

《3号地产商》

图书基本信息

书名：《3号地产商》

13位ISBN编号：9787510820403

10位ISBN编号：7510820405

出版时间：2013-6

出版社：九州出版社

作者：俞越

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《3号地产商》

内容概要

冯仑有句话是这么说的：“地产商是横吃派，坐庄的是政府。”如果政府是一号，开发商是二号，那么这部商战小说所描绘的代理界就是第三号。

地产信仰，用什么力量可以打开天空？

我们有幸参与地产行业，也希望在这个行业做最好。做地产事业与信教追求极致的心情是一样的，在与各种各样人的接触中去体验，去修正，去调整，去消除内心不和谐的杂质，奉献出有价值的因子。

十年地产，镜鉴楼市；甲乙博弈，辉煌十载；几许沉浮，虚实之间；谁来执掌未来的财富之门？

小说以“东方魔都”上海房地产代理行业为背景，通过四位主角方伟、金世羽、张豪、胡鸣的奋斗搏击辉煌历程，记录了自20世纪90年代末以来上海房地产代理业的起伏兴衰。

小说共分13个部分166个章节，围绕上海的“皇基”、“蓝思”、“世和中国”、“晨远”四家代理公司的创立、发展、并购、图腾和落幕，深度思考中国房地产营销行业，对当下社会状况具有真切观察与批判，直击了一段段焦点事项和决策内幕，展示了一个真实房地产代理业的起伏跌宕，记载了房地产业成为国民经济支柱产业的过程，披露了房地产代理界几轮沉浮与辉煌，以及不懈追求的苦乐历程。这是一部探究大都市世情性情的小说，也是一部房地产代理行业的浓缩历史。

今天的房地产不再单纯地卖房子，它已经成为一个庞大的综合学科的集合体。对做房地产的人员要求也在提升，要在实践过程中落实、体验，将生活中那份原味与理想的憧憬在现实的产品中作以结合，这才能将地产信仰的能量真正散发出来，一起用我们对地产的信仰力，打开人类居住的品质时代。

《3号地产商》

作者简介

面包树上女子，原名俞越，70后。98年起进入媒体工作，历任地产杂志主编，2000年进入上海房地产行业，曾在地产投资集团及上海著名代理公司任职，著有以房地产金融行业为背景的纯爱小说《不开花的蝴蝶》以及《尽职调查》《红颜骷髅》等长篇小说，曾就职于一家港股上市开发商。

书籍目录

第一部分 一场华丽的地产序幕

- 【1】地产界的私房会
- 【2】夜幕下的悠然庭院
- 【3】“三部曲”妙计定乾坤
- 【4】98房改风潮
- 【5】深邃悠远，等爱原味
- 【6】攻心为上，攻城为下
- 【7】潜规则背后的酸葡萄心理
- 【8】房企人事大地震
- 【9】代理模式的王者之战
- 【10】保证金引发的营销乱局

第二部分 四足鼎立巧设雷局

- 【11】地产迷谋008
- 【12】无序之最高境界
- 【13】“皇基之乱”，金方控股权之争
- 【14】跟随“老张”走天涯
- 【15】藤蔓式攻击战
- 【16】低调的奢华，淡淡的嚣张
- 【17】胡鸣的赢谋
- 【18】流放的烟花，盛开的寂寞
- 【19】我等待你的关心，等的却关上了心
- 【20】世纪之交的四面楚歌
- 【21】把天堂压在地狱之下

第三部分 群雄逐鹿，英雄不问出处

- 【22】左手圈钱，右手扩张
- 【23】葫芦里面装的是春药
- 【24】联姻“易和”，大变革冲突
- 【25】“纯爱”的假面悲剧
- 【26】定位，定天下
- 【27】一城，一宅，一知己
- 【28】“和”谋背后透露的信号
- 【29】手微张，不要试图永恒
- 【30】生死轮盘上的大拯救
- 【31】莫问幕后

第四部分 无疆界市场，不适者也要生存

- 【32】越是分裂，思想越灿烂
- 【33】调性，调情的一种
- 【34】最性感的莫过于思考
- 【35】通感
- 【36】为爱画地为牢
- 【37】准确是源，独特是形，高度是力
- 【38】“分裂论”背后的逻辑
- 【39】有人的地方就有阶级斗争
- 【40】于不变中求变
- 【41】沧海横流方显英雄本色

第五部分 攻城略地，百城风云进化论

- 【42】大格局方能显远境界

- 【43】至情则远，悠远博大
- 【44】非主流开发商
- 【45】831大限，阳光地政
- 【46】善利者永恒，支柱的背后
- 【47】mortgage slave 所不能承受之轻
- 【48】芝麻开花，节节高
- 【49】用我三生烟火，换你一世迷离
- 【50】燎原计划，辉映中原
- 【51】真相之下绽放的玫瑰

