

<<地王>>

图书基本信息

书名：<<地王>>

13位ISBN编号：9787539929316

10位ISBN编号：7539929316

出版时间：2008-6

出版时间：雷酒 江苏文艺出版社 (2008-06出版)

作者：雷酒 著

页数：310

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>

<<地王>>

内容概要

风景如画的海边城市东城，两个处世风格截然相反的年轻地产精英为争夺“地王”而展开了一系列的行业激战。

谁能抢到“地王”，谁又会成为新的“地王”？

他们准备付出什么样的代价？

小说曝光了国内超大宗土地交易背后的严峻社会现实：城市规划遭遇幕后黑手，经济暴力无处不在。房价狂涨失去控制……过度亢奋的地产业潜伏着可怕的危机，犹如被激怒的怪兽，在人群中奋蹄狂奔

……

<<地王>>

作者简介

雷酒，经验丰富的地产经理人。
毕业于北京大学，上世纪90年代投身于房地产行业，曾服务于万科、中海，也曾在国内最顶级的广告公司和营销代理机构出任要职。
他转战北京、山东、东北等地数十个城市，其中一个项目仍保持着东北的单位售价纪录。

书籍目录

序引子第一章 敏感时期第二章 C地块第三章 没有免费的午餐第四章 黑白两道第五章 掩盖真相第六章 坐庄第七章 和光同尘第八章 陷阱背后的陷阱第九章 兑拍第十章 摊牌尾声

