

B.

拓展产业链平台 成立全经联宁波地产俱乐部

随着均胜集团回归主业，缪百年也毅然告别了房地产行业的职业经理人生涯。

2015年，缪百年与一些志同道合朋友们一起发起成立了全经联宁波地产俱乐部，一开始，俱乐部只有区区两百号人，但凭着他在房地产业内超好的从业口碑和全经联智库的影响力，现在，俱乐部已发展为2000多人的规模，成为宁波规模最大最有影响力的地产智库及相关产业链平台。

在缪百年带领下，全经联宁波地产俱乐部在宁波可谓风生水起，每年都要举办好几次大型地产活动，每场参与人数达到200-500人以上，小型活动几乎周周都有举办。俱乐部不但致力于促成房企之间、房企与相关产业链企业之间合作，更担起了充当政府和房地产商之间桥梁的作用，得到了业内和政府的广泛支持与认可。

俱乐部也是一个“智库”服务机构，缪百年主导创办了咨询、投资、培训三大板块的“平台公司”，提供多种多样的创新服务，帮助宁波房企优化开发布局，规避风险。

在俱乐部的“学习、交流、商机、服务”四大功能中，“服务和商机”的作用正在强化。“我们要为企业切切实实地做服务。”缪百年告诉记者，今年要加大俱乐部活动深度，拓宽服务边界，加强服务内容。他说，平台是树，各项服务就是树枝，平台打造好，枝蔓自然就会养分充足，枝繁叶茂。

“一手抓平台，一手抓整合服务”，一个地产俱乐部，但它却不止步于房地产，它的触角已伸向了地产+多个方面，如教育、艺术、金融等相关领域，不断实现跨越式的升级融合发展，吸引服务更多的成员。

C.

学以致用 不断更新知识运用到实践中

和缪百年聊天，他说得较多的一个词就是学习。他说，人的知识要不断更新，与领先的团队合作本身就是一种学习，尽管成本会高一些，但产生的价值不一样。一个人要长年专注某个领域，钻进去才会出成绩。在1950地产茶馆，他经常接待各行各业的朋友，在这个信息交流的平台和人脉圈里，缪百年把每一次交流都当作一次思想碰撞，从中学到、悟到不少东西。

2005年，经好友介绍，缪百年了解到宁波大学有一个和澳大利亚堪培拉大学合作的中澳MBA项目，他果断参加，认真研读，获得了工商管理硕士学位。他感觉MBA的知识囊括了管理学、营销学、经济学、会计学等多方面多层次的内容，对个人管理技能等的提升大有裨益。他好学不倦，又学以致用，将学到的知识充分地运用到地产实践中去。

D.

创新和品质并重 做强智库平台

作为房地产界久经沙场的老将，缪百年对楼市如数家珍且有着自己的见解。他说，宁波的房地产业前面发展阶段有几个关键时间点：

一是1998年国家取消福利分房后，走上了市场化购房之路；

二是2005年，万科、中海、金地、万达等外来开发商进入宁波，加剧竞争的同时，也带来了新的理念，如现场样板区样板房的设计就是外来开发商带来的。

三是2008年全球金融危机影响，宁波房价下滑，回调比较厉害。

“宁波的房地产行业的发展一直相对还算平稳，相比全国多个城市，宁波的房价涨幅并不太大。”缪百年认为，宁波民营经济发达，个人能支配现金比较充沛，加之宁波房价在长三角地区并不算高，买房子保值增值预期更加强烈，所以很多人将买房作为主要投资手段。此外，作为制造业大市宁波，除了拥有成熟产业基础，近两年在新兴产业上也呈现不少亮点，经济发展活力旺盛，使不少外来流动人口很看好这座城市的未来。

在被问及什么样的楼盘是市民喜欢的时候，缪百年表示：“产品和品质都很重要，一是产品要有创新定位要有不同，二是品质要有保障，这样才能深受购房者的喜爱和追捧。”

这正和他做全经联宁波地产创新俱乐部的理念相一致，要创新，要坚守品质。“从寻找目标、路径、资源，到探索房地产的创新思想模式，再到融合发展，一点一点逐步发展壮大这个智库。”缪百年说，未来将紧紧抓住宁波经济发展的政策机遇，进一步做强智库平台，做好服务，履行应有的社会责任。

