

新锐富豪财智丛书

地产大亨 创富揭秘

陈昌照 杨泽 编著

顶尖人物 尽收眼底

成功方略 全景扫描

感觉时代脉动

把握财富商机

人民出版社

新锐富豪财智丛书

地产大亨创富揭秘

人
民
出
版
社

陈昌照
杨泽
编著

策划编辑:郑海燕

责任编辑:卢 安

装帧设计:曹 春

图书在版编目(CIP)数据

地产大亨创富揭秘/陈昌照 杨泽编著.

-北京:人民出版社,2005.4

(新锐富豪财智丛书)

ISBN 7-01-004820-7

I. 地… II. ①陈…②杨… III. 房地产业-经济管理-经验-中国 IV. F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 013885 号

地产大亨创富揭秘

DICHAN DAHENG CHUANGFU JIEMI

陈昌照 杨泽 编著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京新魏印刷厂印刷 新华书店经销

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:10.125

字数:236 千字 印数:1-5,000 册

ISBN 7-01-004820-7 定价:20.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

前言

他们凭什么成功

近年来国内各种不同版本的“中国富豪排行榜”早已成为社会关注的焦点，它在人们心中掀起层层巨浪，无不刺激着人们的神经。许多富豪的大名如雷贯耳，耳熟能详。我们很多人只知其名，不知其实。他们究竟凭什么成为富豪？他们是怎么成功的？他们为什么能成就大业？这些问题常萦绕在我们脑际。

创富是人生的一个重大命题，不仅是芸芸众生的追求，更是整个人类共同的追求。随着历史的演进、时光的推移，人类的财富也在一天天积累着。王永庆说：“没有财富是可耻的。”我们一年到头忙忙碌碌为什么？求什么？因为对财富的渴望，所以，我们探求财富。因为希望拥有财富，所以，我们探寻富豪的创富历程。

新锐富豪是一个时代的标杆，他们的创富奇迹令人惊羡！财以智起，智以致财。打开财富之门的最佳捷径就是向财富高人取经。他们的创富历程和成功经验也是一种宝贵的财富。每位成功富豪，他们发家创业的眼光、能力和智慧令人折服、钦佩，堪称一个时代的经典。探秘他们的财富历程，我们可以看到不同的创富模式：有从田野上奋斗出来的农民企业家；有出身寒微的铁匠、木匠、鞋匠、裁缝、建筑工、临时工、钟表工、小商人、小

业主等，经过艰辛的创业而成为名震一方的实业家、行业巨头，他们有的还将一种产品从国内卖到国外，甚至成为国家式的民族（产业）英雄；有以小搏大，靠胆魄与商机，土地和银行贷款而聚集惊人财富的；有纵横资本市场，凭借高超的财技，日进斗金的；也有勇于下海的前政府官员、职员、学者，他们把社会资源与市场机会结合得天衣无缝而成为各业翘楚；更有那信息时代的“知本家”，依傍自身的才智，把知识变成财富，年纪轻轻便家财亿贯，迅速崛起，成为引领时代潮流的财富巨星。

纵观二十多年来国内经济的飞速发展，有研究人士认为，中国社会转型时期出现了三次大的创财商机：1979年至1985年为第一阶段，以“胆商”为主，即“胆商时代”，其特征是“撑死胆大的，饿死胆小的”，谁胆大谁就可能发财。改革开放初期造就的这一批富人，至今基本上已销声匿迹了，而极少数因其思想前瞻、新锐、行动超前果决而成为传统行业大浪淘沙之后留下的常胜将军。1985年至1993年是第二阶段，即“情商时代”，在价格“双轨制”的条件下，以“情商”居多，靠关系、靠路子起家，这拨人目前发展余地已不大，他们中还有部分在延续，而少数脱颖而出的佼佼者，才是今天真正的时代精英。他们的成就证明了他们的实力。1993年至今为第三阶段，即“智商时代”，出现了一批靠智慧和信息赚钱的“知本家”，与以往的富豪相比，他们不仅年轻，而且从创业到成功登顶时间非常短，还有一个很有趣的现象就是他们大都是靠一个很好的创意加不多的风险投资资金起家。创业对他们来说不再是艰苦卓绝的事，而是有点近乎偶然。他们当中有的以技术见长，有的以经营制胜，有的以资本运营获得成功。只要你对事业有一份创意、一份执着、一份痴迷、一份实干，就可能成就一番事业。他们的创业经历极富传奇！这就是信息时代的奇迹。

.....

