

中国第一部地产情感励志职场小说

魏蓝◎著

地产浮华背后

上海滩地产风云

THE STORY OF
SHANGHAI
REAL ESTATE



魏蓝◎著

地产浮华背后

上海滩地产风云

图书在版编目 (CIP) 数据

地产浮华背后：上海滩地产风云 / 魏蓝著. —北京：新世界出版社，2010.9

ISBN 978 - 7 - 5104 - 1200 - 4

I. ①地… II. ①魏… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 166923 号

地产浮华背后——上海滩地产风云

作 者：魏 蓝

责任编辑：黄 倩 王 莹

责任印制：李一鸣 黄厚清

装帧设计：杰 坤 芊 敏

出版发行：新世界出版社

社 址：北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室：(010) 68995424 (010) 68326679 (传真)

发 行 部：(010) 68995968 (010) 68998733 (传真)

http: //www.nwp.cn

http: //www.newworld-press.com

版权部电子信箱：frank@nwp.com.cn

版 权 部：+86 (10) 68996306

印 刷：保定市新华印刷厂

经 销：新华书店

开 本：710 × 1000 1/16

字 数：246 千字 印张：16.5

版 次：2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5104-1200-4

定 价：26.80 元

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换

序言一

魏蓝是一家大型房地产企业的在职员工,工作很忙,最近几年却利用业余时间创作了近百万字的文学作品,有两部小说已在网络媒体上连载,并受到青年网友们的追捧。

魏蓝的创作效率是惊人的,有时日产量高达两万字,为一般人所难以想象。她的作品主题鲜明,叙事生动,犹擅心灵的触摸。显然,她对文学的理解是“文学即人学”,而人学,从来都离不开一个“情”字。

《地产浮华背后——上海滩地产风云》是她的地产系列小说中的一部。小说讲叙了一位知识青年创业上海,为寻找梦想,在房地产行业顽强奋斗的故事。故事对房地产企业从开发到销售进行了全景式的叙述,将其间的人与人、人与事、事与事之间的关联及相互的影响或串或并,织成一幅幅生动的画面。

小说的主人公张裴军是一个个性张扬、内心充满骚动的热血青年。时代、机遇,以及永不放弃的追求,成就了他的事业,成就了他的爱情,也成就了他的梦想……小说故事跌宕起伏,事业在旋涡中砥砺,爱情在沉浮中激荡,无论情场,还是职场,都交织着灵与肉的搏杀。人际的复杂、人性的多元及人格的流变在这里得到了充分的展示。上海地产的发展轨迹、地产人的酸甜苦辣也在这里留下真实的印记。

作为一个媒体工作者,我从1991年起开始报道房地产行业。回顾过去,我在很多文章中都批评这个行业中的不少富豪“贪天之功,坐地生财却无敬畏之心”,但是客观地说,房地产对于中国经济的增长和人的生活品质的改善起着巨大的作用。美国人在评价他们的汽车文明时说:“汽车发明以前,60%的美国人住在农场或不到2500人的小村庄里,而当1908年福特公司发明的便宜的T型车(当时售价850美元)跑起来的时候,马匹的消失仿佛是瞬间的事。T型车一共生产了1500多万辆,彻底改变了美国的居住形态、工作方式、购物和交通。”我觉得房地产对中国的影响远大于汽车对

中国的影响。“居住改变中国”，这是表层的图景；“梦想改变居住”，这是真正的动力。因为每个人有改变和改善自己居住条件的梦想，我们的空间才不再像几十年前那样沉静，色彩才不再单调，而是和生命一样具备了差异的性格。

我好久不读小说了，也不是文学圈子的人，本来没有资格给一部小说作序。之所以还要提起笔，一是我从书中看到了当代青年创业者的新形象，二是勾起了我对房地产的复杂感情。我谨希望，读完这本书，读者的心灵能够更丰富更自由，对房地产行业也更多一些了解。