章节摘录

引子“只有两件东西最接近天堂，一个是地产，另一个是死亡。

”原野至今还记着刚入行时，一位前辈对他说的这句话。

10年过去，地产带给原野的一切，是他这个曾经为了省几毛钱车费，可以走上5公里的穷小子做梦也没想到的，但他为此付出的代价，也远远超出了当年的预知。

价值几百万元的海滨豪宅，新款宝马轿车，掌管数十亿资金的权力——一个30出头的男人有了这些，除非是豪门子弟，否则都应该感到骄傲了。

但原野心里总是感觉有点空空落落，曾经像狗一样谄媚，像驴一样辛苦，才换回今天老虎一样的威严，但是不是披上这张虎皮后，就可以完全弥补那狗和驴一样的付出呢？

曾经一起入行的人，差不多都已经儿有女了，原野虽然拥有过很多女人，但在心底深处他始终是一个独行者，从来没有人靠近过他的心。

他的心仿佛顽石一样根本没有血肉，但为什么有时候那里还会如此柔软呢？

柔软到窒息到绝望到无可逃避。

事隔多年，如今的原野很想问那位前辈一个问题：地产的天堂和传说中上帝的居所是不是同一个？

但那位前辈早已移居国外失去了联系，这个问题就只有原野自己来研究了。

他并没有从现在的生活中得到太多所谓的幸福感，但要他重新选择一遍自己的职业生涯，恐怕结果还是会和今天一样。

爱情靠得住吗？

家庭靠得住吗？

他从来都不认为靠得住。

那些都只是不得不披在身上的遮盖衣服，好让自己看起来和别人没什么不一样。

这个世界上唯一值得信赖的只有母亲，他愿意用自己的全部金钱、全部幸福、全部身心去换回母亲的开心一笑，但这是绝对不可能的。

母亲在另外一个天堂，他没去过，不知道那里有什么，但那里不会比母亲曾经的生活更艰苦。

原野坚信这一点。

林路华坐在原野的对面，品着杯中的蓝山咖啡，看起来漫不经心，实际上却没有放过自己的头号竞争对手的一举一动。

林路华高高瘦瘦的，看起来身体有些单薄，但两眼中不断放出的光芒，却让人丝毫不会觉得他是个文弱书生。

他和原野第一次见面，是在学校篮球联赛的球场上，他们是同一届同一专业，不过原野是专科班的，林路华是本科班的。

一开始原野并没有把这个白面书生看在眼里，可真开始对抗的时候，才发现这看似单薄的家伙力量并不小，而且技术很娴熟。

比赛直到加时赛，原野才投出一个压哨球，赢了林路华一分。

之后他们虽然没有太多的日常交往，却常在球场上见面，一直是互有胜负，多少有点英雄相惜的意味。

和原野不同，林路华出生在一个书香世家，父亲和母亲都是中学老师，虽然家境不是很富裕，却从来没让他吃过什么苦。

从5岁开始，直到25岁，林路华都是在学校里度过的。

小学时候他就是著名的神童，年纪最小成绩却一直是班里第一；中学毕业后，他被保送到了北京，后来又考取了本校的研究生；硕士还没毕业，就进了国内顶级的大房地产公司世外集团，并一路做到了东城公司的副总经理。

他这30多年，从来都是顺风顺水，好像什么东西都不能阻挡他。

当初林路华刚到东城，开始研究区域市场的时候，惊讶地发现原野竟然也在这里，而且是他的头号竞争对手海印集团的营销副总。

两人刚见面的时候，也都很兴奋，毕竟是他乡遇故知，但很快就彼此生疏起来。

<<地王>>

在这种激烈竞争中，私人感情只能成为一种维系表面关系的粘合剂，一转过身去大家想的都是怎么把对方打倒在地——最好能再踏上一只脚去。

作为对竞争对手关键性分析的一部分，林路华曾经认真研究过原野的成长背景。

知道原野是一个从小丧父，由母亲一个人拉扯大的穷孩子，学历只有专科，毫无社会背景，全凭自己的努力，在30岁出头的年龄做到今天这个职位，这连林路华也不禁深表钦佩。

林路华总觉得自己这30多年有些太顺了，如果多一些原野这样的坎坷经历，自己现在的成就可能会更高一点。

但要真是把自己放到原野的生长环境中，是不是也能做得像他一样好呢？

林路华自己也不能确定。

原野和林路华刚见到他的时候没有什么变化，还是那么魁梧，身材匀称而又结实，眉宇间总有一股咄咄逼人的气势，看起来像个拳击手。

当时是在B地块的摘牌大会，经过十几轮的竞价，林路华终于笑到了最后。

他记得当时原野的脸上并没有什么明显的沮丧，倒是原野的老板冯轩亭脸色铁青，狠狠砸了一下桌子。

要知道，原野所在的海印集团几个月前就已经拿下了A地块，但迟迟没有开工，就等B地块一齐拿下好做整体规划的，现在世外集团的半路杀出，不但打乱了海印集团的全盘部署，更是让A地块多了一个直接竞争对手。

此时，两个人又开始讨价还价了，只不过是用另外一种方式来进行的，目的也发生了很大变化。

年初以来，房地产市场一片大好，各个售楼处的房子都像不要钱一样，放多少清多少。

今年以前的东城，商品房的销售价格是按照成本加成和市场比较来确定的，要么参照自己项目的开发成本，要么参考别的项目的市场销售价格。

但在3月份的春季房地产交易大会之后，东城房价就完全由想象力来决定、由老板们的胆量来支持了。

如果3月份的房子一平米涨500元，4月份同一个项目就敢再涨1000元，5月份干脆直接加涨3000。

据林路华的数据分析，仅仅几个月，市场均价就提了50%！

这是多么可怕的一个数字。

要知道，从1993年到2002年，整整10年的时间，东城的房价才涨了50%，这里面还包括了通货膨胀因素，而现在只用了不到半年的时间！

和行外人想象的不一样，这样的销售局面对开发商的销售部门来说，并不完全是一件好事。

林路华就听人讲过一个发生在圈里的故事：在一个项目销售完最后一套房子后，老板对他的销售总监说，你们用了3年时间，花了2000多万推广费用把我的房子卖光了，给我赚了1个亿，但要是我把这块地留着，一分钱也不投，现在转手就可以赚出两个亿。