本丛书以广阔的视野，从各行各业的顶级领军人物中，精选出近 150 位具代表性的新锐富豪，对其成长经历、市场眼光、创业思路、创富策略、运营模式、经营思想等波澜壮阔的创富历程进行全景式的扫描，指出关键节点，以期激活读者朋友们潜在的财智细胞，激发个人去展开辉煌迤邐的人生画卷，去争取属于自己的成功。本丛书商业豪杰篇中的大多数富豪就出自“胆商时代”。家电巨头、地产大亨、国企英豪篇中有部分也出自那个年代，但大部分还是来自于“情商时代”，少数诞生于“智商时代”。而医药财神、农业巨子、食品大王篇的新锐富豪跨度较大，来自三个时代的都有。同样的社会环境，同样的市场机遇，因为不同的胆识，不同的资源，不同的人脉关系，不同的风险投入，造就了不同类型的富豪阶层。他们之所以能从激烈的竞争中取胜，成为行业巨擘，靠的是产品创新、销售创新、服务创新、市场创新、业态创新等经营创新。1993 年以后，新兴行业中的网络新贵、IT 英雄、文化精英、资本大鳄，基本上都是出自“智商时代”的财富英雄。这个时代的“知本家”是真正经受商业智慧的考验的。

横观各路成功富豪，他们都有一个共同的特点，那就是：从外部环境看，他们的智慧体现在对宏观大势的研判、中观行业的审视、微观企业的把握上；另外，他们对所处环境的考量、社会关系、人脉资源的协调上，可谓左右逢源、游刃有余。即对天时、地利、人和的结合、平衡方面有出色的掌控能力。从内部个人素质与能力因素来讲，首先，每个人都有强烈的企图心、强烈的创富欲望、成就一番事业的雄心和魄力；其次，有敏锐的市场眼光、商业直觉及捕捉商机的能力；最后，有很强的组织运作实施能力。他们从无到有，从小到大，从一个主意、一个小实体到赢得大市场，获得大效应，再到上市裂变、并购运作、产业化，

最后才造就财富航母。从这些新锐富豪的发展路径中，我们不难发现要得到财富并不难，关键是你怎么去发现。成功的人不是等待机会，而是善于攫取机会、运用机会、征服机会、驾驭机会并为己所用。只要做个有心人，在最普通的地方也能发现商机，一杯牛奶、一粒果冻、一个创意都能创造无尽财富。

我们身边的一切：衣、食、住、行、娱、购、游等都是财富的载体。各路富豪无非是能敏锐地发现社会需求，包括现实与潜在的需求，去满足，甚至去创造或引导这种需求，而后及时有效地组织各种社会资源，包括技术、资金、市场、人才，迅速地去满足这种需求，为各类消费层提供优质产品和优质服务。巨额财富的诞生不过是在特定的历史时空，把握机遇，利用一切可资利用的资源而创造出来的结果。150个创富故事，就是150个经典案例。

“商无定市，善谋者胜”。在富豪得以成就之后，人们看到的只是他们高高在上的财富大厦，这种仰视意味着敬畏和高不可攀，这种不对等的视物方式拉大了我们与富豪的心理距离，也让我们在内心深处以为财富遥不可及。不过现在，机会来了。让我们登上时代的制高点，走进富豪们的财富世界，以平视的目光探索财富的创造过程，以更加平和的心态仔细打量富豪们的创富历程，去揭开罩在富豪头上的神秘面纱。当我们消除了对富豪的敬畏和对财富的仰视之后，财富之门已经为我们开启了一条缝，下一步怎么做就看你的了！