把家住好，让心安好！

是为序！

第一财经传媒有限公司总经理 秦朔

序言二

几十年来我一直致力于中美友好促进活动,与中国的政府官员、企业老板、各界人士有广泛的接触与交流,近几年与中国的青年才俊接触较多。魏蓝是我在上海结识的一位优秀的充满活力的知识女性。她在工作中巾帼不让须眉,曾获得所在大型地产企业的最高奖项,堪称敬业的楷模。更为可贵的是,她把对工作的这种热爱延续到生活中去,在工作之余创作了近百万字以房地产行业为题材的文学作品。

新浪网、搜房网、豪宅网分别推出她的作品,《中国文化报》《财富人物》《移居上海》等媒体都对她的作品给予了专题报道,作品推出后在青年中反响很大。近日,她的新作《地产浮华背后——上海滩地产风云》正式出版,这是第一部以房地产行业为题材的长篇小说,这部小说不同于网络时代的泛文学作品,它是近乎纪实的体验类作品,情真真、意切切是它的最大特色。从她的这部作品中,我看到了中国青年对传统文化的继承与反叛,看到了在信息时代中国青年思想观念的巨大变化,看到了中国青年寻梦的激情与奋斗的精神,我有理由相信这些青年是建设现在、成就未来的栋梁之才!

作为中美友好促进会的创会会长,作为一名老华侨,我十分欣慰地看到中国青年已成为全世界最优秀的青年群体。我将带着魏蓝的这本新书向美国青年传播中国创业青年的学习态度、工作干劲以及奋斗的精神。

不会写序,从不写序,今破此例,只是出于一份对于祖国青年生存态度的感动!

是为序!

中美友好促进会会长 张政权

Cont ents

序言一 001

序言二 003

引子：英雄寻梦 001

第一章 002

1. 没钱在上海混，难！/002
 2. 最难的是没有人脉/004
 3. 面试之要诀：自信/006
 4. 沙场暗箭如流/007
 5. 初入职场，有你看不懂的规则/009
 6. 职场是看不见刀枪的战场/012
 7. 疯狂的工作状态/015
 8. 在职场上混，没有手段行吗？/017
 9. 员工没有好坏，能做事的就是好/023
- 职场点睛/026

第二章 027

1. 意外得手足无措/027
 2. 要成功靠自己还是靠关系？/029
 3. 生意场上没有亲朋好友/031
 4. 出力并不讨好/034
 5. 失意走南昌/038
 6. 上面沟通环节打好，下面才能环环通/041
 7. 她扭动的身体就像是一条蛇/043
 8. 心突突地跳/045
 9. 魔鬼与撒旦的游戏/049
 10. 跳槽是硬道理/052
 11. 女人的两种：纯情和激情/054
- 职场点睛/056

第三章 057

1. 新官上任/057
 2. 不仅是一个产品，更是一个作品/059
 3. 大盘要造势，就要从长计议/061
 4. 了解竞争对手，才能跟得上形势/063
 5. 品牌导入实验/064
 6. 品牌导语/067
 7. 团队创造力量/069
 8. 你有你的爱情，我有我的家庭/071
 9. 荣升项目经理/074
 10. 避免因人而异的组织行为/076
 11. 浓浓的亲情/079
 11. 第一次登门拜访/080
- 职场点睛/081

第四章 082

1. 偶遇机缘/082
 2. 荣耀是体面，也是种负累/086
 3. 创业之初的考察/088
 4. 催婚/090
 5. 一个陌生的电话/093
 6. 大刀阔斧筹建公司/095
 7. 辞职/096
 8. 知性美女加入团队/098
 9. 新项目盛装开盘/100
 10. 炒作功不可没/101
 11. 主打“精装修”/103
 12. 不能释怀的秘密/104
- 职场点睛/106

第五章 107

1. 在童话与神话间迷失/107
 2. 情定香格里拉/109
 3. 最难侍候的人/112
 4. 骑虎难下/114
 5. 旧爱新欢/117
 6. 婚礼，有人欢喜有人愁/118
 7. 蜜月遇贵人/120
 8. 满脑子只有一件事：上市/122
- 职场点睛/123

