

02

崭露头角

创业伊始，徐善贤决定采用“出其不意”的策略杀入宁波房地产市场。但想要获得大工程，需先练好“内功”。

因此，他开始向工人们学习，从“基本功”开始，了解建房上的每一个环节。“房子是要住人的，可马虎不得。”搬水泥、砌墙，在这样艰辛的环境锤炼了徐善贤的意志，他没有向困难低头，而是以生活为师，一面潜心学习建筑知识，一面寻找机会。

“挨家挨户的找工程，宁波的高楼大厦、小区几乎被我跑了一遍。”烈日当空，跑了多少路，流了多少汗，其中的辛苦只有他自己知道。

凭借聪明才智和一般人少有的勤奋，他终于得到了一个机会，负责承建灵桥广场。

“这是当时来说相对比较大型的工程项目，可公司上下只有不到十几个员工，每个人都身兼数职，我自己一个人更是担任起董事长、总经理、策划师、会计、出纳、销售等全部职务。”徐善贤回忆道，三江口是宁波的市中心，要建的灵桥广场大厦位于灵桥西侧，药行街东头。

大厦建成后如何吸引商家入驻呢？徐善贤在设计、质量、创新及实用性等方面下足了功夫外，他将大厦定性为市中心的商业大楼，以低价位吸引商家。

1996年底，这座营业面积达三万八千平方米、共七层的大厦开业。主要经营品种有鞋类、百货、服装、布料、羊毛衫、灯具、餐饮等，其中一楼到三楼为日用品市场，5层以上为写字楼。

“每天进出的人数达到近四万人，三千多家店铺，生意只能说好的‘一塌糊涂’。”他告诉记者，尽管租金便宜，但好在入驻的商铺多，一时间所有的宁波人都来灵桥广场购物。

至此，金碧公司的策划能力和推广能力开始显山露水，名不见经传的徐善贤在宁波地产界崭露头角，为同行所关注。

03

危中寻机

彼时，成为宁波新星的金碧房产，开始想要与国际范儿、高端化等房企公司抗衡。

徐善贤开始扩大自己的事业版图。然而，自认为实力一流的金碧并没有获得新用户的青睐。盲目扩张的副作用也很快出现，金碧的资金链出现了困难，祸不单行的是，亚洲金融风暴一下把房地产推向了“深渊”。

企业倒闭，银行坏账飙升，失业率上升……一系列的问题同样出现在徐善贤的身上。“再困难也不能拖欠员工的工资。”为了保住公司、保住员工的生计，他到处借钱。“亲戚朋友都被我借遍了，最后大家都不敢借给我，不得已，我只好去借了高利贷。”

“利息是2成，放到现在来看，也是高得吓人。但没办法，谁让我是公司的负责人。”这段痛苦的经历让他至今都记忆犹新，当然那时不断有人上门讨债，员工都很怕，面对一些面相狰狞的债权人，徐善贤对外发话：“只要我还有一口气，公司还在运作，钱一分都不会少还你们。”

为了尽快归还债务，徐善贤一心“求稳”，哪怕只有一点点盈利的工程，他都愿意去接。俗话说，“机会总是光顾有准备的人”，但这话只说了一半，幸运还总眷恋那些能坚持到底的人，还有那些敢于堵上自己一切的人。

凭借坚韧的品格，2002年，徐善贤一举还清了所有的债务。

04

回报家乡

2002年，为了孩子上学问题，徐善贤卖掉了公司股份，去了新西兰，开始了一段旅居海外的经历。

海外的生活，徐善贤也没有闲着，在新西兰、加拿大经商，还去了南美开发矿产资源，但长年海外生活让他无时无刻都在牵挂祖国。2017年，他带着海外资产回到老家宁海，并做出了一项惊人的举动，要在宁海建设一座新的温泉酒店。

“这些年，我走过世界上很多地方，但宁海的山、水、空气，无疑是我心中最好的，无可替代。同样地，当我有一个项目要做，毫不犹豫选择了宁海，在故土扎一个根，留下一份记忆！”徐善贤说。

凭借着多年的房地产开发经验和各地的旅行及居住体验，徐善贤创办了宁海燕山温泉文化旅游开发有限公司，在宁海深甽打造燕山君澜温泉度假酒店，打造一个集休养、娱乐、旅游休闲于一体的度假村。

宁海山清水秀，人杰地灵，是浙东旅游资源之翘楚。在徐善贤看来：依托深甽镇原有的天然温泉，开发温泉度假村是一个很不错的选择。他表示，随着经济的发展和社会的进步，人们对生活品质的追求越来越高，老少皆宜的温泉度假村会成为大部分人业余休闲的一种选择。

他要把这个项目建设成华东最著名的温泉疗养胜地，提供价格平民、品质高端的温泉旅游产品，全方位提升宁海森林温泉省级旅游度假区的整体形象，打响“宁海静是美”的森林温泉最强品牌；同时，依托项目为宁海经济、地方税收作出贡献，为当地老百姓带来增收致富的机会，提高农特产品销量，提升经济水平。

“酒店、VIP养生楼等主体工程正在紧张建设之中，由于受疫情影响，工程进度有所拖延，预计明年开园。”徐善贤表示，故土难离，即使走得再远，根还是在这里。这次回来，邂逅了许多朋友，大家都在为家乡宁海的社会经济发展出谋划策、奔波忙碌，“这也是我们游子对故乡最真切的情谊。”