

醉美的历程

观澜国际花园后楼书

中国建材工业出版社

醉美的历程

观澜国际花园后楼书

刘青 主编

中国建材工业出版社

图书在版 (CIP) 数据

醉美的历程: 观澜国际花园后楼书 / 北京天鸿宝业房地产股份有限公司《醉美的历程: 观澜国际花园后楼书》编委会编. — 北京: 中国建材工业出版社, 2005.6

ISBN7-80159-840-7/TU·469

I. 醉... II. 北... III. 房地产—项目—简介—北京市 IV. F299.271

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 014062 号

醉美的历程

刘青 主编

出版发行: 中国建材工业出版社

地址: 北京市西城区车公庄大街 6 号

邮编: 100044

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京印刷集团有限责任公司印刷二厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 7

字数: 105 千字

版次: 2005 年 10 月第一版

印次: 2005 年 10 月第一次

书号: ISBN7-80159-840-7/TU·469

定价: 30.00 元

本书如出现印装质量问题, 由我社发行部负责调换。

联系电话: (010)88386906



刘青

传媒资深人士、市场策
划专家、曾任《中国经
营报》总编辑

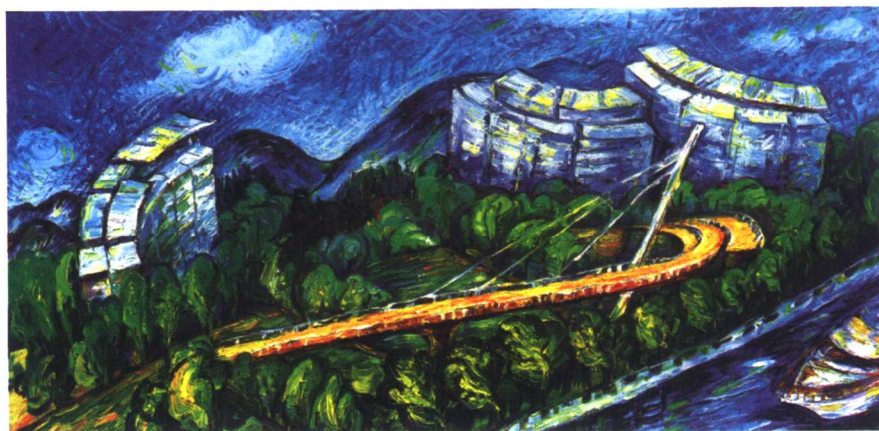
本书编委会主任：巴峥嵘

主编：刘青

责任编辑：王大义

策划/装帧：蓝色创意广告

（北京）公司



一 片 土 地 的 命 运
一 个 企 业 的 嬗 变
一 座 精 品 的 诞 生

序言

天鸿集团是北京市著名的大型房地产企业，成立于1983年，至今已有二十多年历史。这二十年也是改革开放以后，北京房地产行业从发育到繁荣发展的时代。江山风月，本无常主，二十年前的创业者有的已退出历史舞台，而天鸿集团却依然矗立于市场主流，引领着北京房地产业的发展，其年均开复工能力居行业前列，总资产超过人民币200亿元，这其中肯定有许多值得思考和总结的成功经验。

通过这本书多少可以让读者看到个中端倪。天鸿宝业是天鸿集团控股的上市公司，观澜国际花园是该公司开发的一个居住项目，如果算上其前期的曙光花园，开发面积三十来万平方米。说来规模也不算大，但在我看来，的确可称得上是一个经典案例。因为她经历了从集团购买向个人购房的市场大转变，开创了首个城市绿化隔离带项目试点，经受了国企改制的阵痛，积累了与国际规划设计机构和国内市场营销团队合作的经验，很少有哪个项目像观澜国际花园这样，有如此丰富的开发经历。从中我们也看到天鸿宝业是如何紧随着时代的发展，从一个计划经济体制下的传统国有企业嬗变为现代化的新型企业。当然可称得上经典的，是集中体现在观澜国际花园融合并丰富自然景观的开发理念，这一点对于文明古都、历史名城北京来说，尤为重要。众所周知，北京城面临着发展与保护的矛盾，如何解决好这个矛盾，房地产开发商肩负着重大的责任。观澜国际花园所做的探索，不失为一条重要思路，这其中包含了对环境的珍惜与尊重，又表现出建设的积极与热情。