第六章 124

1. 婆媳战争，睁一只眼，闭一只眼/124
 2. 分身无术，长吁短叹/127
 3. 身陷泥潭/129
 4. 后院起火/131
 5. 家庭纷争箭在弦上/132
 6. 这哪像个家？/136
 7. 距离不断拉大/138
 8. 家庭大战愈演愈烈/139
 9. 成了一头疯狮子/144
 10. 生活就是在两难中平衡/146
 11. 离幸福很远/147
- 职场点睛/149

第七章 150

1. 亚菲，回家吧/150
 2. 脑子里只有两个字：报复/151
 3. 裂痕犹在/154
 4. 商场得意，情场失意/156
 5. 危机与报复/158
 6. 借款，还是要股份？/161
 7. 情急中道自残杀/164
 8. 怒火中烧，不可理喻/166
 9. 幸福家庭顷刻间瓦解/170
 10. 步步为营，两败俱伤/173
 11. 热锅上的蚂蚁/177
- 职场点睛/179

第八章 180

1. 股份属于我，我们离婚！/180
 2. 卖了股权等于失去一切/182
 3. 得到与失去之间/183
 4. 为情所困，离开伤心地/186
 5. 资金链断了，那才是最可怕的/188
 6. 强颜欢笑的婚礼/191
 7. 男人一个比一个丑陋/192
 8. 极乐世界/194
 9. 尘缘已尽情犹在/196
 10. 人生难得几回醉/198
 11. 有如春天的阳光/200
 12. 梦醒时分，重振旗鼓/202
 13. 为了竞拍，在所不惜/203
 14. 天远置业成功上市/206
- 职场点睛/207

第九章 208

1. 进军酒店、写字楼市场/208
 2. 角色巨变/210
 3. 寻找自己的坐标/213
 4. 地产界的明星/214
 5. 亚菲大酒店/216
 6. 最具发展潜力大奖/217
 7. 开发商并不是暴利制造者/219
 8. 当名人的压力/221
 9. 最美好的回忆/222
 10. 新的机遇悄然而至/223
 11. 上市是为了规模化的扩张/225
 12. 你最爱的就是你自己!/226
 13. 色迷迷的眼睛/227
 14. 身在职场,学会保护自己/229
 15. 地产博鳌论坛/231
- 职场点睛/232

第十章 233

1. 荣归故里,捐赠母校/233
 2. 新的 LOGO,新的企业形象/236
 3. 谁拥有了资产,谁就是王/237
 4. 解铃还须系铃人/239
 5. 圣诞节的约定/240
 6. 在成就面前,常怀感恩之心/243
 7. 归心似箭/244
 8. 灵魂被拖走/245
 9. 不安分的音符/247
 10. 诱惑的棋子/249
 11. 求婚/250
 12. 就是要敲诈/250
 13. 仙人岛里的神仙眷侣/252
- 职场点睛/254

引子：英雄寻梦

2008年9月份,天远置业正式在香港证券交易所挂牌上市了,由于地产企业上市不多,证券市场开始转暖,张裴军一上市便获得了很高的溢价,公司资产一下子暴涨到了五百亿的份额。从一家小企业做到现在的份额,张裴军深感意外。此时,他才发觉原来资本市场的魔方竟有这样大,远远超越了他的梦想。

2009年,天远的股票获得了三倍以上的增长,张裴军建造了海创大厦,并成功在三亚亚龙湾购置大型商业用地,建造他梦中的城堡。

谁也没有料到,曾经一个闯荡上海滩的无名小卒,在短短几年的时间里,成为了一家上市地产公司的老总。从怀抱梦想到真正实现梦想只不过是短短几年。张裴军才发觉原来时势造英雄有些时候不需要背景,有些时候仅仅是一个契机就可以引发梦想成为现实,最关键的是你能抓住机遇。

