所爱即所从 我炫丽的生活

——专访清源房地产研究院院长郭红兵



初识郭红兵，源于一次房地产高峰论坛，清源房地产研究院院长郭红兵在讲演PPT时神采飞扬，口若悬河，让人不禁好奇，他到底是有多热爱这份工作，才能在这个行业里不辞辛苦，日复一日的静心做学问？

口毛天润

我在工作中不停转身

“其实我的专业并不是房地产，而是水文地质研究。”郭红兵笑着对记者说。大学毕业后，郭红兵和其他同学一样，在本专业领域内找寻工作，几年后，2004年一次机缘巧合，他开始接触房地产，从此进入房地产行业，开始他的地产人生。

2004年开始，郭红兵任职于一家房产销售代理公司，主要就是负责一些地产项目营销。

郭红兵对于此前自己的营销成绩很满意，并给记者列举了好几个项目成功操盘的案例。也是因为丰富的实战经验和优秀的营销思维，2010年夏，郭红兵开始新的转身，从一名营销人员开始尝试媒体行业，任职于一家网络公司的资讯部总监。

这4年里，郭红兵因为卓越的工作能力，曾被调去苏州分公司当经营副总，2013年开始担任清源房地产研究院执行院长，2016年至今，郭红兵担任清源房地产研究院院长，他和研究院的故事由此开始。

学习让我受益匪浅

“在早期工作中，我从一般员工逐步晋升到管理岗位，工作管理中遇到了很多困难，当时就是因为这些问题去读的MBA，让我的能力有了很大的提升。”郭红兵笑着说道，但没想到MBA会对他今后的工作带来很多帮助。

郭红兵津津有味地回忆起学习的时光，“在学校学的时候感觉书本知识好晦涩，也不理解是什么意思，当时觉得和生活没关系的知识，事实上在后来却发挥了很大的作用。”工作以后，郭红兵将书本知识和实际问题结合到一起，那些难以理解的理论会变得浅显易懂。

郭红兵告诉记者，他现在还会把读MBA时候读过的书再拿出来仔细翻阅，第一遍是读理论，第二遍是和工作结合，读第三遍自己的思考和想法就出来了，“所谓书读百遍，其义自现。”

“我和很多人讲过，如果工作遇到瓶颈期的话，就尝试去读书，读书不仅仅是让你知识增长眼界开阔，更重要的是会教你用新的方式去思考，去认识自己。”郭红兵表示，读MBA要求有工作经验，是有一定道理的，学习就是为了更好的服务于工作。

我是郭老师

在很多场合都会听到有人喊郭红兵老师，不仅是因为他资深的地位，而是他真的是一名老师。“我是有教师资格证的，出去旅游景区都半价。”郭老师开玩笑的说道。

郭红兵读完MBA后开始在合肥市电大和安徽省电大担任管理学和经济学的客座教师，在教课的过程中，传授知识的同时也是对自己知识的一个巩固，管理学和经济学大部分都是理科生，要求有数学头脑。而这种数学思维在研究数据方面是很有用的，比如房地产趋势预判，房地产需求量是多少，可以在2006年到现在的数据积累中寻找规律，这就需要很大的理工科基础和数学思维。

2004年以后因为工作的原因，郭红兵不再担任电大的老师，现在却是房产界的资深老师。郭红兵现在主要上三种类型的课：一是给购房者，举办置业大讲堂，给年轻的购房者们答疑解惑；二是给开发企业的内部员工做培训，让他们了解行情，拓宽思路；三是参加开发商企业和房地产协会举办的活动，和大家分享房产市场目前的情况和对新兴政策的理解。

我是狂热的跑步爱好者

“2014年我开始接触跑步，之前一直对跑步没有太多的认知。一次偶然机会，参加了一群跑步爱好者的聚会，到最后饭桌上就变成了讨论跑步、约跑步的状态，我心想着那我也跑跑试试看，看有没有他们说的那么好。”

