

邱霏恩 主 编
乐八一 陈芬森 副主编

中外 房地产 大王

中国统计出版社

●主 编 邱霈恩

●副主编 乐八一 陈芬森

中外房地产大王

中国统计出版社

(京)新登字 041 号

中外房地产大王

ZHONGWAI FANGDICHAN DAWANG

主编 邱霖恩

*

中国统计出版社出版

新华书店首都发行所发行

京安印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 7 印张 14 万字

1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月北京第 1 次印刷

印数:1—8000

ISBN 7—5037—1069—1/F·459

定价:5.80 元

前 言

阿里巴巴叩着石门说：“芝麻，开门！”三遍之后，石门洞开，里边藏着令人目眩的金银财宝。这个故事令人神往，但却是神话，是现实中不存在的事情，不过如果静下来仔细想想，这个神话又何尝不是从现实中凝炼的，事实上，现实中有无数这样的神话，在我们的现实生活就有各种各样的阿里巴巴，他们以自己的顽强、智慧和坚韧不拔找到了那句打开石门的咒语，拥有了令人惊异的财宝，这就是最令人感兴趣的问题：这些当代阿里巴巴是如何打开这财富之门的。

如果说，一般人只看到了别人拥有财富，那么，有心人应该看到别人是怎样才拥有财富的，就是本着这个旨意，我们编写了这本《中外房地产大王》。在这本书里，我们讲述了一群当代阿里巴巴掘宝的动人故事：香港房地产大王李嘉诚、香港珠宝地产大王郑裕彤、纽约房地产大王唐纳德·特鲁普等等，可以说，他们的奋斗史中都蕴涵了艰苦卓绝与雄才大略，虽然他们走的路各有千秋，却又是殊途同归，都是经过万苦千辛最后达到成功的辉煌。在本书中，我们如实地记录了这些中外房地

产大王的成长过程和奋斗历程，同时介绍了大量的房地产投资知识和大量的经营必备知识，通过他们投资房地产的经历和实际运行操作实例，完全可以领略到其中的无穷奥妙和经验。

中国大陆经济的飞速发展，带动了百业兴旺，在市场经济的大潮中，自债券热和股票热后，又掀起了房地产热，在这方面，南方总是走在前面，“广东热土炒楼人”介绍了中国大陆上广东一群人在房地产方面的发迹史，他们更贴近我们的生活，有足以让人们感兴趣的东西，在改革开放向纵深发展的今天，每个人都在寻找成功的机会，我们祝愿本书能给读者某些有益启示，象阿里巴巴那样找到打开石门的咒语，最后达到成功。

目 录

- 一、 广东热土炒楼人 (1)
- 二、 华人首富李嘉诚..... (16)
- 三、 从“炒楼花”到“探花”
——香港地产大王郭德胜 (39)
- 四、 小李飞刀
——香港地产巨子李兆基 (57)
- 五、 赫赫富豪郑裕彤..... (74)
- 六、 地产世家,一门四杰 (96)
- 七、 地产双雄
——陈氏昆仲..... (138)
- 八、 金钱世界中的“哲学家”
——唐奈德·特朗普..... (156)
- 九、 蜉蝣出水,振翅而飞
——船王包玉刚“登陆”记..... (178)
- 十、 有 70 亿美元不能称富
——记泰国首富黄子明家族..... (195)

一、广东热土炒楼人

人们说，广东是一片热土，热土上吸引了一个又一个热潮，热土上发生着一个又一个激动人心的故事。

如今，这片热土被“炒”得更热了，“炒”股票，“炒”地皮，“炒”楼宇……

房地产和股票一样都是随着改革开放而在我国出现的新事物。房地产投资这个概念在过去是人们连想都不敢想的，而忽然有一天，土地变成有偿使用、并可以转让其使用权，住房变成可以买卖的商品房了。这种变化使绝大多数人迷惑、不理解。