本书的作者都是当年的建设者，他们以自己的辛劳记下了开发历程的点点滴滴，没有惊世骇俗的大论，也没有哗众取宠的警句，朴朴实实，真实感人。如果说观澜国际花园是美的，那么，这本书就向我们揭示了美是怎样创造出来的，向我们展示了另一种美，那就是工作之美、劳动之美，更高尚的美。

杨慎

中国房地产业协会会长

编者序

楼书，是房地产营销独有的工具，为其他行业所鲜见。说它是商品说明书吧，不像，因为书中除了对该商品的溢美之辞，还夹杂了该商品制造者的梦呓；说它是产品使用手册吧，也不太像，因为真正关乎该产品的使用功能，往往寥寥数行、语焉不详。其实，有的楼书更像文学作品，文章华美、词藻绮丽，竭尽煽情之能事。还有的楼书更像是画册，古堡名宅、绅士美女，图不惊艳誓不休。

楼书的属性虽然难以确认，但在房地产业却备受推崇。据笔者所知，楼书大概是随着营销这个概念，从香港舶来。内地早期的房地产经营，多为期房销售，期房看不见、摸不着，价格却是几十万上百万，要想把这种特殊的商品推销出去，只好借助于各种宣传品，书籍有足够的篇幅容量，故而列为首选，谓之楼书。于是，发展商不惜重金编制楼书，调动色彩、装帧、文字、图片等多种手段，罗织一个梦，最终作用于消费者的“购买冲动”。

时下，随着房地产行业竞争的加剧，楼书更是愈发的精美，据说已有红木匣包装的极品楼书问世。但是，当房地产已然准现房、现房销售，当消费者已然审美疲劳，楼书到底还有何用？购房者又有几人读？均无从知晓。至于楼盖好了，房子卖完了，楼书描绘的美妙实现了多少？消费者梦醒时分感觉何如？更是无人追究。反正听说近年的房展会养活了一个行当——收废纸的。那边派送，这厢回收，楼书不经任何中间环节就回到了造纸厂。

以上说的，与本书无关。不过是因为笔者对此道略知一二，说些闲话而已。

几个月前，受朋友之托，为北京天鸿宝业房地产股份有限公司编辑一本书，记录下他们开发观澜国际花园的历程。天鸿宝业对此事颇为重视，专门组织了编委会，配备了两位专职助手，上至总经理下至普通员工，百忙中接受访谈，回家还要埋头作文。最后，笔者将这几十篇作业编辑加工，由蓝色创意广告公司（北京）设计装帧，由中国建材工业出版社出版成书。事后我问观澜国际花园项目经理郑颖：“你的楼早卖完了，还费这么大劲儿编书，所为何来？”郑女士答道：“算是个交待吧。”交待？向谁交待？向市场交待，向消费者交待，抑或是向自己交待？总之，这“交待”二字令笔者肃然起敬，它表明了一种负责任的态度。再看全书，情真意切，朴实无华，果然是一篇篇老老实实的“交待”，透露出国企员工特有的本份与忠诚。

我想，既然前面有楼书的百般许诺，后面也该有个老实“交待”，事情才算完整。故此不揣浅陋，也为这本书发明了一个概念，名曰“后楼书”。但愿，随着房地产的成熟，“后楼书”有朝一日也能发扬光大。

刘 青

传媒资深人士、市场策划专家
曾任《中国经营报》总编辑

目录

规划篇 1

昆玉河畔曙光村 韩建国 3

京西出了个曙光花园 巴峥嵘 7

上市的锣声 龚谦炜 钟宁 12

“惊鸿五撇” 徐劲 15

大师手笔 杨伟忠 20

神工妙笔 梁钦东 24

好事多磨 王建山 30

2001年的最后一天 陈婷 34

建设篇 37

106个日日夜夜 宋洪、王新宇 39

大伙叫我“黑猫警长” 麦杰 43

雨雪“观澜” 谷昱 46

锦上添花的井盖 李文龙、周伟东 49

为了那一片绿 师宏魁 51

又是一年岁末时 程武 53

二龙戏珠 杨增辉、袁国跃 55

营销篇 61

市场的召唤 郑颖 63

我们相信“美”的力量	赖伟、刁勇	66
澜桥一梦	李国平	71
最后一次营销策划会	赵子明	74
每一个周末都是快乐的	宋立华	76
临门一脚是怎样练成的	郑晨光	79
744把钥匙	黄兰超	81

