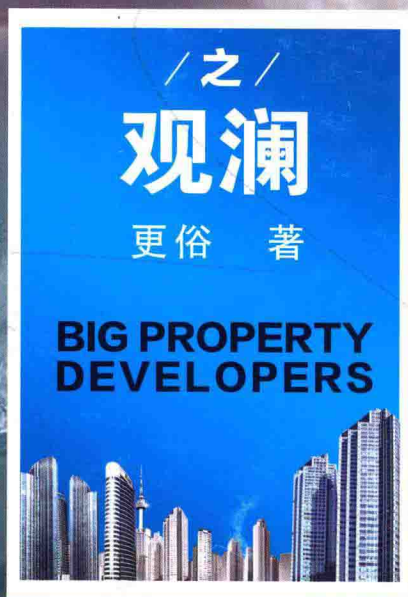


这是一个大时代的故事，是一部地产精英的成长记，
是一幅时代英雄商海弄潮的壮丽画卷……

大地产商



上海电影节“中国IP指数盛典”重点推介
入选中国作家协会“重点作品扶持名单”

◀ 网易云阅读点击量超386,600,000 ▶

商业教父柳传志推崇的网络文学大神级作家更俗全新力作

商战 权谋 爱恨

喧嚣地产江湖 暗藏风起云涌

北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

大地产商



图书在版编目 (CIP) 数据

大地产商之观澜 / 更俗著. —北京: 北京联合出版公司, 2017.6

ISBN 978-7-5596-0027-1

I. ①大… II. ①更… 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 (2017) 第156797号

大地产商之观澜

作 者: 更 俗

责任编辑: 李艳芬 徐秀琴

封面设计: 荆棘设计

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

三河市汇鑫印务有限公司 全国新华书店经销

字数: 307千字 158毫米×230毫米 1/16 印张: 21.5

2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5596-0027-1

定价: 39.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-56421544

目录

contents

第 1 章	1
第 2 章	8
第 3 章	14
第 4 章	20
第 5 章	25
第 6 章	29
第 7 章	35
第 8 章	40
第 9 章	46
第 10 章	51
第 11 章	57
第 12 章	63
第 13 章	68
第 14 章	73
第 15 章	78
第 16 章	84
第 17 章	89

第18章	94
第19章	100
第20章	105
第21章	110
第22章	115
第23章	120
第24章	126
第25章	133
第26章	138
第27章	143
第28章	148
第29章	153
第30章	159
第31章	164
第32章	169
第33章	174
第34章	179
第35章	185
第36章	191
第37章	196

第38章	202
第39章	207
第40章	212
第41章	217
第42章	222
第43章	227
第44章	232
第45章	236
第46章	241
第47章	247
第48章	252
第49章	256
第50章	261
第51章	266
第52章	271
第53章	277
第54章	282
第55章	287
第56章	291
第57章	296

第58章	301
第59章	306
第60章	311
第61章	317
第62章	322
第63章	327
第64章	332

第1章

荣光地产、锦苑国际注册成立合资公司锦荣地产的事情在有条不紊地推进。两家公司在合资公司中各占50%的股份，周正荣出任锦荣地产投资股份有限公司董事长、总经理，钱万里任副董事长、副总经理，计划先期投入三千万资金，运作雁鸣湖沿岸绿化及国棉厂土地改造相关事宜。

十二月三十一日上午，锦苑国际内部召开银杏花苑二、三期项目规划会议，陈立、何婉作为新潮锐置业公司代表列席，会议开始前，钱万里请陈立与何婉到他的办公室里谈话。

“陈立啊，新公司组建之初，我就跟老周那边提过，你作为方案的策划人及发起人，就算不出资，也应该拿一定的股份，但这事老周有些意见。你也知道，银杏花苑的二、三期项目正在筹建，咱们这边资金方面还是没有老周他们准备充分，说话没有他硬气，讨论来讨论去，决定先给你在新公司安个投资顾问的职务，两万元月薪算是顾问费。至于股份的事，以后时机恰当了再商议。”钱万里有些不好意思地对陈立说道。

