

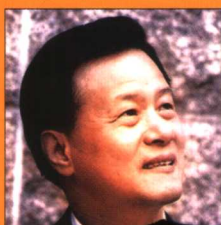
北京青年报
广厦时代

他们圈地筑屋 他们积聚财富
他们改变城市 他们影响生活

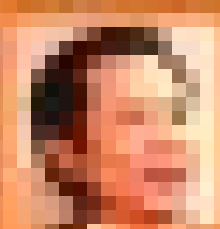
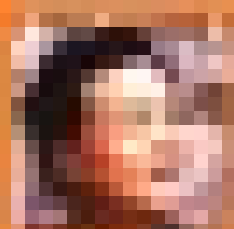
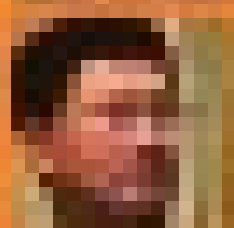
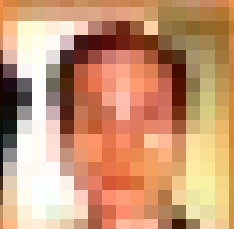
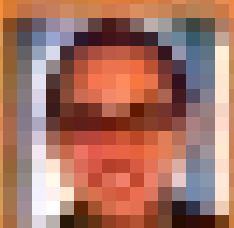
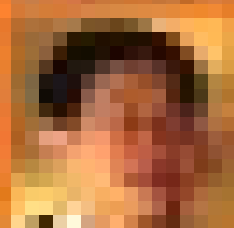
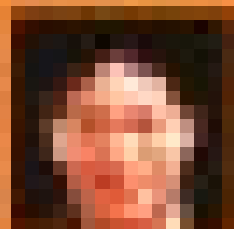
影响中国地产14股势力



文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House



地造英雄



THE 2011-2012 BOARD OF DIRECTORS

THE 2011-2012 BOARD OF DIRECTORS

THE 2011-2012 BOARD OF DIRECTORS

THE 2011-2012 BOARD OF DIRECTORS

图书在版编目 (CIP) 数据

地造英雄：影响中国地产十四股势力/牛金荣等著.

—北京：文化艺术出版社，2005.1

ISBN 7-5039-2683-X

I. 地… II. 牛… III. 房地产-企业家-简介-中国
IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 142646 号

地造英雄

——影响中国地产 14 股势力

著 者 北京青年报广厦时代 牛金荣等

责任编辑 向 宏

责任校对 张 莉

美术编辑 尹 莉

出版发行 文化艺术出版社

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲 1 号 100029

网 址 www.whyschs.com

电子邮件 whysbooks@263.net

电 话 (010) 64813345 64813346 (总编室)

(010) 64813384 64813385 (发行部)

经 销 新华书店

印 刷 北京千鹤印刷有限公司

版 次 2005 年 1 月第 1 版

2005 年 1 月第 1 次印刷

开 本 880×1230 毫米 1/20

印 张 13.6

字 数 210 千字

书 号 ISBN 7-5039-2683-X/I·1231

定 价 56.00 元

版权所有，侵权必究。印装错误，随时调换。



为中国经济提供强劲动力

改革开放 25 年,中国经济以平均每年 9.4% 的速度迅猛增长,创造了人类经济史上不曾有过的奇迹。而比这一奇迹更能够引起国内外广泛关注、更让中国百姓兴奋和期待的,是党的十六大提出的“国内生产总值到 2020 年力争比 2000 年翻两番”的新目标。对百姓而言,这一中国经济发展的新预期,意味着 20 年后我们的年人均收入水平将从 2000 年的 850 美元直线攀升至 3000 美元。

国富民强,如同过去的 20 年我们经历过的生活质量天翻地覆的变化一样,未来的 20 年,我们将继续以自身消费水平的节节攀升为“翻两番”作出最生动、鲜活的注脚——吃得更好一点,穿得更好一点之外,超越温饱范畴的更大的消费需求将实实在在地列入我们的消费计划。这其中住得更好一点,无疑将会成为大部分人的首选。