陈昌照

于深圳华轩工作室

2005年4月

目 录

前言.....	1
---------	---

1 中国豪宅教父——许荣茂	1
---------------------	---

在高端房地产领域，许荣茂的名字无人不知。作为这个行业的领导者之一，他在全中国范围内建立了自己的品牌，他投资的建筑都成了当地城市的名片。

许荣茂曾有过这样的自白，“人生像一个舞台！一旦自己能扮演一个比较重要的角色，应该认真把握。我这个人只要看到是一个机遇，都想尽量去抓住它。”

2 地产航空母舰掌舵人——朱孟依.....	21
-----------------------	----

朱孟依做房地产十几年来一直很“神”。他所开发的楼盘一般都在偏僻之地，但往往会成为新的繁华之地，地价飚升，因此业界对他有一个称呼叫“金手指”。

朱孟依的脑子出奇得好使，这也可能是做大佬的特质。他几乎不用纸笔记录，也不用笔记本电脑之类的工具。但是那么多的企业经营情况、那么多

的人和事就能很清晰地记在他的脑子里，好像是100G的硬盘，自己就给分了很多区。

3 景观与休闲地产的创导者——黄巧灵…………… 37

当初黄巧灵在三亚的台风里艰难奔走的时候，也许不会想到今天自己会安营西子湖畔的宋城集团，天涯海角成了他一段历史的见证。

黄巧灵真正高明的资源整合是他“强行”开创中国“休闲时代”的胆魄。黄巧灵自己说，建筑再好都是“死”的，只有注入了文化内涵，景点才有生命力，才有竞争力。在宋城，文化是一种鲜活的、可以触摸的东西。这一经营理念，从第一个景区开始就成为宋城系列主题公园开发的一条“生命线”。

4 中国商业地产第一人——王健林…………… 68

在1994年到2000年王健林介入足球的六年时间里，大连万达成为中国足球的骄傲。王健林借船出海，收获颇丰。

商业地产的成功又是王健林独具慧眼的结果。从研究麦当劳开始，王健林商业地产订单模式也越来越为人们所熟知。现在的王健林虽不再像他足球时代那样风光，但他的生意却是越来越大。

5 地产第一品牌缔造者——王石…………… 88

万科是中国房地产的第一品牌，之所以会有今天，这是一个各种要素综合的结果。王石之所以在中国地产界是个传奇式的人物，一是他创立的万科

20 年来一直是中国地产界的领袖，二是他鲜明的个性，尤其是“登山事件”更使他整天生活在闪光灯下。关于他有太多的话题，但至少他的成功是无可非议的。

万科提倡健康丰盛的人生，强调工作与生活的平衡。许多企业仍在将“以企业为家”作为正面事例大加宣传的时候，万科的做法让我们看到了对人的尊重。

6 中国房地产思想家——冯仑 115

心平才能气和，气和才能人顺，人顺才能做事。冯仑的心平，就是把欲望控制在一个自己能够驾驭的领域内。不要在大上跟人较劲儿，而要在好上，在愉快上较劲儿。

冯仑早年以“天下为己任”的追求对他后来从商并不全是负面影响。比如，他一直坚持“大道理留给自己，小道理留给人家”，将金钱看得比较淡，使冯仑在生意场上受人欢迎。生意就是机会，受欢迎的人机会自然多。

7 地产界明星——潘石屹 136

潘石屹被业界称为另类，他是不按常理出牌的那种人。他的另类还表现在他出入公开场合的时候，基本不像一个商人，反而更像一个训练有素的演员。与其说潘石屹的表演天才很高，不如说他善于给媒体提供炒作的“猛料”，而他的房子之所以卖得有声有色全跟他的大力炒作分不开。

潘石屹在地产界风光八面，时尚无比！如果说王石是个明星企业家的话，那么，潘石屹简直就是个明星，用他自己的话来说，“我基本上娱乐化了”。

8 地产黑马——孙宏斌 165

孙宏斌向来是一个有争议的人。清华大学的高才生进入联想顺风顺水，却因“工作”入狱将近4年，虽然有这一段不堪回首的经历，但没有人怀疑过孙宏斌是个难得的人才。出来之后，在天津打拼，成为当地地产的NO.1。不久开始在全国攻城略地，飞速扩张。他说，做全国第一是他的理想，到处宣扬，有人一开始讥讽，但嘘声慢慢地变成了掌声。孙宏斌因此成为地产界最黑的黑马。