新的地产投资公司现在已经成立，与金水区政府方面的谈判进展顺利，两家公司调了一批精兵强将到新公司，围绕雁鸣湖东岸的开发事宜忙碌起来，但这其中却没有陈立的身影。

不管其他人是怎么想的，钱万里心里清楚，虽然在新的合资公司里陈立看上去不再是必不可缺的角色，但要是没有陈立，就根本不会有合资公司的成立。

经过这小半年来与陈立的合作，钱万里很清楚陈立的价值，对陈立的定位，早已从最初作为联系罗荣民、张浩然关系的纽带，转变为牢固的生意伙伴。现在项目即将上马，周正荣却不希望陈立直接参与进来，这让钱万里很苦恼。

陈立坐在钱万里办公桌对面的真皮沙发上，双手交叉枕在头后，不以为意地跟何婉笑道：“我们每月还能有两万元的顾问费，也不错了。”

“方案是陈立提出来的，罗市长那边也是陈立安排的，要是没有陈立，国棉厂的地现在已经是方龙集团的了，哪还会有锦荣地产？现在拿两万块月薪出来打发人，周正荣那里未必也太过河拆桥了。”何婉性情温顺，但这时候也觉得周正荣将陈立排除在外不能算地道，怀疑钱万里并没有真正替陈立争取。

钱万里尴尬地一笑，脸上也不好看。

陈立多少能猜到钱万里与周正荣是什么心思，在他们看来自己已经赚足了便宜，不带自己玩也是正常心态，笑着冲何婉摆了摆手，说道：“钱总不帮我争取，我也拿不到顾问费。我估计着，我在湖滨佳苑拿了三十套湖景房，周总为这事不痛快，我也能理解。”

“你这一手，也的确是把老周坑得比较惨啊！”钱万里哈哈大笑。

何婉坐一旁，想到一件事，觉得还是有必要提醒陈立与钱万里，说道：“陈立，有件事，我思来想去还是觉得有必要跟你们说一声。”

陈立迟疑地看向何婉，不知道她有什么事要提醒他和钱万里。

何婉道：“那天义新从我家出来，我见他跟李梦在一起。”

陈立无所谓地笑道：“哦？李梦倒是鼻子灵得很，这么快就又攀上方龙集团的高枝了。”

何婉说起方义新与李梦之前的渊源，担心事情没有想象中那么简单，也

担心周正荣这次将陈立排斥在外，可能是李梦从中作梗。

钱万里想了一下，说道：“陈立，你还是得防着点儿李梦这个女人。这次咱们从方龙集团手里将国棉厂的地抢了过来，要是方龙集团转而寻求合作共同开发，周正荣确实有可能会同意。”

何婉点头看向了陈立，这也正是她担心的。

陈立笑道：“方案是我提出来的不错，可我就是个穷学生，哪有什么资本陪你们玩这么大的项目。再说了，方龙集团想要参与进来，正好给你们两家公司减轻资金压力，整个项目就更没有风险了，这是好事。”

钱万里有些迟疑，并不确定这是否是陈立的真实想法。

陈立继续说道：“眼下我们的精力也只能放在二期的项目上。银杏花苑的资金回笼差不多够支撑二期项目建设了，一期现在还剩下二百多套房子，也是时候封盘提价了。”

钱万里心里估算了一下，截止到今天，锦苑国际手里已经有六千万现金，应该能维持后期的项目运作，这时候再以一千四一平的价格出售一期房屋也是太亏了，便接受了陈立封盘提价的建议。

“这一旦封盘，销售立刻停下来，销售团队有一半人要转到置业公司，我还得给他们开基本工资啊。二期的营销策划工作已经启动了，也需要投入一定的资金，”陈立笑着跟钱万里商量道，“我们现在手头紧，锦苑那边是不是先把一期尾盘的分账款提前结算给我们？”

钱万里估算着十二月份的分账款，新潮锐置业是能截留一百来万的利润，筹措二期的营销策划，是有些紧了，他犹豫了一下，对陈立说道：“那你看一期尾盘定多少钱合适？没个准价我也不好给你结算。”

陈立笑道：“还按一千四一平结算好了，我也不能多占钱总您的便宜。尾盘还剩下二百三十多套房子，您这边就给我结个一百五十万的整数，这样我就能将二期的前期营销策划做下来……”