有研究显示,房地产需求是随收入弹性变化较大的需求之一。随着人们收入的增加,对住房“量”与“质”的需求也将会不断增加,而且一般还会比收入水平增长得更快。如此看来,以未来 20 年中国经济每年至少维持 7% 的增长计算,我国百姓对于房地产的需求也将保持每年至少 10% 的增长。如果进一步考虑到未来中国城市化进程可能带动的、城市人口由 5.2 亿到 7.5 亿至 8 亿的增长因素,那么中国百姓未来对于房地产的需求增长将更为可观。

由此推断,未来 20 年甚至更长的时间里,房地产业在中国,也会像在其他国家一样,成为整个国民经济增长中最为关键的支柱产业之一。房地产业发展的好坏不仅将影响到国民经济发展的速度,而且还将更深远地影响到国民经济发展的质量。而随着房地产业在中国经济中所扮演角色的日益加重,房地产业当中的大企业也必将成为助推中国经济发展的重要动力。

正是基于以上判断,北京青年报长久以来给予了房地产业持续的高度关注。一方面作为中国最具活力和影响力的媒体之一,全力关注、研究、推动中国经济的发展,是报业竞争对我们的必然要求,而关注中国经济,便不能不关注房地产业;另一方面,作为一张面向中国社会最具消费能力群体的都市大报,我们的主力读者在一定意义上也是中国房地产业的主力消费者,从这个意义上讲,我们其实也是中国房地产业发展宏观意义上的参与者之一。

因此,面对房地产业这样一个关系到太多人利益、寄托了太多人提高生活品质梦想的新兴产业,我们真诚地希望通过我们的报道推动更多的房地产企业更好地实现自身的利润发展,推动中国城市住宅、建筑甚至是景观环境品质的提高,推动房地产业为中国经济的健康发展贡献更多的积极因素。

北京青年报社
社 长



总编辑





冯仑 地产先行者

万通要傍大款走正道

“长江后浪推前浪，前浪倒在沙滩上”，谁能够坚持到最后，谁就是王者。这是冯仑的一句经典名论。事实上，从1991年在海南做房地产到今天，冯仑和万通一起走过了13个年头。当年在海南做房地产的众多公司今天已经所剩无几。

从先人一步逃离海南到进军北京成功开发万通新世界及新新家园系列产品，每一个阶段冯仑和万通在地产界都有让人耳目一新的感觉。接下来，冯仑又将成为地产定制化的先行者。

冯仑是当之无愧的地产先行者，但他却始终没有成为“先烈”。在起起伏伏的房地产大潮中能生存下来并且不断发展壮大，万通成为了国内著名的房地产企业，冯仑也以其出众的语言才能、经营管理才能和前瞻性成为地产界名人。

说起当年在海南赚的第一桶金，他感觉：“像是大姑娘初婚，很幸福。幸福又糊涂。”

说起当年万通六兄弟的分家，他说：“‘离婚’是一件幸福的事。”

做生意，从别人那里拿钱，他的比喻是：“无异于夺人贞操。”

甘心情愿举万科大旗，学习万科好榜样。

经常把一些严肃的经营理念、做人哲学都付笑谈中，是他的专长。地产界无人能出其右。做企业，冯仑常讲要专注，要持久，要做好人，就是要保持一个端正的姿态；要学习阿拉法特，做一件事情可以做很久，就是要坚持把事情做长久。

黄如论 靠信念、智慧、勤劳取胜

世纪金源:大手笔源自实力



5

地
造
英
雄

世纪金源集团总裁黄如论作为一个谜已经被议论了6年。

但无论外界如何议论,不管在公开场合还是在私底下,黄如论还是一如既往地低调着——不参加媒体的任何活动,不对市场行情发表任何看法,甚至看不起那些动不动就张扬的人,率真、强硬的性格让你无法把他在生意场上摸爬滚打了多年的“商业巨子”联系起来。

总是强调自己是“农民的儿子”的黄如论,当北京楼市不断传来有的开发商为了赢得与世界知名零售商合作、不惜压低价格甚至赔本出租物业的时候,他却操着带有福建口音的普通话说说:“我的 mall 不会低价租给外国企业,我不和他做赔本生意,我们谈不来!”