9 从泥瓦匠到建筑企业领袖——楼忠福 192

“一把泥刀一把斧，天南海北找出路。聚散离合总关情，矢志不渝做建筑”，一个农民建筑队的领袖，通过资本换市场的方式，采取购并兼并的手段，历时19年终于打造出自己充满想像力的广厦版图，广厦的发展史就是一部迅速成长和扩张的历史，50岁以3.39亿美元资产，列2004年《福布斯》百富排行榜第22位的民营企业家的这个人就是楼忠福。

10 地产界的任我行——任志强 209

一句“我不玩了”，抛下辉煌，任志强另起炉

灶。仅仅一年之后，“华远地产回来了”，他创造了一个不可企及的神话。曾为军人的任志强雷厉风行、执着，又不乏策略，转业时，有人说军队将失去一位将军，但幸运的是地产界多了一位将军。他的成功乃是地产界的一个标杆。

11 地产之龙——韩国龙..... 226

韩国龙起步于香港，在那里他认识了一位良师，进入了一个好的行业，赚得了转战内地的资本。韩国龙认为自己成功过程中运气的因素占了70%，努力或者叫吃苦的因素占30%。如果没有机会或者叫“命”或者“运”什么的，怎么努力可能也难有出头之日。但是，即使你命中注定要时来运转，如果自己不100%地做足那吃苦的30%的因素，那么70%的运气因素也不会到来，来了也抓不住。

12 紫檀王国里的女富豪——陈丽华..... 240

陈丽华，清朝皇族后裔，香港起家之后，回京创业，在今天的京城，长安俱乐部依然是财富和地位的象征。

因童年时的环境而痴迷紫檀，陈丽华曾八次赴缅甸寻梦，曾遇生命危险，仍痴心不改，现中国紫檀博物馆已经建成。有人说，任何人只要有陈丽华对紫檀追求的精神就一定能在任何事业上取得成功。

13 从地产界走出的资本猎人——张宏伟…………… 256

美国的《华尔街日报》对张宏伟的介绍是：“中国民营经济 20 年发展中的代表人物、中国民营投资业的老大。”穷苦出身的张宏伟在建筑业打下根基后，开始进行多种经营，同多个国家开展贸易合作，实力大壮，之后上市，尝到甜头后，又开始资本运营，公司规模迅速扩大，名列中国民营投资业前茅。张宏伟的成功是一个另类，他的模式也可以从不同的角度给人以不同的启示。

14 地产界的牧羊犬大亨——陈金飞…………… 282

陈金飞认为成功的关键是胆量和勇气。陈金飞从国家机关下海，建厂初期，除了资金、技术，以及人员这些每个新生企业都会遇到的问题外，还有社会的不理解而强加给他们的不公正待遇，如果没有坚持下来，就不会拥有今天这一切了。近年来，陈金飞以其敏锐的眼光把混凝土砌块技术引入中国，成为开发中国新型墙材的排头兵，为发展新型墙材，取代秦砖汉瓦，做着一件功在当代，利在千秋的事业。

15 从苦孩子到地产巨子——缪寿良…………… 294

缪寿良从小受尽了欺辱，也正是在这种环境下，缪寿良发誓要出人头地。很多年以后，当他获得成功，受到人们的尊敬时，他就会想起他最好的老师——苦难。他认为最好的领导来源于“爱”。关心别人是一种品格，永远不要欺负弱者。他教育



公司的管理人员说，一定不要怒气冲冲，对员工的管理要做到“有话好好说”，要尊重他们和关心他们，不要随便训斥人家。

.....
编后记..... 309

1

中国豪宅教父——许荣茂

一、成就高度

世茂集团董事长许荣茂，2003 年位列《中国福布斯富豪榜》第三位，个人资产 68 亿元。获澳大利亚“太平绅士”及上海市“白玉兰荣誉奖”。担任福建省政协委员、福建省开发区协会副会长、香港中华文化总会副会长、北京化工大学特聘副董事长、北京化工大学经济管理学院名誉院长、中华海外联谊会理事等职务。2004 年荣获“推动中国城市化进程十大杰出贡献人物”荣誉称号。