市场太好的时候，就体现不出人的价值。

现在，摆在原野和林路华面前最大的问题不是怎么把房子卖出去，而是怎么保证自己的销售价格不低于身边的竞争对手。

否则就算给老板赚了10个亿，他还是会觉得应该再多赚一点才对。

两个人今天坐在一起，商量的就是怎么定好攻守同盟，保证两个项目同步开盘的事。

和咄咄逼人的外表不太协调，原野竟然点了一杯红茶，还加了很浓的奶，他浅浅啜了一口，便放下杯子对林路华说：“林总，不管怎么说，海印都只是地方性的小公司，和世外是没法比的。

当初B地块竞拍的时候，我明知道出价再高一些还是可以接受的，但就是拿不出那几千万。

这就是实力的差距。

现在海印天空主要的策略就是跟在世外花园后面，你们吃肉我们喝汤，能赚多少赚多少。

这样，开盘均价您来定，海印的房子整体均价保持每平米比世外低500元的水准，您看怎么样？

”听了原野前面的话，林路华心里大致明白他的意思了。

看起来原野给足自己面子，主动让世外的均价高出500元，如此一来原野完全可以采用赛马计，拿出一部分比较差的房源来销售。

这样原野在冯轩亭面前还是可以交代过去的，但要知道如果海印第一批房子都卖到了均价只差500元，

<<地王>>

原野很快就可以把更好的房源放出来，随时随地可以超过自己的价格，那时候林路华自己跟集团可就不好交代了。

“原总过奖了，世外只是在国内多做了几个项目而已。

不管别的地方做得怎么样，在东城我们完全是个新公司，对本地的气候条件、风土人情都不太熟悉。坦白地说，我们很多标准都是参考了海印的其他项目制定的，是我们要向海印好好学习才对。