“行，你与何总什么时候有空，就到公司来结算。”钱万里心里清楚，尾盘再开盘销售，必然不可能再是一千四的价格，否则他们也没有必要在这时

候封盘了，现在提前付掉这笔款，也算是锦苑占了个便宜，他哈哈一笑便答应下来，又说道，“你觉得什么时候将尾盘再拿出来销售合适？毕竟锦苑资金并没有那么宽裕。”

钱万里是期待银杏花苑一期能提价，但也不能等到雁鸣湖绿地改造进入尾声再将一期的尾盘拿出来卖，那差不多要拖到明年年中以后，锦苑手里没有足够多的资金去支撑。

陈立沉吟片刻，说道：“一期的尾盘，我计划是确认房价能提到一千八以上时再开盘销售。这需要雁鸣湖绿地改造风声放出去之后配合市场运营，具体什么时机我现在也很难确认，但可以拿出四十套房放到新潮锐置业下面的门店，以一平方米一千八百元挂牌试价……这也是为提价做前期的市场铺垫。”

“你啊你……”钱万里指着陈立忍不住笑了起来。

何婉也忍不住要笑起来。陈立明摆着是想多赚钱万里四十套房的差价，偏偏将一切都说得是在为钱万里着想。

“怎么样？”陈立摊手问钱万里。

“你也不要这么心黑，我以一千四的底价给你二十套房。”钱万里说道。

“行！”陈立与何婉对望了一眼，心想，占到这个便宜也足够了。

这时候，秘书过来告诉钱万里参会人员到齐，让钱万里、陈立、何婉一起到会议室开会。

与上次会议同样的阵容，锦苑国际各个分管副总都已经就座，陈立与何婉挨着钱万里依次坐了下来。

与荣光地产成立合资公司，在锦苑国际内部也掀起了惊天波澜。

合资公司的董事长、副董事长、总经理职务，由周正荣、钱万里亲自兼任，但前期仅仅是筹备工作，主要负责与金水区政府及国棉厂谈判。项目真正运营起来之后，项目真正的操盘人，也就是执行总裁，暂时还没有确定。

锦苑国际的诸多副总，包括张洪庆在内，有六个人参加了前期的筹备工作，现在也都盯着这个位子。陈立作为项目的提出人，最后没能进入前期的

筹备工作组，听说是荣光地产那边的意见，大家都很好奇陈立有什么想法。看到陈立、何婉来参加银杏花苑二期的规划调整会议，大家也只当没有发生这件事，与他及何婉打招呼。

“各位，银杏花苑二期项目规划设计的调整方案设计院已经拿出来了，大家也都看到了。我们现在要尽快确定新方案。大家接下来要畅所欲言，不要有什么保留……”钱万里亲自主持会议，他挺着大肚子说道。

关于方案的规划调整，锦苑的诸多副总之前就提出了几轮意见，现在的方案就是整合大家意见之后拿出来的，这时候主要是征询新潮锐置业方面的意见。大家都看向陈立。

钱万里看向陈立，问道：“要不，你先来说说？”

陈立拿出他前天才拿到手的新的规划设计方案，说道：“那好，那我就代表新潮锐置业说一说。首先，我想我有必要提醒大家一下，咱们征名广告的结果已经出来了，现在应该叫锦澜花苑才对。刚才钱总已经决定一期项目暂时封盘停售，大家正好可以利用这段时间习惯一下新名字，未来一期项目尾盘与二、三期项目开售时将采用锦澜花苑的名字。各方面的更名手续要及时办，小区路牌等，都要进行更换，需要锦苑国际这边在接下来的一个月推进一下。”

钱万里点点头，示意陈立继续往下说。

“‘宜居永恒’，锦澜花苑的社区定位就是这四个字，小区的建设将体现以人为本的指导思想，秉承‘更高品质，更近自然’的设计理念，设计新颖、布局合理、功能齐全，以高档次、高品质、低密度、低容积、广造景、广绿化、求自然、求和谐的目标来打造最宜居的社区。锦澜花苑邻近雁鸣湖畔，未来雁鸣湖岸将改造成绿化带，这无疑为我们节省了大笔绿化资金，所以在二、三期项目中只需要建设六个景观组，两个公共健身区；但是为了突出以人为本的思想，在道路坡度设计，路面材质选择，以及路灯配置上还有必要增加一些预算，我想这点儿钱总应该没有意见吧。”陈立对钱万里笑道。