但不久，人们就发现，房地产业是一门大有可为的行业，于是，人们明白了，这门全新的行业天宽地阔，大有可为，作为紧邻香港的广东，在这方面已经走在了国人的前面。

诱惑力与兴奋剂

眼下，房改正在铺开，当住宅开始恢复其应有的商品属性，当人们开始接受用钱去买房这一现实时，广东人突然发现：商品房，价格为什么这么高？

知情人说，境内、境外房地产炒家的迅速介入，硬是把广东的楼价给“炒”起来了。

近几年,广州、深圳及珠江三角洲一带的住宅售价接连翻番,一涨再涨,上升幅度惊人。不过,比起香港的楼价,仍是小巫见大巫。

据统计,目前面积同一大小的住宅,深圳的价格不及香港的1/3,而广州的价格不及香港的1/5。于是,对于香港的地产商和“炒家”们来说,涉足广东的房地产,无疑是一个赚钱的大好时机。

一位香港“炒家”津津乐道:未来两三年,香港的楼价可以看涨五成到六成,而深圳就可以看涨一倍到两倍,广州则可能看涨两倍到三倍,利润如此可观,何乐而不为呢?

一位不愿意透露姓名的中外合作房地产开发公司的外方总经理,私下道出真言:目前,内地的商品住宅售价要经过多重审核,而我们公司的定价却是完全自主的。如《广州市利用外资经营房地产管理办法》规定,外商投资企业经营的房屋,其价格由外商投资企业自行决定。打个比方,内地的商品住宅每平方米最高只允许卖2 000元,而外商却可以卖5 000元,甚至更高,双方价格一对比,我们自然有利可图得多。

“炒”楼热,无疑给房地产市场注入了一股“兴奋剂”,这种不正常的“兴奋剂”使房地产开发队伍哗啦啦一拥而上。有条件的上,没有条件的也上,“杂牌军”也随之出现,有些企业没有开发资信证书,却也赤膊上阵。房地产开发经营的力量,超过了可能的开发规模和投资规模,致使一些公司绞尽脑汁争地皮、争资金。

应该说,“炒楼一族”的产生,无疑着眼于这一诱惑力:超额利润——不正常的级差地租。

级差地租,来自土地因地理位置和环境的优势较其它土

地的升值部分。

有资料表明：广州市从 1980 年到 1990 年的 10 年间，仅在自来水、煤气、公用事业三次便投入建设资金 31 亿多元。巨额的投资改变了广州投资环境和生活环境，从而导致城市房地产的升值。

遗憾的是，我们并没有真正注意到这种市政的公共投入所必然带来的产业。作为城镇土地的所有者，也往往没有很清楚地意识到手中的土地是一笔不断增值的巨额财富，以致从无划拨到征收一般性税费，地租都没有很好地体现土地应有的价值，从而使房地产开发部门能够获得超额利润。

有投入必然能带来一定的产出。但一些公共事业的投入，人们便容易忽视它的产出。

一位政府官员介绍说，按商品房售价平均每平方米约 1 707 元，扣除所有费用和成本，每平方米尚有约 500 元的利润，尽管有关部门规定房地产开发公司的最高实现利润不能超过总产值的 8%，但这笔超额利润仍为各公司经“技术处理”后获得。这就是引发“炒家”蜂拥而至的主要原因。

投资房地产有各种各样的形式，目前国内的投资者多是“炒”房产，“炒”楼花。

还是让我们一起来看看广东这片热土上的形形色色的“炒”楼人，他们是如何“炒”楼宇，“炒”地皮，以至于成为国内尚不多见的一个个巨富吧。

把正业当副业的炒楼人

珠江三角洲一向被称作黄金海岸，这里的商品经济发达常常会让内地来此观光、洽谈生意的人大吃一惊。

就在这片黄金海岸上有一个并不大的小镇，小镇上没有多少人，但却有一个很有名气的人，此人姓刘，他原本是个中学教师，但近几年却因为“炒”楼花而大发其财，以致于因此而名噪一时。