至于销售价格，同一个地块，配套共享，大规划也是一起做的，产品力哪里有那么大的差距？

我看不如两个项目的第，一批房源保持同质素，均价也都保持一致，您看可不可行？

”林路华的算路果然清晰，反应也够快。

原野点了点头，说：“我说过了，现在海印的口号就是‘学习世外好榜样’，林总这么说，那就这么定吧。

不过两家的大规划虽然是统一的，但毕竟内部组团还有些差异，还要根据工程进度来确定哪些房子能先取得销售许可证。

同质素房源不太好界定啊！

”“这个我也考虑过，你们的工期是东侧部分快，户型面积也比较齐全，我们西侧的产品条件相差不多，这两部分房子同期入市，不会形成太大的直接竞争。

原总觉得怎么样？

”“好，那就这么定吧。

销售价格方面我倒是有个小请求，老板给我的要求是不能低于10500，我计划开盘期的折扣后价格保持在11000左右，怎么也要多给老板一点回报吧。

林总会不会嫌这个价格有点低？

”“我们两个项目加起来100多万平方米，开盘期最主要的还是在市场上创造一个良好形象，房源也不会很多，很容易就背回来了嘛，没有问题。

”林路华早就做过这个组团的价格分析，11000 / 平米基本上也是他的心理价位，但还是做出了一个姿态，显得在迁就原野。

“最后一个就是开盘时间了，两家的工期也相差不多，不如就定在8月中旬开盘，时让上会比较充裕一些，我昨天刚请人算了一下，8月18日比较吉利。

”“和我想到一起去了。

”林路华微笑着点了点头。

一份君子协定就这么完成了，但他们此时都没有想到，人算怎么也不如天算，仅仅两个星期之后，一切就全都变了。

6月份，“国六条”横空出世，营业税的有效期由2年延长到5年，每个城市的户型必须做到90平米以下房源占总面积的70%以上。

东城上半年的价格高速上涨很大程度是因为投资客的大量涌现。

据统计，东城进入2006年之后，产权证下发半年时间内的转手率达到了40%，连早起晨练的大妈都开始加入炒房大军了。

可现在营业税有效期延长后，大量房源的购买成本一下子就增加了5.5%，一套80万的房子就得多交4，4万的税钱。

而最可怕的是人们都在议论纷纷，这个政策的出台到底代表了什么样的管理导向，是不是要开始打压房地产市场了？

难以遏制的恐慌心理让整个市场都开始观望起来，原本狂热的房市，骤然变得冰冷。

东城当月成交量就下降了60%，原野和林路华也不得不从暂时的同盟者，重新变成了生死大敌。

海印集团是东城最大的本土地产公司，世外集团则是国内顶级上市企业，一个熟悉本土风貌，一个专业积累雄厚，谁也无法压倒谁。

客户日益稀少的局面把一个原本不是很重要的环节变成了决定性因素——那就是谁能先拿到销售许可证。

谁先拿到了销售许可证，谁就可以抢在对方前面入市，抓住机会顺利挺过这阵低潮。

而谁后开卖，恐怕就只能喝点残汤剩水了。

<<地王>>

不但保证不了价格，连基本回款都是个问题。

第一章敏感时期叹了口气，原野摇摇头向车窗外望去，这里是东城最繁华的地方，整条海岸线都被灯光照亮，绵延数公里，宛如一条巨龙。

对面的金碧渔港在夜色中光华璀璨，正如巨龙眼中无可取代的一颗明珠，不愧是东城最豪华的海鲜酒楼。

他已经在这里等了20分钟，看看表，时间应该差不多了。

果然，林路华从不远处的一辆车里走下来，步子有些急促，高瘦的身影很快就进了酒店大门。

又过了5分钟，张主任不紧不慢地走下车，胖胖的腰身晃来晃去，上台阶好像都很困难。

原野冷笑一声，拨通了孙秘书的电话：“孙哥，张主任已经到了，谢谢你的消息啊。

你确定他是个人来的，对吧？”

”回答是肯定的，原野挂掉电话，把座椅放倒，点上一根烟，慢慢抽起来。

一场关键的战役已经开始，如果今天晚上败了，1年多的心血可能就要付诸东流了。

自从新政开始执行以来，售楼处里的客户就越来越少，而且大部分还是和世外花园共享的。

原野很清楚自己的产品比起世外花园来还是有一定差距的。

全国顶级开发商的确有自己的独到之处，如果真是按照原来和林路华的约定同时开盘，海印天空必败无疑。

眼下生死一线，成败就在负责销售许可证发放的张主任的一念之间。

原野本来和张主任的关系还不错，但新政出台之后，就一直见不到他，打电话给他，他也总是说些“敏感时期，注意影响”之类的套话。

好在孙秘书这边的渠道没断，只要知道林路华也没进展，原野就不那么紧张了。

可偏偏昨天下午，接到孙秘书的消息，说林路华已经约好张主任密谈。

当时原野的汗就下来了。

看着脚下热火朝天的工地，他紧咬着牙，知道必须要搏一搏了。

“先生，您的车能往前挪一下吗？”

”保安敲着车窗问。

原野从迷迷糊糊中惊醒，暗自责骂自己，这么关键的时候怎么能睡着呢？

他一边开动车一边看了下表，差5分8点，张主任已经进去快两个小时了，不知道走了没有。

他觉得脑子有些发晕，昨晚一夜没睡才想出来的对策，还有没有机会用得上呢？

“哈哈哈哈哈……”一阵熟悉的笑声让他一下子放松下来，抬头看，果然是张主任。

矮胖的身材和高瘦的林路华形成了鲜明对比，两人握着手又说了点什么，样子十分亲密。

原野不动声色地看着，心里并没有慌乱，只坐了两个小时就要分手，这份关系近不到哪儿去。

两人很快就握手道别，各自向自己的车走去。

张主任发动了车子，嘴角虽然还带着笑，心里却忿忿不已。

这个林路华，套了一晚上近乎，却一点血都不放，那一桌子海鲜虽然也能值个万儿八千，但堂堂张主任难道还在乎这点吃的东西吗？

这种大牌公司，搞公关也要大牌，真是不识时务，早晚要让他们把省下来的钱都扔出去。

车子转过两条街，停在一个红绿灯前。

旁边一辆车的车窗忽然摇了下来，原野笑嘻嘻地看着他说：“我的大主任，真是偶遇啊。”

