. Hooker Pty. Ltd.不久在悉尼上市, 以此为标志, 正式走上了企业高速扩张的轨道。

搬入新址后, Les当即创办拍卖部, George Newell成为公司的第一拍卖师。据公司另一资深董事Jack Abeshouse回顾, L.J. Hooker Pty. Ltd.的第一次拍卖可谓场面惨淡, 尽管他沿街摇铃通知, 只有一名买家出席。为了与其他资深拍卖行竞争, Les不得不让一些雇员假冒买家来充场面。经过数年努力, L.J. Hooker Pty. Ltd.终于在拍卖业实现了领导地位。有趣的是, 由于历史渊源, 悉尼晨报总是把Richardson and Wrench放在拍卖公司首位, 经过Les的不断抗议, 报纸编辑不得不让步, 同意以拍卖会数量作为依据为各大公司排序。L.J. Hooker Pty. Ltd.自此是雄踞榜首, 数年内再无第二家可将其撼动。

有了永久性市中心基地, Les着手建立长期客户关系。早在1938年, Les就与Woolworths有过接触, 通过谈判售出位于Kingsford郊区的黄金物业作为Woolworths新超市所在地。同样处于扩张期的Woolworths希望寻找具有潜力的长期合作伙伴, 为其下一步建立全国性超市连锁网络提供合适的房产。当时的Woolworths总裁Percy Christmas与以Les为核心的管理层迅速达成共识, 对Les一方提供未来数年内Woolworths计划开设连锁超市的大概位置, 并委托Les物色具体地段和物业, 这种良性合作关系为L.J. Hooker Pty. Ltd.带来了稳定的收益, 也使Woolworths及时获得最新房产资讯, 抢占先机。另一方面, L.J. Hooker Pty. Ltd.在Kings Cross积极开辟第二战场, 并委任George Newell为地区经理。Kings Cross属于发展新区, 中介林立, 竞争激烈。投机开放商为了实现哄抬房价的目的, 往往虚报出租回报率。按照不成文的行规, 租赁合同上的租金数目通常比实纳租金高出50%。为了打赢这场攻坚战, L.J. Hooker



专栏作者简介:
专栏名称: 青青看澳洲
专栏作者: 沈菁菁
学历状况: 博士在读研究生(社会学)
所在机构: 社会科学研究院, 澳洲国立大学
教育履历: 于北京外国语大学获得本科(英语语言文学)及硕士学位(澳大利亚研究)
曾获奖项: 2007-2008年度澳中理事会竞争性项目基金, 澳洲国立大学博士奖学金
研究领域: 海外华人侨团, 华人全球移民散居, 多元文化主义, 少数族裔政治, 个人兴趣: 中西文化比较, 社会学理论及方法论, 澳大利亚社会及文化, 中澳关系
博士课题: 堪培拉和悉尼两地华人社区组织的社会政治作用
最崇拜的人: 王守仁
座右铭: 有容乃大, 无欲则刚
联系方式: 0432581724
电子邮箱: jingjing.shen@anu.edu.au

多元文化节答谢仪式



Joy Burch女士为2011年多元文化节上做出积极贡献的各界人士颁发了纪念奖状 (自左往右) 澳星集团堪培拉地区总负责人Bamboo Zhang, 澳洲多元文化部长Joy Burch, 堪培拉澳华会长Chin Wong

澳洲国家多元文化节答谢仪式于4月12日晚上6时在堪培拉多元文化中心举办。澳洲多元文化部部长 Joy Burch, 多元文化部主任 Nick. 2011多元文化节赞助商以及志愿者们到参加了此次活动。

澳洲国家多元文化节的举办已经有15年的历史, 参展的国家以及前来观看的人数也在逐年增加。而2011年的多元文化节, 仅志愿者人数已到达了120人次之多, 创历年新高。多元文化部主任 Nick 先生作为答谢晚宴的主持人首先对到场的各界人士对本次2011年多元文化节做出的贡献表示感谢, 随后Ellen Groves女士作为志愿者代表给予发言, 她坦言在此次活动中收获颇多, 自己在活动期间的很多国家的展示至今任留有深刻印象。她将自己作为一个志愿者所得到的心得体会与自己周围的朋友进行分享, 许多朋友都对这样有意义的活动表现出浓厚的兴趣, 并表示希望在2012年也有机会以志愿者的姿态参与其中。随后, 多元文化部部长 Joy Burch 女士发

和渊源历史, 与当地社区联系紧密, 同时堪培拉也是北京的姐妹城市, 举办中国文化专场更是巩固和加深了以上各种关系。如果没有中国文化的融入和影响, 堪培拉社区不会是现在如此繁荣的样子。” Nick先生在赞同Joy Burch 女士观点的同时补充道: “华人积极推动着堪培拉的经济, 在各行各业, 医生, 会计, 公共服务部门, 都有华人的杰出贡献。华人社区和中国文化是堪培拉最好最吸引人的。” 在谈到FM88 作为堪培拉唯一华人媒体在本次多元文化节的所起到的作用上, Joy Burch女士以及Nick先生都对FM88 给予一致的肯定: “ FM88 不仅支持华人社区成长和中国文化传播上起了极其重要的作用, 同时也加深了当地社区对于中国作为澳洲文化和商业伙伴双重角色的了解, 推动了堪培拉当地多元文化社区的繁荣发展。作为堪培拉唯一的华人媒体的同时积极协助和支持着华人社区一系列活动的开展, 推动了中国文化更好的传播。2011年国家多元文化节的举办, 与FM88的积极参与是分不开的。” 在采访的最后, Joy Burch 对 FM88表示了衷心的感谢, 并期待FM88在推广中国文化, 促进中国与澳洲交流上发挥更多作用。

(本报记者: 宋盈盈)

堪培拉华联社携手NRMA首都地区代表 开办2011年系列讲座

- 第二讲: 家居及财产保险

继2010年成功举办堪培拉有史以来华人社区自筹资金组织的一系列讲座(共八讲)之后, 堪培拉华联社于2月26日再次掀开了2011年系列讲座的序幕。于4月9日携手NRMA 首都地区代表开办2011年系列讲座第二讲-家居及财产保险。

在经过了一番紧张的筹备之后, 在魏博士为首的堪培拉华联社系列讲座组委会的精心安排下, 2011年4月9日NRMA 两位专家(GIGI LOW, MAJORIE)周六一大早就来到堪培拉华联社中文学校(LAKE GINNINDERRA COLLEGE, BELCONNON), 为在那里等候的华人朋友做了精彩的讲座。

讲座由魏博士主持, 由NRMA资深保险员GIGI LOW罗女士主讲。堪培拉华联社主席吴铁民博士, 执行委员会成员李正

第二讲: 家居及财产保险

堪培拉华联社2011年系列讲座 日期内容计划安排完毕

- 系列二: 家居保险-4月09日
 - 系列三: 财富积累-5月07日
 - 系列四: 工作申请-6月04日
 - 系列五: 老年护理-7月09日
 - 系列六: 癌症的预防, 诊断和治疗-8月06日
 - 系列七: 投资理财-9月03日
 - 系列八: 移民介绍-10月08日
- 更详细内容可登陆堪培拉华联社网页 www.fccci.org.au.