自称小学毕业,却把《易经》的理念融入世纪城的规划设计中;没有学过建筑,却审过了世纪城每一套住房的户型图纸,甚至亲手画了 shopping mall 的图纸;从不相信咨询公司所谓的战略管理设计,愿意“跟着感觉”走,事无巨细都喜欢自己作决策。然而,他一手打造的世纪城却连续3年在北京楼市销售额高居榜首,仅2004年就上缴各类税费15.2亿元人民币。



黄文仔 兑现对自己的承诺

星河湾:打造中国地产的“劳斯莱斯”

52

你可以不把他当做一个纯粹的商人,至少他的第一目标不是为了钱,品质是他的第一要求。

你可以将他称为一个建筑大师,这个头衔更让他沉醉,在他的眼中,那些廊,那些柱,那些花草,不是商品,不是产品,是一个个精确的作品,甚至艺术品。

你也可以将他当成一个深谙生活艺术的大师,不只是他注重对自己的身体的爱护,更重要的是他懂得爱惜自己,尊重身体,尊重对自己的承诺。说到底,他是一个理想的完美主义者,他有着自己生活和经营之道,那就是黄文仔尺度。

黄文仔不是媒体报道最多的地产商,也没有太多的开发项目,但他手下的星河湾却有可能是中国地产界被复制最多、被观摩最多的楼盘。这个被称为中国地产界的“劳斯莱斯”的产品,它的水平超越了这个时代的平均水平,更重要的是它带给中国人更多的思考,在利润之外,开发商还承担着更多的责任,他们是造城者,他们是生活品质的倡导者,他们改变着自己以及其他利益相关者的生命质量。

他让人尊敬——在财富之外。

刘晓光 将资源最大化的金融高手

首创置业：地缘创未来



7

地
造
英
雄

这是一个从不缺乏领军人物的年代,但经历繁复如刘晓光者,寥寥无几。

50年代出生的他当过兵,做过车间工人,上过大学,从过“政”(当过计委商贸处处长),又下了海(当过百货公司的副总经理、齿轮总厂副厂长),再回到“政府”官至北京市计委副主任,又重新下海任首都创业集团总经理至今。

9年时间内,他将首创集团的资产97亿人民币迅速膨胀到如今的358亿,总资产规模排名全国第75位,业务范围覆盖基础设施建设、房地产、金融等领域。

他将2000万元起家的首创集团中的地产业务,通过重组上市,使首创置业的净资产急涨100多倍,高达20亿元,成为北京最大的房地产企业之一。

在外界传说“首创置业有很强的政府背景、容易拿地、拿到大项目”的时候,他却在2004年的“土地8·31”大限后北京市首次大宗房地产开发用地公开交易中,斥资20多个亿一举竞得两块土地,证明了“8·31”土地大限之后首创置业的资金实力。

作为一家典型的国有企业的领导人,他却以在国际资本市场“长袖善舞”而闻名,在他的基础设施、金融、房地产业务中,他提得最多、最看重的也是“国际化”。



潘石屹 创造力是最伟大的叛逆

在中国房地产商中,潘石屹不是最有钱的,他的公司也不是规模最大的,但他和他的 SOHO 现代城绝对是最会吸引眼球的。中央电视台曾经这样评价他。

潘石屹在京城地产界里是个另类,是个异数。有了另类的潘石屹,遂有了另类的现代城。现代城从启动到入住,凡是能让项目死亡或名声扫地的事,潘石屹遇见了不少:销售部门的集体跳槽、氨气事件、打人事件、拆墙事件……林林总总,不绝于耳。换了其他项目,可能早已寿终正寝,该干什么干什么去了。可潘石屹能挺过来,是个异数。

建外 SOHO 连续两年成为北京楼盘销售冠军,直到现在,SOHO 现代城的影响仍然历久不衰,北京房地产市场出现了不少模仿现代城的楼盘,国内有 30 个左右的楼盘在 SOHO 现代城成功之后都在借用 SOHO 这个题材,潘石屹说:“我去昆明时还看到了有 SOHO 题材的楼盘。”后现代城、西现代城等干脆连案名都直接“拷贝”了过去。

在完成了网络、摄影、出书、拍广告等不务正业的爱好的同时,自称已“完全娱乐化了”的潘石屹今年更是把自己完全娱乐了,在梅婷夫妇的影片《阿司匹林》中出演男一号——一个海归的角色,与梅婷上演一段精彩的夫妻戏。用他夫人张欣的话说:“你一个纯种的‘土鳖’也敢演‘海归’?”