”“噢，小原啊，的确是够巧的。”

”张主任笑得眼睛眯成了一条线。

“巧遇也要准备的，大主任，我可是一直在外面等了您3个多小时，很辛苦啊。”

”原野做出个无奈的表情。

“真的吗？”

”张主任瞪大眼睛，问，“等我？”

你怎么知道我在这儿的？”

”“林路华现在就是我的灯塔，他在哪儿我就在哪儿。”

不过他真是外地人，喝完酒也不找个醒酒的地方，不了解风俗啊。

<<地王>>

”原野皱着眉直摇头。

张主任仰头大笑，声音大得半条街都听得见。

等他笑完了，原野继续说：“主任，我有个地方不错，也有日子没见您了，怎么样，过去坐会儿？”

”“不行不行，敏感时期……”还没等他说完，原野就插话说：“听说您上回去天净沙，有个丫头让您不爽了，那儿的老板是我哥们儿，一直托我找机会向您道歉，咱们不谈公事，就给我那哥们儿一个改过的机会，保证不会有什么影响。”

”天净沙！

张主任眼前一亮，上次那个女孩怎么说也不肯做大活，弄得自己一脸灰，这几天忙来忙去，这口气还真是一直没出呢。

黄灯亮了，原野手一挥，哈哈笑着冲了出去。

张主任愣了一下，原野手里分明拎着一个皮包，他暗自一笑，立刻跟了上去。

很快就到了天净沙洗浴中心，这里的灯光虽然比不上金碧渔港，但斑驳灯影映衬下的长身美女却更让人心动不已。

张主任来到包房，刚坐下，一个大眼睛的长发美女便走了进来，脸上带着精心修饰过的微笑。

张主任嘿嘿一笑——正是上次那个让他很没面子的丫头。

他拉过女孩，手直接伸到了她的怀里。

臭丫头，看我怎么收拾你！

女孩这次不但没有拒绝，还主动引导着他的双手在自己凝脂般的身体间上下游走，张主任再也顾不上掩饰，一下子便把女孩扑倒在地，酒精的热力涌遍了他的全身。

出来的时候，张主任两条腿像面条一样软绵绵的，几十分钟的时间，他用遍了自己所知的玩女人方式，终于把丢的面子找了回来。

此时那女孩还躺在床上，张主任想：看来自己的年龄还不算太大啊。

……

媒体关注与评论

“地王”只是一个称呼，能活下来才是王者 来源 价值中国网 郑伟强 我已经仔细阅读此书，与我想象中的又有一定差距，书中的故事，内容丰富，但觉得此书不应放在谁又会成为新的“地王”？

他们准备付出什么样的代价？

，应放在房地产——开发经营或情节上，因为它主要讲得是房地产方面的知识，如何处理帐务，以及涉及到的如何开发房地产税收方面的知识，而不是讲如何如何黑暗的现实社会，我想赶超他人的思维，领先市场，一部分是通过读书而得，另一部分是靠自己。

随着中国房地产市场由成长期步入成熟期，地产界的竞争也逐步规范化。

房地产商要想获得经营利润，除了必须提供适销对路的房源外，还应该降低开发成本，严格控制各项费用支出。

“利润 = 销售收入 - 成本费用”这一众所周知的简单公式，充分反映了成本管理的重要性。

如何通过IT手段、科学的管理方法提升房地产企业成本管理的水平？

<<地王>>

编辑推荐

《长篇商战小说:地王》编辑推荐：“小说基本上都是我所经历或者我可以确认的事实，我绝无伤人之意，只是真相应该有人说出来，那些不为人知的内幕应属于每一个住在大大小小房子里的人。”——雷酒地王，往往就是某个城市最昂贵的一块地皮。
争夺地王，伴随的可能是荣誉和财富但更可能是阴谋与罪恶！

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>