钱万里有些尴尬地笑着点了点头，他知道陈立说这些是因为上次罗荣民

夜访银杏花苑的时候，只隔了四米远，就已经认不得对面的人是谁了。

陈立继续说道：“这些是‘宜居’的概念，下面我想聊一聊‘永恒’。现在商都市的大部分小区楼还是采用水泥外立面，即俗称的‘涂灰楼’，这样的外立面入驻几年之后就会显得特别旧，再好的社区环境，再好的建筑形态，都会变得不起眼，社区的品质也将打个天大的折扣，所以我准备采用瓷砖外立面，优点在于坚固耐用，视觉效果好，耐脏、耐旧、耐擦洗、寿命长，特别适合商都这样风沙较大、灰尘多的地区……”

“等一下……”张洪庆有些犹豫地说道，见钱万里面色不善，下意识地缩了缩脖子，但还是轻声解释道，“我……我不是对陈总的设计有意见，我是有个建议。”

陈立笑道：“张总有好的建议，提出来我们可以研究一下。”

张洪庆心下很矛盾，实在不知道这个时候插嘴到底对不对，但他这次真不是冲着陈立去的，而是不得不这么做。眼下自己在锦苑国际已经是可有可无之人，组建新公司是个难得的机遇，若是再不寻个机会露个头，恐怕就没有出头之日了。

“陈总，外立面全部贴瓷砖会不会成本太高了些，如果用涂料代替会不会更好？这样做不仅能降低成本，而且施工简便，更能节省工期。”张洪庆说道。

不同于之前几次开会，此时会议室里鸦雀无声，目光都看向了钱万里，钱万里却看向了陈立。

陈立笑道：“张总说的其实也有道理，我也考虑过使用涂料，但是用涂料做外立面有效期只有两三年。长期日晒雨淋，自然风化侵蚀，容易使涂料外墙产生污垢后风化，墙面上或多或少会出现‘雀斑’，甚至面目全非。因此用涂料做外立面几年就要重新刷一回，这样反复施工无形中就拉低了整个小区的档次，所以我才决定使用面砖。我的计划是，三层以下用干挂大理石来做外立面，楼层看上去挺拔有力；三层以上的墙砖采用咖啡色面砖，颜色大气而低调，美观而又显活力。之前我与公司的工程管理部门做过沟通，已

经选定了瓷砖的型号，这种砖即使是十年之后依然光鲜照人，因为这种咖啡色不显脏，历久弥新，这就是我想说的‘永恒’。”

钱万里笑着对陈立说道：“我觉得你这个想法很好，配合你之前提议的大户型甚至楼中楼复式及跃层公寓的房屋结构，正能显示出咱们锦澜花苑的档次。”

会议室内低声议论着。陈立提议是不错，但必然会带来成本的提高。

陈立看出众人小声讨论的顾忌，笑着说道：“我这边也做了一份新增预算，大概需要追加两千万的投资。”

钱万里知道提高锦澜花苑的品质，建造成本必然要提高，就这套新的规划设计方案，锦苑就多掏了二十万出去，要再追加两千万的投资预算，钱万里犹豫起来。

第2章

二期项目方案调整后，投资额将会增加到一亿元，这已经是钱万里的心理极限，没想到陈立还要他再追加两千万的投入。这意味着锦澜花苑的房价要推高到一千六一平才能保本；同时也意味着，跟新潮锐置业签订的委托销售协议，锦苑这边每平方米只剩不到四百的保底利润，这直接缩减了他们的预期回报。

钱万里笑着说道：“真要再追加两千万的投资，房价可得推到两千以上，锦苑这边才能保本啊。新潮锐有多大的信心将房价推到每平两千以上？”

陈立早就估算过，二期将土地、财税成本计算在内，照方案执行，成本在一千六左右。钱万里这老狐狸问他有多大的把握，无非是觉得跟新潮锐谈的每平方米两千的保底价太低了。

何婉也能听出钱万里的真实意思是要他们这边让些步，她朝陈立看过来。

陈立在设计图上写了一个数据给何婉看，何婉点点头。她这段时间病休，对二期项目的情况没有陈立熟悉，一切都让他拿主意——新潮锐置业的股权结构没有对外公布，别人都以为是何婉占主导，何婉心里却清楚，她所发挥的作用实在是不如陈立。