售楼员手记 陈宁 84

“斗争”来的享受	赵歆敏	85
J女士的故事	方晓昕	88
无心插柳	张正	91
一次不经意的感动	马美	92
宝宝快长大	刘琨	93
美好生活从这里开始	黄麒麟	95
拳拳孝子心	张超颖	96
买涨不买跌	马琳	98

附录 100

观澜国际花园项目简介	100
观澜国际花园大事记	101

规划篇



编者的话：

这本书说的故事首先涉及到一块土地，这片土地坐落在京西海淀区四季青乡内，紧挨着昆玉河。大约10年前这里还是一片农田，由于曙光花园／观澜国际花园的开发，这片土地改变了命运。

《昆玉河畔曙光村》

在开始编辑这本书的时候，我问天鸿宝业的总经理巴峥嵘先生，“我可以披露观澜国际背后的故事吗？”巴总坦然一笑答道：“实话实说！”后来我相信了，这的确是天鸿宝业的风格。

在天鸿宝业公司，几乎人人都读过巴总的一篇文章《上路》。其中有一段文字：“国有企业能‘养’我们一辈子吗？答案当然是否定的。当我们大家再‘混’个三年五载之后，发现我们也面临着企业倒闭、职工失业的问题，我们有没有继续生存的能力？如果我们还是按照目前老的程式继续下去，这是我们必然的结局，因为，市场是无情的。”这篇文章发表在2001年第一期《天鸿宝业》内刊上。当我了解了天鸿宝业的历史，我才明白，这句话绝不是危言耸听。因为那时天鸿宝业正处在一个重要的转折时期，一方面曙光花园正在激烈的市场竞争中左突右冲，另一方面由于上市在望，公司又面临巨大的机会。这段历史，现在留下了一个标志，那就是昆玉河畔的观澜国际花园。

《京西出了个曙光花园》

《上市的锣声》

曙光花园／观澜国际花园这一片社区，在北京西部比较知名。但二十多幢建筑却风格迥异，既有样式陈旧的塔楼，又有塔楼升级版联塔，还有造型优美的月牙形板楼。这样一组建筑矗立在碧

《惊鸿五撇》

波荡漾的昆玉河畔，不免让人有些遗憾：如果都建成月牙形板楼多好。但历史没有如果，天鸿宝业在开发这片土地的八年中，经历了几个阶段，不同的阶段就盖出了不同的楼。有句名言：建筑是凝固的音乐，而这组建筑却像是凝固的历史。虽然留下遗憾，但可以昭示后人。

《大师手笔》

《好事多磨》

天鸿宝业是国有企业，曾抓住福利分房、集团购买的机会完成了原始积累，但成也萧何，败也萧何，当房地产转向个人消费，便有些措手不及，公司向市场化的嬗变就显得格外艰苦。所幸，天鸿宝业没有沉沦，把重新崛起的希望寄托在观澜国际。所以，观澜国际的前期思考、规划设计费尽周折、反复推敲，用了一年半时间，颇有些卧薪尝胆的意思。

《2001年的最后一天》

采访陈婷女士时，她最后说了一段话：“我们是公司老人，对公司的感情是新人不容易理解的，公司创业很艰辛，不容易。我们对公司的感情已经升华成为一种责任。”这使我明白了，为什么天鸿宝业的老员工会在事隔十多年后，仍记得第一位客户的名字？为什么在昆玉河畔终于出现了无愧于这片土地的观澜国际？因为市场的洗礼，让天鸿宝业懂得了尊重消费者、尊重土地！