张裴军站在黄浦江边,思绪涌动,当他把爱投向这座城市时,当他从职场刚刚起步的时候,他在延续着人生传奇可以通过一个平台不断放大的奇迹。

如今,他已经是百亿身价,背负着更多的使命与责任。

在梦想边上,在情感的道路上,他的路还在延伸……

第一章

张裴军是一个从外地到上海闯天下的男孩子，从一所普通大学毕业至上海滩，没有亲人，也没有朋友，靠自己的努力，终于在地产界找到第一份工作。这份工作对他来说，并没有特别的意义，但是对他将来的发展起到了一个至关重要的作用。在他的努力下，从不喜欢地产到热衷地产，张裴军终于在地产界获得了自己应有的一个席位。

1. 没钱在上海混，难！

上海火车站，车水马龙，人声鼎沸，小摊小贩挤在街头热闹叫卖。张裴军踏上这块喧嚣的土地，显得很茫然，他抬头看了看四周，没有熟悉的建筑，没有熟悉的亲人，所有的一切就像是一张刚入眼帘的画，华美而迷离。

他拎着手中的行李，买了一碗面。火车站头的面一碗要六块钱，和学校比，确实贵了很多，但也是最便宜的了。他坐下来埋头吃了起来，那一根根面条仿佛带着一丝丝希望，一点点填饱了他刚才一阵茫然的心悸。上海就要开启他新的征程，未来在哪个方向，一切都是未知。

“大姐，我问你，这哪里有便宜的旅馆住？”张裴军问了问小摊边上的一个阿姨。

“这附近都有，你自己找找看吧！”阿姨瞟了他一眼，透着不耐烦。

“哦，也不知道哪家好？”张裴军有些胆怯。

“哪有好不好的，好要看价格了！”阿姨一嘴上海口音，不屑的样子。

张裴军提起行李，硬着头皮走进了一家“新知青旅馆”，一问价钱，一百八十元，超了预算。他又转了几个，价格都差不多，只有前面第一家显得干净一些。

他手中只有三千元，来上海打拼天下，这点钱哪够啊。一想到大上海的物价，张裴军一脸沮丧。

在旅馆雪白的墙上，挂着一幅画，没有太多的艺术成分的一幅画，他呆

呆地看着，心里想着明天的故事将如何开始？是找房租，还是找工作？旅馆一天的费用是一百八十元，这样下去三千元很快就没有了。若找不到工作，那结果是很可怕的。

倒在床上，张裴军辗转反侧，他恍惚看到了蓝色的大海，海水清澈透明，有一点点清甜沁入内心，让人感觉是那么的甜蜜而舒适。蓝蓝的海延伸至地面的时候，有一幢高楼耸起，那座楼金碧辉煌，像是一种生命的感召。张裴军试着去摸了摸，却什么也没有，难道这就是海市蜃楼？张裴军一下子失落了，他多么渴望自己拥有一个家，一个不大，却又是温暖的家……

一大早，张裴军来到了附近的租房中介公司，玻璃门上贴满了各种各样花花绿绿的租房信息，有五百的，有一千的，也有四五千的。张裴军敲开了中介公司的大门，里面坐了一位大嫂。

“阿姨，有房子租吗？”他怯怯地问道。

“你要租哪里的房子？”阿姨白了他一眼，一副拒人于千里之外的样子。

“我想住在这附近，六百元左右的有吗？”张裴军觉得六百元对他来说都是一种压力。

“六百元的没有，最便宜的八百元，是一个顶层阁楼，没有卫生间、厨房，就一室，房东今天才挂，这样的房子很好租，你要不要？不要很快有人要了。刚才接了一个电话就要过来看房的。”

“哦，那能不能看一下房？”张裴军急道。

“要看也行，要预付定金的！”

“那万一不租怎么办？”