现在，如果有机会去参观一下他的居室的话，你一定会目瞪口呆——

宽敞、豪华、富丽堂皇，一如大酒店的总统套房，没有几百万元的财富绝不敢搞得如此排场。

刘某得意洋洋地说：“现在，我教书只不过是混口饭吃，真正赚钱的是我的副业——炒楼花”。

而 5 年前的刘某却远不是这种样子。

那时候，他刚调来此地，当一名中学教师，每月拿到 300—400 元钱，这也是内地的教师不敢奢望的，刘某心满意足了。

几年来，眼看着这片土地人口剧增，高楼叠起，只是，学校还是块清贫之地，刘某和同事们还住在 70 年代建的简易楼里。

刘某与家人发誓，要存钱买一套住房，于是，几年来克勤克俭，银行的存款终于达到 5 位数，这时，他一打听楼价，吓得几乎晕过去，3 年间楼价竟翻了一番，如此下去，何时才能实

现“居者有其屋”呢？

一次，在亲戚的寿宴上，在房地产开发公司当干部的表姐夫告诉他，目前镇上所有的房地产公司，都是找到地皮后，就开始设计商品楼，按图纸出售，首期先收楼款的 $\frac{1}{3}$ 做定金，交了钱，就叫买了“楼花”，大楼交付使用前，把“楼花”抛出去，便可以赚一笔差价过来。

“怎么样，‘炒炒’吗？”

表姐夫一席话，说得刘某心中一动，这个镇正处在广深线上，交通方便，楼价也不贵，镇里的许多商品房都被香港人买走，不愁楼价不升。

这的确是个好机会，刘某不愧是具有较高学识和眼光的人，他决心抓住这个机会。

刘某找来好友谢老师商量，双方一拍即合，于是，凑齐了 2.5 万元买下一套“楼花”，半年后，转手抛出，仅这一笔生意，每人便赚了近万元钱。

初尝甜头，更加一发不可收拾，不到两年，刘某便买下了三室一厅的套间。

在珠江三角洲这寸土寸金的地方，能拥有三室一厅的居室，已经是十分可观的了，但刘某仍不满足，他在盯着下一个目标。

有了在房地产开发公司工作的姐夫的帮助，他又找到了一个机会。

镇上的繁华地段上有一处临街的地皮，那儿准备盖起一座很具规模的商场。很明显，那儿的生意会红火得很。公司向社会出售将来商场建好后的摊位。刘某拿出 4 万元钱作为 4 个摊位的订金。不久，所有摊位都被订购一空。

商场楼建好后，再要订购一个摊位已经上涨到了 5 万元了，刘某转手卖出，一下子就进了 16 万元。他买下一部价值 9 万元的红色“夏利”车，每天开着车上下班，或者去兜风，一家人其乐融融。

刘某发起来之后，周围的人都十分羡慕他，许多人甚至已经开始仿效他，也搞起了房地产的买卖。下文中的陈老板便是其中成功的一例。

不出一分钱便硬“炒”

出十几万的陈老板

这个陈老板的“炒”楼资历并不比刘某差多少。自从政策放活之后，他就在广州等地开始“炒”楼花了，算起来也算个“老炒家”了。

刚刚出现买卖房产的时候，精于此道的人很少，那些头脑活络的人便趁机捞了一笔。几年前的一天，陈老板翻着晚报时，有一条消息把他的视线吸引住了。

上面写着，有一处旧平房要出售，地点在越秀区，价格面议。

他骑车便按着报上登的地址去了那儿。他没有直接去找房主，而是仔细地在四周转了几圈，观察了房子的各个角落，又和周围的老住房们“闲聊”了一阵子，还去找主管部门进行了核实，确认可以做这笔买卖了，他便去找卖主了。