昆玉河畔曙光村 韩建国

曙光村地处昆玉河西岸，西北四环以东，南边是玉渊潭乡，北边是世纪城，以机场路为界。面积115.74公顷，2000余人口，780余户。曙光村是中外驰名的四季青镇（过去叫四季青乡，也叫中保友好公社）的下属行政村。开发建设前辖有三个自然村：彰化村、板井村和正福寺村。其中，彰化村历史最为悠久。听老辈人讲，曙光这片土地，原先是一片沼泽地。最早来开发居住的先民仅有三户。后来，不断有河北和山东人迁徙过来，繁衍生息，人丁兴旺，逐渐形成村落。由于曾是荒蛮之地，来此拓荒的都是穷苦之人。他们心地善良，乐于助人。当这片沼泽之地，一块块地变成肥沃良田后，村落也成为逃荒要饭人的聚集处，于是，便被人叫做“化子”村。化子也有头儿，姓张，这个从无到有的村子，因此又被叫做“张化子”村。称作“化子”村总是不雅。语音相近，便成了彰化村。一代代的彰化人吃苦耐劳，开发建设发展得非常快，后来就演变成了南彰化和北彰化。曙光地区是北彰化；南彰化在玉渊潭区划内。北彰化附近有一口盖石板的井，水很甜，彰化人都吃这口井的水。井周围又盖起房，住了人，一代又一代，也形成村庄，叫做板井村；北彰化附近又建有一座寺庙，叫正福寺。正福寺周围也逐渐形成村落，因此被叫做正福寺村。人民公社时，彰化、板井、正福寺，三个自然村组成了彰化大队。由于历史的原因，彰化大队的经济一直处于落后状态。村民穷得还跟叫化子似的，十里八村的又开始叫这儿“彰化子大队”。直到改革开放后的80年代，奋力发展经济的彰化，开始呈现出快速腾飞的趋势。获得自信的彰化人，出于对未来的期盼，正式更名为曙光大队。今天的曙光地区和新成立的曙光街道，均由此得名。

管辖曙光村的四季青，名扬海内外。提起四季青，还有一位历史名人和他演绎出的一段历史佳话。上个世纪50年代初的北京，经济落后、市场萧条，城里人每天能吃到的蔬菜人均不足一两。为了帮助新成立的人民政府渡过难关，1954年，全国著名劳模李墨林，把原来一个只有6户菜农的生产初级社，联合附近其它几个小社组成了一个大型社，取名“四季青蔬菜生产合作社”，意思是要把北京变成江南，四季常青，一年四季都能吃上新鲜蔬菜。四季青的经验上了报纸，编进了书。在编入《中国农村的社会主义高潮》一书时，毛泽东还专为此文写了一篇重要批语，1956年1月30日，在

最早来开发居住的先民仅有三户。



1956年1月30日，在全国政协会议上，毛主席还和李墨林握了手。



全国政协会议上，毛主席还和李墨林握了手。从此，四季青声名远扬，直至漂洋过海，成为“中保（保加利亚）人民友好公社”。

此后，四季青从合作社到人民公社，一直是北京重要的蔬菜基地，保持着全市三分之一的蔬菜供应量，为丰富首都居民的菜篮子，特别是冬季鲜菜的供应做出了巨大的贡献。70年代以前，曙光大队主要从事农业生产，耕地全是菜田或温室、大棚。作为四季青离城最近的大队，更为传奇的四季青增添了光彩。

乡镇企业蓬勃发展的年代，四季青菜田上，雨后春笋般冒出了座座厂房，曙光村也是一样。

乡镇企业蓬勃发展的年代，四季青菜田上，雨后春笋般冒出了座座厂房，曙光村也是一样。四季青集体经济与全国人民公社“三级所有，队为基础”的模式不同，一直为公社一级所有。公社改乡，乡又改镇，“一级所有”始终未变。从1975年第一间铸造厂升火开炉，直到80年代中后期，大队相继办起了变压器厂、理疗制品厂、冰箱器件厂、电器厂、服装设备厂等企业，曙光地区的农村开始向工业化转变。全镇因从未分田到户，这也为后来土地的集中使用、房地产开发，创造了非常好的条件。

集体富裕了，乡亲们手里有了闲钱，于是，在1976年，曙光大队开始了自给自足，用电是自己的电，用水有自备井，污水直接排到地下，道路是自己开自己修。但没闹多少日子，由于种种原因，曙光新农村改造的规划半途而废了。