但是用前卫、另类等词汇已不能全面解读他了,似乎只有一个字眼可以概括他和他的 SOHO 王国,那就是——奇迹。

任志强 地产英雄当志强

华远:再次起飞



9

地
造
英
雄

在地产圈里,但凡提到任志强,可谓是无人不识,任志强就如同地产界的一面“旗帜”,将企业和项目经营最佳是大多数地产商的终极目的,而任志强不仅是一个优秀的地产商,同时又是一个研究地产理论的“学者”和规范行业标准的“卫道者”。说到“学者”,作为地产商人的任志强熟知所有有关房地产行业的政策和法规,甚至对行业政策和法规的了解程度高于一些政府官员;说到“卫道者”,任志强总能在地产行业遇到矛盾时,提出高于行业之上的理论和采取常人不能理解的行动。因此,任志强的人格魅力又成了人们津津乐道的趣事。

在政府官员的眼中,任志强是一个让人“头痛”的地产商,但是在讨论有关政策和法规的时候,任志强却常常成为“座上客”。任志强作为北京市政协委员,是每年向政协提交有关房地产内容提案最多的政协委员,正是由于任志强不遗余力地向政协高喊和疾呼,才陆续出台了許多有关房地产行业的政策和法规。

在同行的眼中,任志强是“一边想着自己一边想着国家”,无论在全国任何地方的研讨会,还是座谈会,任志强总能讲出令人叹服的观点,因此,同行对任志强的认可是从内心里的折服。



孙宏斌 成败也枭雄

关注顺驰速度与顺驰激情

132

有人说孙宏斌是枭雄,无论成败。也有人说,孙宏斌是真正想做中国地产的 NO.1,一手挂着二手房,一手伸向商品房,如果仔细分析,顺驰系的新动向,更加会印证这一点,由其控股的融创集团已经开始涉猎持有型物业和商业地产领域,应该说一个覆盖地产全部领域的顺驰系已经初现。

怎么去描述孙宏斌呢?你可以这样说,有些人从一出生你就知道他未来要干什么,有些人一张嘴你就知道他要说什么,有些人只活了 30 岁就已经被人看透了他后半生的走向,但有些人总是给你带来意外,虽然不知道这意外是福是祸,是飞黄腾达还是永堕地狱,观者却有如看小说看电影般意兴盎然,不但要指手画脚,而且要分成派别争论结局如何。孙宏斌在地产圈里,就扮演了这样一个似乎有点悲情的争议角色。

这个浓眉大眼的山西人,说话像打机关枪,但有时也因为打得太快了而不小心卡壳,到激动时结巴、语无伦次是经常的事。似乎少了点大佬指点江山的风范。

尽管如此,他却狂言不断。提到孙宏斌,不能不说由他一手创立的顺驰。刚刚走出天津就已经放言要当中国地产界的老大,从此成了不少人的眼中钉、肉中刺。像孙宏斌和他的顺驰这样招风的树,在中国地产圈里还真是少见。

他个人的风格和企业的风格都与众不同,快速、偏执,不走寻常路。拿地、资金、销售,每一步都引来争议。如果对孙宏斌个人进行注脚,我们只能选择一个词:争议。

王健林 重利重情 外放内收

万达:订单地产向世界 500 强收租



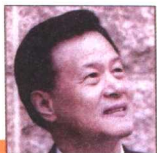
11

地
造
英
雄

如果他不离开军队,也许他已经成为了共和国的一名将军,28岁时他已经是一个年轻的团职干部;如果他将从政生涯进行到底,也许他已经成为一个封疆大吏,至今跟随过他的人还忘不了当年他短暂而精彩的政治表演;如果他不放弃使他赖以成名的足球界,也许他已经成为一个足坛的教父,太多的球迷至今还记得他针砭时弊的退出演说……