这是一栋面积 90 平方米的平房，房主开价是每平方米 1 200 元。陈老板不急不忙地与房主轻磨慢侃，一直说服房主

把房价降到 900 元一平方米。

陈老板当机立断，成交！

然后，他又出了一些钱请人把房子稍作修建，转手便以每平方米 2 500 元的价格卖给一个个体户，这一出一进，一大笔钱便赚到手了。

其实，他还有玩得比这次更绝的呢。

有一次，他听说广州惠福路一巷内，有家市民的两间平房共 50 平方米，自己无钱扩建，于是，陈老板便想出一个“妙策”。

他首先冒充房地产开发公司人员，主动去找到了那家市民，与人家商量如何“共同开发”这一片土地。那家市民也正愁“坐在金山上受穷”呢，正琢磨如何把这块“金山”变成钱。

两人见面之后一拍即合，最后达成一项协议：户主出地，购买者出钱，建起四层楼，原来的住户可以任选两层，剩余两层为投资者所有。

协议一签好，陈老板马上四处张罗联系购房人，广州市缺房子的人多得不得了，听说有卖房子的，马上有许多人找上门来，陈老板一看行情不错，就把价格上提，以每平方米 2 000 元的楼价向购房人卖出，收取了购房人两层共 100 平方米的房钱总价 20 万元。

有这 20 万元在手里了，他就胸有成竹地去房地产开发公司等部门办理报建审批手续。最后共用 4 万元建成此楼，扣除交际费用近 3 万元，陈老板收入到自己腰包里 13 万元。

这样一来，陈老板不出一分钱的本钱就能硬“炒”出了十几万。

时下，广州最抢手的楼宇要算淘金区、五羊新城和无河区的商品住宅，1991年第三季度，五羊新城高层住宅的售价，平均每平方米2500元，现在已达3000元。

而淘金区的市道已超过3000元。无河区的商品房，去年初的平均售价是每平方米1517元，今年初已达1630元，买一套60平方米的住宅，一年间差额近7000元。

于是，“炒家”们纷纷出动，购屋买屋，大赚其钱，一位香港的老板，专门在天河区商品住宅上打主意，他在1991年初已购进10套楼房，只等楼价再升，便可坐收渔利。

他说：“我这10套房现在还不想抛出，再等一等，越等越可以赚大钱”。

广东的楼价，便由此而越“炒”越高。

“炒”楼“大鳄”赵老板

广东人把股票、房地产等“大炒家”、“大老板”都称为“大鳄”。下面的这位“炒”楼“大鳄”是位老太太。

广州有一家很豪华的金龙酒店。在金龙酒店16层的旋转餐厅上有一个小间，叫牡丹厅，仅容一席，长期被一个老妇人包下。

每天早上，广州人一定要去吃早茶的，在金龙酒店吃早茶的人们常常会看到这位人称“赵老板”的老太太，她每天都要坐在靠窗口的位置喝茶吃饭，几个彪形大汉如众星拱月般立在身后。人们说，这位“牡丹皇后”，便是三角洲这个小镇上新起的“炒”楼“大鳄”。

这位神秘兮兮的赵老板，已是年近六旬了，却还是满身珠光宝气，满脸脂粉。别看她一副老态毕现的样子，可也神通广大得很呢。

她原是一乡镇企业的厂长，1989年因贪污被撤职，到车间里去干些杂务，她不甘心，先是拖着闹“病假”，后来干脆退休当起“炒家”，干起“炒”房地产的买卖来了。

赵老板毕竟当了近20年厂长，人缘广、路子熟，小镇上哪个单位有空地，哪儿在建楼，哪儿的钱好赚，她几乎都知道。

这也就是她干起这买卖得心应手、游刃有余的原因了。“炒”楼是需要大量资金的，一旦赵老板钱不够了，她一个电话打过去，借也行，贷也可以，不管是企业还是银行，路路都通。别人谁想搞房地产了，也都要来找这位神通广大的赵老板，哪里需要征地建楼，邀得赵老板出面，事情便好办几分。