不跑没关系，一跑就停不下来了。郭红兵仔细解释跑步的好处，他说很多人跑步是单纯去进行一个运动的项目，所以体会不到跑步的快乐。跑步对于他来说，是精神振奋的唤醒源，是释放压力的疏解口，也是家庭幸福的凝聚胶。

郭红兵几乎每天都会跑步，不论是刮风下雨还是出差在外，跑步已经成为他生活中不可或缺的一部分。房产市场千变万化，这对在研究院工作的郭红兵来说压力颇大，但跑步可以让人全身心放松，缓解焦虑。

郭红兵还通过跑步体重减轻了二十斤多，各项身体指标也都正常。运动使人健康，生命在于运动。不仅如此，因为自己爱好跑步，也带动夫人和儿子一起跑步，全家三口经常会一起跑步，参加各种马拉松比赛，认识来自五湖四海同样热爱跑步的人，这样一种积极向上的生活状态，何乐而不为呢。说到此，郭红兵的幸福之情溢于言表。

研究院有四大主要工作

安徽省清源房地产研究院是在省住建厅的主管与指导下，在安徽省房地产业协会的领导下，按照“自筹资金、自愿举办、非盈利性”的原则，实行理事会民主领导与决策的独立研究机构。郭红兵表示，研究院发展至今，主要有四大项工作，一是密切关注安徽省房地产市场的变化情况，为政府提供决策支持；二是给地方政府提供房地产市场的检测，比如给安庆、六安做的检测报告分析就非常成功；三是受不同开发企业的委托，做专项研究，比如土地价值和区域版块分析；四是组织专业性较强的活动，希望在这些主题较为明确的活动中，企业能找到自己的创新点，继而稳定可持续发展。

清源房地产研究院目前拥有着固定的专家团体，平时恪尽职守自己的岗位，研究院有项目和活动时候就会过来，不同专家给予不同的意见。研究院还有四个数据分析师，主要工作为数据的收集和整理，专家团队则会根据这些数据报告得出结论，进行成果发布。“我们是松散着并紧密着。”郭红兵说道。

合肥的商业需要思考

记者表示来访的路上见到了很多的商业综合体，对于是否需要这么多综合体表示疑惑。郭红兵认为，合肥的商业综合体过量是一个问题，同质化也是一个问题，合肥综合体面临的最大的问题是一个模式，基本上都是一个大盒子类型的房屋加室内或者室外餐饮街区，整体运转靠大型超市或是百货来支撑，商业体的分类仅仅靠销售品牌的档次来划分，特色都不明显。

“其实商业体多不是坏事，随着生活水平的提高，人们对于商业的需求量也随之增加。”郭红兵说道，“但是目前合肥市民最需要的是体验式消费，合肥的综合体在营造氛围方面没有太多的创意，如果说一个综合体是全龄段都可以消费的，那么也是全龄段不会首选的。”

郭红兵建议，商业综合体应该准确定位自己，再准确定位主体客群，就像南京的水游城，就是以年轻人为主，特色很明显，效果也很好。还比如香港半山的酒吧街，自动扶梯的两边全都是各类形态的小酒馆，体量不一定要多大，但特色一定要明显。因为特色创意和氛围才是吸引人气的最终法宝。

大家眼中的郭红兵

记者采访了办公室的一位数据师小杨，在小杨眼里，郭红兵是一位知识渊博、专业性强的老师，为人随和，对下属也比较关照，也是一位热爱生活的人。“偷偷的告诉你，郭老师家里有一个小型健身房，他可喜欢运动了呢。”小杨笑着说道。

一位资深媒体人则这样评价，“郭红兵老师是一位将生活和工作处理很平衡的人，平时浏览他的朋友圈，最羡慕的是他和他的家人有着共同的兴趣爱好，在现代嘈杂的工作节奏中能够发现生活的乐趣，这是很难得的。”