第一图书网, tushu007.com

<<地造英雄>>

图书基本信息

书名：<<地造英雄>>

13位ISBN编号：9787503926839

10位ISBN编号：750392683X

出版时间：2005-1

出版时间：文化艺术

作者：牛金荣 等著

页数：269

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书记录的14位企业家是中国地产界最具影响力企业的领军人物，他们中有许多人也是中国财富最多的人，他们更是一批有着独特思想与性格魅力的传奇人物，他们被称为中国地界的思想者，先行者，数据库，娱乐者，偏执狂、完美主义者。

在他们背后，是中国最大的地产集团公司，是中国最具特色的地产作品，是一个个值得沉思的地产运营模式，是全国地产开发的角逐场，是滚滚涌动的资本流。

中国经济持续升温，中国地产行业造就了一批批的财富新贵，追寻他们人生，事业的势起势落，探究这些企业的扩张收缩，你会发现，成功是有模式可循。

作者简介

王卫，河北南宫人，1957年4月生，硕士，中南大学政治学与行政管理学院副教授，硕士生导师。
湖南省世界政治经济与国际共运史学会常务理事。
湖南省研究生“两课”教学研究会秘书长。
出版和参加编著了《志向的迷失》《马克思主义原理》《周恩来的领导艺术》《科学社会主义教程》《马克思主义哲学原理》等著作和教材，发表论文20余篇。
获得湖南省社会科学优秀成果三等奖、中国国际共运史学会优秀论文一等奖。

书籍目录

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。
　　经常是把一些严肃的经营理念、做人哲学都付之笑谈中，是他的专长。
地产界无人能及其右。
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　　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。
　　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SHOPPINGMALL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三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”　　你可以不把他当作一个纯粹的商人，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。
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。
刘晓光 将资源最大化的金融高手　首创置业：地缘创未来　　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。
　　上世纪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97亿元人民币迅速膨胀到如今的358亿元，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。
　　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，他提得最多的最看重的也是“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，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。
　　在完成了网络、摄影、出书、拍广告等不务正业的爱好同时，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。
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，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　在地产圈里，但凡提到任志强，可谓是无人不知，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”。
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”。
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　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NO1,一手挂着二手房，一手伸向商品房，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。
　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。
　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。
　然而我们必须了解孙宏斌，因为他的与众不同，更因为他给中国地产界带来的新启示。
王健林 重利重情 外放内收　万达：订单地产向世界500强收租　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。
　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，以往人们把王健林称作“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”。
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，除了世茂集团又在哪儿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　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，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，他是一个平衡能力很强的人，能够处理纷繁的公司业务；有人说，他活得职业，是一个优秀的资本牧羊人。
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　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托向全国。
　绿地在短短的两三年内，完成了品牌、规模的巨变，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。
　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两公里外，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 ”的项目，也在紧张布局中。
　　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国企背景的老总，一个极其善用社会资源的人。
张力 力不到不为财　富力地产：将利润做到极致　　富力集团在广州叫得很响，1999年至2001年，富力地产连续三年荣获广州市房地产销售冠军；2002年，富力正式进军北京，2004年其销售突破60亿，成功跻身中国地产销售的前几名。
如今的富力，又在筹备在香港上市，它的财富根蔓正在不易察觉又有些一鸣惊人的蔓延。
　　作为富力集团的两个老板之一，张力与搭档李思廉的合作一直被业内传为佳话，两人十年合作没有一张合同，全凭信字。
而今身家过十亿的他，却仍然干劲十足，亲力亲为，是一个“ 白加黑 ”“ 五加二 ”全天候工作的狂人。
　　他的“ 作战 ”思路也与众不同，专拿别人不敢拿的地，宅基地、旧工厂、殡仪馆，杀到北京，也是一鸣惊人，32亿以天价拿得广渠门的土地，实现了当年拿地当年开工，当年销售全线飘红的纪录。
张宝全 落子无痕　剥掉艺术的外衣看商人张宝全　　在北京楼市里，与刘晓光、任志强、潘石屹等知名人物相比，导演科班出身的张宝全总让人觉得有点不一样。
　　用艺术和文化做地产。
从今典花园的二期空间蒙太奇开始，今日美术馆、潜水俱乐部到青苹果、红苹果和二十二院街、旧厂房改造而成的苹果售楼处，亚龙湾超五星红树林度假酒店，张宝全似乎走上了一条拿“ 艺术和文化做地产 ”的道路，尤其是2004年7月份，当他对媒体宣布“ 10亿巨资进入EVD产业 ”后，给你的感觉似乎是，玩艺术和文化的张宝全这回更是一个猛子扎到EVD信息文化产业里去了。
　　这才是真正的张宝全。
一个披着“ 艺术和文化 ”外衣，看上去憨厚得有点傻的精明商人。
朱孟依 大象无形　　珠联璧合打造地产航母　　短短十二年，朱孟依从广东走向全国。
　　短短十二年，他名下的合生创展、珠江投资两家公司互相配合，成为房地产、基础设施建设、重化工业投资等跨行业多元化的巨型企业。
　　短短十二年，朱孟依从一个名不见经传的企业主，成长为身家45亿的中国十大富豪，连王石、冯仑这些地产明星们都望尘莫及。
　　然而朱孟依是地产界谜一样的人物，他行踪极为神秘，未接受过任何采访，他的传奇故事更鲜为人知。

章节摘录

插图

媒体关注与评论

书评他们圈地筑屋，他们积聚财富，他们改变城市，他们影响生活！
中国正在进入一个房地产大开发的时代，只要你相信中国的经济将会持续发展；这也是房地产业诸侯诞生的时代，无论你愿不愿接受这个事实，大的集团性的开发商将垄断中国的地产市场，对于消费者来说，这也许意味着一件好事，大的公司势必注重品牌的建设。
北京青年报广厦时代编辑出版的《地造英雄》选择了14位地产企业，它们当中绝大多数已经开始了全国化的战略布局，2004年这些公司的销售数字加起来能够突破800亿元大关，如果按照2003年中国房地产的销售数字7600亿元来计算，这些公司的销售比例将有望占据中国地产销售的近十分之一的份额。
当然本书的14位主角绝非仅仅因为他们的企业而入选本书。
在中国地产界，企业规模比他们大的还有许多，选择这些人物不只因为他们企业的规模与影响力，还因为他们本身就具备着独特的人格特色，有着与众不同的经营观念。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com