“不租就退你！”阿姨的口气很坚决。

“那我们能签个协议吗？”张裴军知道手中的钱是利器。

“签，当然签，我们这是什么地方，做事规范的，你们外地人租房我们照讲规矩。”

“那是，那是，那阿姨带我看看房吧！”

“好吧！”阿姨开始拿起笔和纸要张裴军签了约。

阿姨把张裴军领进了二层楼的一间小阁楼，这间小阁楼没有灯，破旧不堪。

“你看，一张床，一张桌，卫生间在二楼，这里附近有很多超市，很方便的，你看怎么样？”

张裴军当然不满意，这么小的房间，不过五平方米左右。

“阿姨，还有没别的了？这里看起来不是太满意。”

“没有了。你不租，别人还来抢呢，我们这地方，没有1000块能租到的房子，你帮帮忙好吧。我搞中介两年了，这地方好租得很呢，地铁一号线在旁边，很多人都要抢的。”

“哦，还能便宜点吗？”

“不行，就这个价，你不租就算了。”阿姨作势要离开。

“上海城这地方就这么贵吗？”

“那当然，寸土寸金，没钱在上海混，难！”

“唉，那我来错地方啰！”张裴军沮丧地说。

“事在人为，要想成功，还得努力，你们大学毕业生有的是机会，我们是不行啰。”

“呵呵，希望阿姨多帮忙！”

“帮忙没问题的，关键是钱多少了，没有钱想办事，难。赶快签约吧，一来一回也够累的。”

跟阿姨磨了一番嘴皮子，上海人的精明与势利已经在他的脑海里落地生根，他也似乎感觉到了他即将来到一座利益的都市，一座不得不为钱去奋斗的城市。

签好合同，他拿起行李来到了小阁楼，房东来和他交代了关于用水用电方面的事宜后就走了，这位大伯也没打算和张裴军混得有多熟悉，拿了钱就走了。

张裴军收拾好房间，把床单铺好，疲惫地躺到了床上，终于在上海就这么落定了。虽然是简陋的小屋，终于能找到一种归宿的感觉了，至少在上海有一个自己的窝了。

2. 最难的是没有人脉

要想在上海生存发展，没有人脉，仅靠着一腔热情，难度显然很大。张

裴军把头埋在一堆招聘报纸里找工作,看有没机会获得一席之地。

成功的道路往往要付出百倍的艰辛才能获得,张裴军没有退路,为了能在上海滩落脚,他只有不断地往前走。

一个星期过去了,十天过去了,张裴军看到自己口袋里的钱越来越少,而工作没有一点点的消息,紧张与茫然困扰着他,他又不敢和家里要钱,他知道父母也没有多少钱,他张不开口。

那段没有工作的日子浑浑噩噩,每天他只买两个包子撑到中午,晚上吃碗面,那种拮据的生活,很多年以后回顾过来,他都觉得是一种心酸的历程。也只有经历过,人生才会变得精彩,才懂得珍惜。

一个月的时间就在等待、茫然中过去,终于有一天,张裴军接到了一家医药公司的电话,邀请他去面试。他面试的岗位是市场营销专员。

第二天,他打好领带,穿戴整齐地去面试了。这可是他到上海后的第一个面试,他显得有点紧张,回答问题时语无伦次,完全没自信。在回去的路上,他心里干干涩涩的,像有一只虫子在噬咬,他知道这次机会他注定错过了。

接下来的日子,他马不停蹄地面试,有外贸公司,有广告公司,但是基本上面试后就没有回音了。

张裴军很失落,究竟上海还能有自己的容身之地吗?以往的自信都哪儿去了?

“张裴军吗?我这边是海岛房地产经纪有限公司,明天上午十点来我们公司面试。”张裴军接这个电话时,心里感觉像闪现了一道光芒,这次他一定不能再错过了。

经过几次战败,对于面试的技巧他已经掌握得很娴熟了。他在心里给自己鼓劲。

“你在学校学什么专业?”一位胖胖的领导问他。

“市场营销专业,我们专业是当地大学里最有名气的专业,师资力量雄厚,有博士后流动站点。”张裴军很自信地答道。

“你有兴趣从事房地产行业吗?”一位女士问他。

“有兴趣,上海的房地产市场才刚刚发展起来,很有潜力,我希望能

公司多多奉献!”