随着地产项目的地域扩展和业态多元化，世茂愈发根深叶茂。在高端房地产领域，许荣茂的名字无人不知。作为这个行业的领导者之一，他在全国范围内建立了自己的品牌，他投资的建筑都成了当地城市的“名片”。许荣茂在房产领域积累的财富无人能敌，并开始将国内积累的丰富开发经验成功运用到海外。

二、成长经历

许荣茂行事低调谨慎，不愿抛头露面，只喜欢踏踏实实做

事。2001年当他第一次排进《福布斯富豪榜》时他大为光火，并不是因为他被排到了第五名，而是因为他根本不想参加这个排名。

1950年，许荣茂出生于福建石狮。石狮是一个有着悠久商业历史的城市，石狮人经商的源头可以追溯到北宋时期。在今天的石狮旧城区，还有由华侨们在20世纪三四十年代集资建起的18条商业街道。也许是这种商业的氛围赋予了许荣茂成功的禀赋，他自小精力充沛，心算过人，受家庭影响，选择从业中医。“中医讲究平和，不会为一些小事急躁”，许荣茂自认获益

许荣茂简介

1950年，出生于福建石狮；

20世纪70年代末，只身到香港发展。做过多种行业，后进入证券市场，赚得第一桶金；

20世纪80年代，在香港投资建纺织厂，并在深圳和兰州设立分厂；

1989年，许荣茂转做房地产，在家乡石狮开发了振狮大酒店、振狮经济开发区和闽南黄金海岸度假村；

1991年，赴澳大利亚做房地产；

1995年，许荣茂进军北京，开发亚运花园、御景园等项目，获得巨大成功；

2000年，许荣茂进军上海；

2001年12月，位于上海南京路步行街的上海世茂国际广场正式启动；

2002年12月，进军福州，世茂外滩花园正式启动；

2003年9月，进军南京，下关区的南京世茂外滩新城启动；

2004年3月，许荣茂又挥师北上，哈尔滨世茂滨江新城项目启动；

2004年9月，许荣茂的世茂集团和俄罗斯滨海公司合作开发“绥-波”贸易区项目全面启动。

匪浅。

20 世纪 70 年代，许荣茂到香港寻求发展，但因为只会讲闽南话和普通话，他根本听不懂病人说什么，因而只能在药店里当伙计。后来他还做过多种职业。一个偶然的机会令许荣茂成为一名证券经纪人，随后自己开设了一家金融公司，在 1981~1983 年期间，他赚得人生的第一桶金。

三、创富历程

1. 第一桶金 牛刀小试

20 世纪 80 年代初，香港证券业发展迅猛，而且门槛很低，花很少的钱就可以轻易进入金融领域，那时候一夜之间因投机暴富的新闻常常见诸香港各大媒体。许荣茂敏锐地抓住了这一难得的机遇，当上了一家金融公司的证券经纪人。在股票市场，许荣茂投资取得巨大成功，他购买的红筹股和蓝筹股一路飚升。1981~1983 年，许荣茂通过在香港成立的金融公司，通过的香港股市上的买进卖出，仅仅两年，他挖掘到了第一桶金，充分证明了他的资本运作能力，这笔资金在一亿元左右，为他以后事业的发展打下了坚实的基础。

掘到第一桶金后，许荣茂想把资金“固化”下来，于是从资金运作中抽身而退，开始转向实业。在 20 世纪 80 年代，当时中国开始对外开放，石狮成为全国最大的服装市场之一，许荣茂随之在香港和内地开设工厂，靠纺织品贸易、来料加工成衣发财。1988 年前后，他在香港投资建纺织厂。考虑到内地成本低，他又把超过 5 家工厂建到了国内，地点选在深圳和兰州，都做纺织和成衣，产品主要出口到美国。在这个过程中，他的财富迅速增加。