眼下，赵老板正在做一幢危楼的买卖。这也是一个一本万利的买卖。

危楼位于老镇区繁华热闹处，是块“风水宝地”，屋主租给别人开时装店，每平方米月租金达200元。只是此楼建于30年代，年久失修，一道裂缝从墙根直通屋顶，行人路过，都得快走几步。

不久，镇房管所下通知，限期拆除重建，否则由政府出面收归国家，只补给房主一个套间。

这危楼属于三兄弟所有，老大老二在香港，近期正准备移民加拿大，顾不上国内的事情了，老三一个人即无力建楼，又不愿让房管所收走，这可怎么办呢？

正在这两难之际，赵老板听说了此事，就派手下人来找他了——

“嘿，哥们儿，赵老板想出 40 万元买下你这楼，你干不干”？

“不干”。

老三一口回绝了。因为 40 万元仅仅是此楼租出两年的租金，老三自然不答应了。

不过，要是期限到了，那老三就更亏了。楼只能卖，老三四处联系，他心里想这楼一定能卖到 100 万元左右的。

想买下这座楼的人并不少，可别人一打听，知道赵老板已经出面想做这笔买卖了，别人因为惧怕赵老板的“实力”，所以谁也不敢再出头了。老三四处跑了一个月，最终也是一事无成。

眼看着最后期限快到了，老三感到走投无路了。这时候，赵老板的手下人又来到老三家里——

“现在赵老板只出 38 万元，这楼你卖不卖呀”？

“这——让我想想吧”。

老三看来只好低头了，赵老板又趁机得寸进尺地“杀”进 2 万元，只出 38 万元了，最后，就以这个价格，两方正式成交了。

此后，赵老板向房管所交了一点房地产交易税，转手便以 60 万元的价格，把危楼转卖给了当地一家房地产公司，而且，她还附加了一个条件：此危楼拆除后，另建的 14 套楼房的“楼花”须全部由赵老板包销。

新楼刚铺下地基，赵老板便拿出 28 万元，以每套 2 万元的价格买下了这 14 套楼房的“楼花”。等到大楼快竣工时，她又把“楼花”高价卖掉。

这样来回“炒来炒去”，至少 50 万元进了赵老板的腰包。

有人估算了一下，镇上每年都有四五百套商品楼出售，其中经赵老板之手“炒”出去的就有五六十套，另外，她还炒地皮、炒旧楼，几年间，便成了镇上的首富。

有了大老板，自然少不了专为大老板干活的“炒手”。所谓“炒手”就是给老板跑腿干活的一班人。

在赵老板手下的一群“炒手”中，要数瘦猴“炒”龄最长，资格最老。

“炒手”“老枪”——瘦猴

有人说，在目前还比较混乱的国内房地产业中，有一批“不怎么守法”的人在干，这话不一定准确，但确实也有这种现象。

瘦猴就是这样的一个人。早在 70 年代，他就组织偷渡团伙，往香港、澳门那边偷渡，或者两边跑走私。有一次，他组织一批内地来的青年人趁黑夜想偷渡香港。谁知到香港刚上岸，便被港方水警抓获，全部人马都被遣送回国，交给当地政府。

作为这次偷渡的组织策划者，瘦猴被判刑八年。刑满释放后，他仍是游手好闲，不肯就业，仗着堂叔在房管所工作，信息灵通，便加入了“炒楼一族”。

开始的时候，瘦猴也做过几笔象模象样的买卖。80 年代初，有许多人申请到香港去，留在大陆的房产自然便需要托人出售。瘦猴有了堂叔的帮忙，揽下了几处房产。

人家都已经出国了，留下来的房产自然很便宜了，只要能出手就行了，而实际上，能出去的人的房子自然都不错，在国