今天的王健林与他的万达集团,是一个在17个城市拥有数百万平方米的商业地产的开发商、与世界顶级连锁品牌相携而行的商业地产巨鳄、中国订单式商业地产的创造者。如果说万科是中国地产住宅行业的领头企业,那么万达就是商业地产的领跑者。足迹遍布大连、长春、成都、南昌、北京……

在中国经济较为发达的省市,万达的商业地产都已经或者正在积极地进入,到目前为止,全国十几个由万达负责开发的大型 shopping mall 正在如火如荼地进行当中,众多世界 500 强企业也纷纷向万达伸出橄榄枝,以往人们把王健林称做“商业地产的开荒者”,而今天,人们已经习惯将他称为“商业地产和订单地产教父”。



..... 176

许荣茂 在别人看不到的时候 世茂:让世界了解中国住宅

和黄如论一样来自福建的世茂集团董事长许荣茂也是一个低调的商人。

上个世纪90年代末他在北京开发紫竹花园等项目时,北京的媒体难见他的行踪;2000年移师上海后从开发闻名海内外的“滨江豪宅”到在全国形成“滨江豪宅”开发模式,除了听到或看见世茂集团的“滨江豪宅”系列旺销海内外的消息外,除了世茂集团又在某处拿到新地块开发新城之外,你还是很少听到许荣茂的声音,更难得见到他本人。

郁亮 中国地产第一职业经理人

万科:团队精神倡导者



13

地
造
英
雄

提起中国的地产企业就不能不提到万科,提到万科就不能不提王石,在王石的带领下万科打拼20年,到2004年6月,万科集团总资产规模136亿,净资产56亿,万科地产成为地产行业当之无愧的领导性企业,万科也成为少数在资本市场上能够获得认可的地产企业。

也就是2004年,一向活跃的王石宣布要放权淡出,使人们的目光更多地放在这位郁亮的身上,其实相对于王石的活跃,郁亮显然更加低调,相对于地产企业其他的大亨式的企业领导而言,郁亮更像一个国际性公司领导人。

有人说,他活得很健康,是一个平衡能力很强的人,能够处理繁杂的公司业务,也能够将家庭与事业都处理得很好。

有人说,他活得职业,是一个优秀的资本牧羊人。在他的脸上,看不到权势功利,在平和的背后是执行力。

在选择本书的主角时,万科地产集团总经理郁亮是少数的几个职业经理人,选择他并非只是因为全国知名地产企业万科,更多的原因是因为他的职业历程给众多普通人一个希望:没有后台、没有关系,只凭个人奋斗也能出人头地。



张玉良 执行第一

上海绿地：按市场原则替政府干事

208

2004年，几个地产企业提出要突破百亿大关。岁末在上海举办的住交会上，销售突破100亿，这个数字将上海绿地集团和他的董事长张玉良推向全国。

上海绿地是中国地产界中一个独特的现象，凭借着以绿养绿、替政府盖动迁房，到做商品房，这个企业一如他的掌门人一向很低调，而这一次的张扬显然有着清晰的目标：它向世人宣布，上海绿地已从上海走出，从一间区域性的公司，变成全国化的企业。

绿地在短短的两三年内，完成了品牌、规模的聚变，中国大小16个城市都开始现出绿地员工的身影，大盘、超大盘乃至城镇化规模的楼盘出现在异地，长春上海城规划建筑面积约300万平方米，总投资45亿元；昆山国际生态大型综合居住区总建筑面积1055万平方米，总投资人民币近200亿元，其中一期就达7000亩；西安项目占地1160亩，总投资约50亿元……

张玉良的脚步匆匆，时下他正走在境外，在俄罗斯著名的夏宫相距2公里外，由绿地集团试水参加的规模180万平方米、需耗资10亿美元的“波罗的海新城”项目，也在紧张布局中。

12年来，张玉良带领他的绿地人，实现了资产从2000万元向140亿元的巨变。

他的朋友说，他是一个不太像上海人的上海人、一个高明但不精明的生意人、一个极其有执行力的具国企背景的老总、一个极其善用社会资源的人。