第六部分 轻战略，赶集IPO

- 【52】大道至简
- 【53】女人都是攀枝花
- 【54】独步股海创神话
- 【55】资本大鳄鱼淌下的威尼斯眼泪
- 【56】夜色之袭，龙腾四海
- 【57】喧嚣的帝王时代
- 【58】左调右控
- 【59】跨界营销
- 【60】你行走在我搁浅的琴
- 【61】不靠谱的观望

第七部分 非理性繁荣，竞合时代的七宗罪

- 【62】日光盘
- 【63】不差钱
- 【64】高官落马
- 【65】国式通胀
- 【66】土地黑名单
- 【67】赌海无涯苦作舟
- 【68】若无悔，须凋零
- 【69】饮忘川芷水深刻的指纹
- 【70】楼市下跌“拐点”初现
- 【71】暧昧的楼市
- 【72】化骨绵掌之政策
- 【73】相框里的意兴阑珊

第八部分 善弈者谋势，中国式突围

- 【74】授人以鱼不如授人以渔
- 【75】房价不会跳水，只是在做俯卧撑
- 【76】失语的地产界表情
- 【77】咆哮的“金融海啸”
- 【78】蔓延的房地产“甲流”现象
- 【79】属性与血性
- 【80】“4万亿”遨游，“世和”曲线并购图
- 【81】“保八”忧郁症和“GDP”崇拜论
- 【82】红颜都是用来被利用的
- 【83】我拿流年，乱了浮生
- 【84】波涛的镜中不再唯一
- 【85】我在云彩下面，你在云的外面
- 【86】最美的心不在远处

第九部分 只手遮天，翻云覆雨

- 【87】魔岛理论

- 【88】“猎人”世和中国
- 【89】烟水分离，却更迷离
- 【90】楼市版“比萨斜塔”
- 【91】“世房事件”引发行业危机
- 【92】乱局出英雄
- 【93】花间一壶酒
- 【94】和者筑善
- 【95】门的怪圈
- 【96】传说中的“楼市崩盘时间表”
- 【97】百年一遇，拨云见日
- 【98】第二条生命线
- 【99】“联合体”奏响双赢曲

【100】金色降落伞

【101】谁没有投放自己的影

第十部分 垄断的默片，天下之后是天涯

【102】哥卖的不是房子，是传奇

【103】难为知己，难为敌

【104】豪宅元年

【105】恐怖的平衡，隐形的竞争

【106】你的心跳在左边

【107】楼市欲演“十月围城”

【108】千万分之一“六连号”黑幕

【109】“代建制”瞩目的亮点

【110】环评“上书门”

【111】史上最严厉“伪调控”

【112】三剑客宣战“百日维新”

【113】阳光的味道，被凝固

【114】调控红黄牌，逼出降价潮

【115】楼市没有章鱼帝，不要迷恋最低点

第十一部分 大潮退去，才知道谁在裸泳

【116】09地王众生相

【117】浮城里的花样年华

【118】“迪斯尼概念”捂盘待涨，惜售卷土重来

【119】睡进你的新颜里

【120】再向前一厘米，就是你

【121】78家央企“难”退市

【122】做爱做的事，交配交的人

【123】因为想你才寂寞

【124】楼市潜藏的非理性因素“恐慌需求”

【125】期许是隐秘的手指

【126】永无止境的怀抱

【127】国十一条，定基与定调

【128】孤独在水里，真相在路上

【129】零成交，两会

【130】爱比呼吸更加靠近

【131】“迪拜危机”，黄金也会褪色

第十二部分 盗梦地产慈善盛宴

【132】别在离开的时候说爱我

【133】十城限购令，一半恐慌一半热情

- 【134】海只在海的那边
- 【135】“经适房止亏”卷入质疑风波
- 【136】背面的反面的对面，是另一个自己
- 【137】思考在2万米的上空
- 【138】双料冠军
- 【139】青出于蓝，而胜于蓝
- 【140】囤地退地，供地模式的高烧不退
- 【141】思念里微笑的镜子
- 【142】调控。转向。降价潮
- 【143】除了你，一切繁华都是背景
- 【144】道可道，非常道；名可名，非常名
- 【145】区域开发的“七宗罪”