“钱总，咱们也不绕弯子说话了，新增加的两千万投资，如果都由锦苑国际单方面投入，会压缩锦苑的预期利润空间，对锦苑国际也不公平。这样好不好，我们原先的协议就不改动了，这两千万新增投资，算是二期及一、二期商铺的环境升级资金，由我们两家平摊，唯一的要求就是，我们来掌控投入，锦苑监管……”

钱万里点点头，但在决定之前，还是要征询在座的诸多副总的意见。

陈立提出的条件不能说不公平，但也有人心存疑虑，问陈立：“按照协议，新潮锐置业先后要拿出两千万资金，新潮锐有没有这个实力？”

“锦苑现在也拿不出二期建设的所有资金啊。”陈立笑道，“要我现在就拿两千万出来，我做不到，我只能保证新潮锐置业最终的总投入不会低于两千万。至于要怎么运作，钱总是高手……”

“哈哈……”钱万里哈哈一笑，知道陈立还是要从后期的利润分成里逐步拿资金出来投入，他相信陈立有这个运作能力，拍板说道，“行，就照你说的来。”

锦苑国际的会议结束后，陈立与何婉驱车赶回锦澜花苑（银杏花苑）售楼处。今天是十二月的最后一天，下午还有月末总结会要开。

从九月中旬到十一月底，持续两个半月的铺垫与努力，在十二月份显现了成效。“三十万征名”广告营销已经落下帷幕，一期临街商铺免费出租，补贴装修计划大获成功，银杏花苑小区在商都市的知名度已经打响。十二月的广告费用正如陈立所料，缩减到了十万。

网吧的开业更是为社区聚集了大量的人气，开业当天就卖出百余套房子。习惯了新潮锐网吧舒适的环境与高端的机器配置，没人愿意再回去挤黑网吧。持续到春节前的上午时段免费上网的活动，更使这种热度得到巩固。

同街的餐厅、饮吧、超市等商铺的生意渐入佳境。在陈立的授意下，最后一间小店面租给了一家私人门诊。如今，锦澜花苑小区的住户，在小区周边百米的范围内，就能满足生活必需。

新潮锐置业公司由于阶段性地补充进了印象广告的人员，在湖滨佳苑的新店开业后，再次进行了内部人员整合，何婉出任公司总裁，主管所有的业务；刘同江、冯歆、苗静他们负责跟进锦澜花苑的二期项目；赵阳、牛坤负责置业公司下面的两家地产中介门店。

锦澜花苑一期项目尾盘二百三十套正式封盘，但陈立会拿出二十套放到门店，挂出每平方米一千八百元的价格，对外出售；湖滨佳苑门店也直接将三十套视野最好的湖景套房挂出了每平方米三千六百元的高价来。

十二月份，锦澜花苑一期售房三百零四套，新潮锐置业公司分账逾两百万，扣除销售人员提成奖金七十余万、广告费用十余万及相关杂费税款，净利润一百二十万；再加上尾盘提前结算的一百五十万分账，新潮锐置业手里已有二百七十万的资金可用。

月末总结会下午三点钟就开完了，苗静、冯歆她们迫不及待地赶到财务部结算这个月的提成奖金了。

下午售楼处直接封盘，有客户过来也是由李钧锋带着其他值班人员应付。冯歆她们没有什么事情可做，从今天起可以放一个大假，大厅里欢声笑语不断，奖金提成拿到手，都迫不及待地商量着聚餐、唱K。

陈立没有冯歆她们悠闲，下午还有一摊事，二期的环境升级及营销策划等方案都要尽快制定出来，他还与刘同江进行讨论。

不知不觉天已经黑了下来，刘同江家里打电话过来叫他回家吃饭。刘同江便邀上陈立，也好接着谈事情。

陈立随着刘同江一起出了锦澜花苑，一路往东走过国棉厂的门口，再顺着条破烂的水泥路往北步行二十分钟，穿过一片村落，才到国棉厂的宿舍区。

陈立平时骑自行车来往于中大和锦澜花苑时，也都是从村落的老宅间穿行；不骑自行车的时候会偷懒直接从国棉厂的旧厂区穿过来，厂区围墙的铁栅栏早被人截得七零八落。

天色已晚，陈立与刘同江从一座水塔下走过，陈立不禁回头看了两眼，