“嗯,我们公司觉得你还不错,但是刚进来薪酬不高,你愿意吗?”

“只要公司肯给我机会,我愿意。”张裴军热情地说。

“刚进来的毕业生一般是实习三个月,试用期三个月,然后再转正。”

“没问题!”张裴军坦然又兴奋。

现在薪酬对他来说不重要,能马上找到一份工作才最重要。

3.面试之要诀:自信

如果要进行第二轮的面试,还要对房地产知识进行补充,张裴军马上买了一些相关的杂志书籍。上海房地产市场才刚刚启动,肯定有大把的机会。

海岛房地产经纪有限公司果然再次给张裴军打电话了,希望他能参加第二轮面试,总经理将亲自参与面试。张裴军那天晚上睡得特别早,他希望自己能有一个好状态出现在总经理面前。

第二天,阳光欢快明亮地投射进来,暖暖地照在张裴军脸上,那夺目的光芒仿佛就是他的希望。

“我是来参加第二轮面试的。”张裴军脸上带着微笑。

“请跟我进来。”秘书说道。

在总经理的办公室里,张裴军看到了穿着白衬衫的总经理。

“你好,请坐!”总经理示意道。

总经理气质不凡,给人很豪爽的感觉,张裴军紧张的情绪也一下子释然。很多时候,人与人之间的交往是一种缘分,这种缘分很难用尺度来衡量,它是在某一时间某一地点形成的一种惯性的联结点。

“请做一下自我介绍。”总经理严肃道。

“我叫张裴军,来自海南省,毕业于湖南大学,专业是市场营销学,有志于从事房地产行业。”

“我们这边比较辛苦,平时都主要和开发商打交道,开发商就是我们的重要客户,所以光了解房地产行业还不够,还要做好各项服务工作,你愿意

接受挑战吗？”

“当然，任何一件事情的成功不是单方面，都有两面性，所以辛苦的一面说明贵公司业务量很大，潜力很好。”

“哈哈，小伙子真会说话！”

“第一个月，工资是一千元，六个月后转正一千五百元，我们中午不包吃，上下班时间要准时。”

“好的，没问题，谢谢总经理，还请多多关照。”

“我觉得你很有潜力，你们外地人来上海，不容易，希望你能努力好好干，为公司也为个人创造机会。”

“谢谢总经理。”张裴军很感激地看着眼前这位贵人，是他给了自己第一个机会，这个机会将会伴随着他走向人生旅程的纵深处。

4.沙场暗箭如流

工作终于有了着落，那个夜里，张裴军终于能踏实地睡个安稳觉了。一种莫名的悸动，在他心里涌动，他脑海里绘满绚烂的色彩，憧憬着对于明天的美好希望。

从入住的地方到公司，距离不是太远，每天张裴军坐着人满为患的公交车穿梭在家与公司之间，初为上海的白领，他内心像是鼓满风的帆，充实而自信。张裴军暗暗下定决心，自己一定要努力，从零开始，捕捉住生命中的每一分钟。

张裴军所在的公司，地处上海商圈徐家汇。那里车来车往，热闹非常。

“早！”进到公司，张裴军向每一位同事打了招呼，这家公司人不是太多，总共也才二十几个人。老板独处一间房，其余的都在宽大的办公室里分开坐着，张裴军的位置是在走道边上，是大家最容易看得到的地方。他刚来，并没有太多的业务归他做，他只是帮助同事处理一些杂务，例如倒倒水、整理整理报告。但他很热情，没有拒绝过任何一件小事，大家也都乐于把小事情交给他。

转眼一个月过去了，张裴军也渴望公司能交给他业务做，总不能一直