1992年以后，曙光地区与全国一样，登上了经济大发展的高速列车，但是麻烦也来了。

1992年以后，曙光地区与全国一样，登上了经济大发展的高速列车，但是麻烦也来了。乡亲们生活改善了，人口增加要盖房子，需要用地；企业发展了，扩大了，要建房，需要用地；传统农业总不能全丢掉吧，这也需要用地；还有，随着北京市城区的迅速扩张，国家还征走了不少土地。曙光地区本来就土地有限，这几方面的矛盾很难协调。更麻烦的是，曙光地区正处在首都规划的绿化隔离带及水源保护区上，企业要关停，村子也要搬迁，村民虽故土难离，但更要生存和发展。按照首都规划，绿化隔离带村落改造需要巨额资金。农民数量太大，怎样安置是个大难题。规划迟迟不能见动静，曙光的村民忧心忡忡，人心浮动。在这种情况下，曙光的前任领导荣国光（曙光农工商公司经理）就开始打绿化隔离带的主

意。提出了“四自”方针，即：自主开发、资金自筹、自我资金平衡、自我安置劳动力就业。核心是不用国家一分钱，将曙光地区的发展纳入城市绿化隔离带项目。具体作法是将全大队115.74公顷土地，拿出35公顷开发住宅，所得收益用于绿化隔离带建设，新曙光地区发展和农民安置的做法，通过新华社上了“内参”。刚巧，市里也正发愁绿化隔离带怎么搞，于是，曙光的方案终于摆到了市政府的会议桌上。

“四自”方针引起了市领导的重视，1995年初，曙光地区成为执行北京市“7号文”（绿化隔离带项目）的第一个试点，而且以后的几个试点都是以乡为单位，惟独曙光地区是以一个生产大队为主体。当时我们有两条思路，一条是寻找金融机构融资自主开发，一条是寻找专业公司合作开发。但是，1995、1996年，北京市房地产市场进入低谷，要想找到理想的、又有实力的合作伙伴谈何容易！大大小小的公司接触了不下百十家。当时就有人议论了，一个农村大队还想搞房地产开发改造，简直是天方夜谭！老领导荣国光是个土生土长的干部，整天琢磨的就是如何把这点事干成，最后操劳过度，1996年1月3日，壮志未酬身先死，为了这片土地，倒在了去开会的路上。但苍天不负有心人，就在那一年，在新领导张海的带领下，我们终于和北京天鸿宝业房地产股份有限公司签下了合作协议。

经过八年的合作开发，现在曙光地区已经彻底改变了面貌，曙光花园一期成功后，大伙看到了前景，市政建设打下了基础。曙光花园二期即观澜国际花园、四季美景相继落成，博远、牛顿、嘉豪

曙光的方案终于摆到了市政府的会议桌上。

老领导荣国光

壮志未酬身先死，为了这片土地，
倒在了去开会的路上。





过去的农村变成了高楼林立的城区。

等写字楼、商务楼鳞次栉比，过去的农村变成了高楼林立的城区。曙光大队的经济结构发生了深刻的变化，现在第三产业已成为曙光经济的支柱。2003年曙光总收入1.4亿元，主要是房地产开发的收入。工业收入虽然达到七八百万，但在经济中的比例，已是微乎其微了，传统农业早已消亡了。曙光搞绿化开发，目前已形成了6万多平方米的房产物业，年租赁收入将达3000万元左右，养活曙光大队的2000多口人已没有问题。与房地产经营相伴生的物业公司、绿化队、超市、上网服务公司、餐饮公司等，也纷纷办了起来，为安置村民劳动就业，创造了条件。

说到底，这个地区改造完成后，真正受益的还是地区的乡亲们。在村落改造、房地产开发中，村民们共分得回迁房22万平方米，人均面积100余平方米。乡亲们住上了楼，不仅居住条件大为改观，还可以拿出一部分出租，又多了一项稳定的收入。

第一批乡亲搬上楼的时候，还有人连过去刨地的大镢头都搬了上去。

最重要的是，多少代人的农耕生活彻底结束了，农民的新生代已经完全融入城市。1999年，第一批乡亲搬上楼的时候，有的人连过去刨地的大镢头都搬了上去。而现在，乡亲们跟村里提的要求，是要有个跳舞的地儿；打球的地儿；学习文化的地儿；每年还要组织大伙多出去旅游几次。这是多大的变化呀！



北京海青曙光房地产开发中心总经理 韩建国