第十三部分 世事如棋，沧海桑田

- 【146】繁荣与隐忧
- 【147】倾斜，漫舞，踮脚，人间就找到了轴心
- 【148】你是我最残缺的美
- 【149】戒不掉的思念
- 【150】俩俩相望，相忘谁先忘
- 【151】恰似故人来
- 【152】三千白发，只为一个黄昏
- 【153】我将生命给了你，也将梦境传递
- 【154】死亡和爱彼此追跑，我在桥下听琴
- 【155】问天再借五百年
- 【156】生命如此美妙，瞬间灰飞烟灭
- 【157】我看到的田园都市，与虚构有关
- 【158】有没有第三条路线
- 【159】伤感是爱情的遗产
- 【160】你停格的画面能不能抵抗我的思念
- 【161】一个人的地老天荒
- 【162】我们的时代比尘土更厚
- 【163】我正在煮月亮，你想往里加些什么
- 【164】保存我，灵魂就足够
- 【165】谁是未来的领袖

后记：远见2012

这一年是许多年的倒影

章节摘录

版权页：怎么说？张纯想了想，他是不是威胁你了。他提出的条件是两家公司全部收购，但是价位很低，未来他承诺让房地产传媒这块一起上市，给我们一部分股份，作为独立董事，其实他开出的条件确实很诱人的。所以我和你一起商量，如果来硬的，我们现在已经不是他的对手了，你看，我们要不要顺势而为呢？我拿流年，乱了浮生顺势而为？张纯从心底里笑出了声，哥哥，你真愿意就这么放弃了吗？金世羽现在虽然强大，但是还不是马上能吃掉我们的，你就不想借机一搏呀？张豪苦笑，傻妹妹，如果有搏的机会，我能不抓住吗？可是如今，我们真的已经无路可退了，如果是那样，我们为何不顺势而为呢？这样或许还能借鸡生蛋呢。如果方伟这个时候还是在搞代理这行，或许他能出点好主意，可惜，你们两个现在关系搞得那么僵，也不好去和他商量，张纯有种全世界就快暗下来的感觉。当初自己和方伟是那么的相爱，如今岁月早已变迁，青春就像那挽不回的水，转眼消失在了指尖，用力地浪费再用力地后悔。她很想知道方伟那破碎的眼神为何依然如此地恍惚，那等待着的容颜多久才能遗忘，岁月如伤记忆如沧，等待却是残殇磕破所有希望。张豪突然之间仿佛看开了什么，妹妹，那就再等等吧，我们一起再努力一下，或许会有奇迹发生呢！张纯看到哥哥这么说，心里感觉安慰了很多。张纯晚上一个人回家，在大街上面溜达着，经过静安寺久光的时候，她低着头走路，一个人挡在了她的面前，她往左，他也是，她往右，他也是，张纯抬头一看，竟然是方伟。她浅笑，虽然心里宛如波涛汹涌，但是脸上的神情还是如此平静。方伟双手抓住了张纯的双肩，眼睛盯着张纯的双眸，你还好吗？纯，最近特别地想你，你总是不愿见我，你知道我的内心其实也是很痛苦的。张纯推开方伟，苦笑着，何必呢？你不觉得太晚了吗？我想我们今生都无法在一起了，你还是好自为之吧。说完，张纯朝着人流的地方大跨步地走去，方伟本想要追上去的，可是他突然之间发现，张纯在他心里陌生了很多，仿佛是一个不相干的人而已。这就是时间的魔力，时间仿佛让一切都淡漠了。当繁华归于平静，当名利逐渐褪去，平添的是智慧的理性，沧桑留下的伤痕，一样可以抚去流年的艳华，只留朴实。

后记

这一年是许多年的倒影。在过去的4年多时间，上海楼市一路高歌猛进，犹如“芝麻开花，节节高”，上演一出令人咂舌的“神话”。任何行业都有他的运行周期，如今的上海房地产市场，已经处于高位运行的阶段，高涨之后的市场调整迟早会到来。胡鸣的“晨远”机构失去了一员大将，但是他得到了上海最好的一个项目“檀溪”，在和俞镜的共同努力下，檀溪成为顶级别墅项目，成为上海别墅领域的一座风向标。李放在方伟的帮助下成立的“尚广告”代理了上海黄浦江边的一线江景高端住宅“御香海”，董海的企划策略，荣获了上海地产界颁发的广告大奖。顾悦把自己辛苦创立10年之久的“天域公关”卖给金世羽，把自己嫁给新加入“世澜商业”的祝涛，正式退出了地产江湖。收获最大的就是金世羽了，他花了10年的时间，成功建立了房地产全产业链服务体系，对地产网媒，广告公司，公关公司，代理公司等进行了全面资源的整合，世和中国与“中世信集团”成功登陆纳斯达克。张豪没有把世锦传媒的架构进一步扩大，因为张纯私自拿走了世锦传媒的1000万，受到怀疑，被金世羽举报后刑拘，最终由于没有任何证据被释放，但是他再一次征服了一个他心爱的女人，肖林。这一年，马经天为世和中国建立了广泛的项目网络体系，进一步完善了公司的项目理论思维体系，与张晴和金合韵的共同努力，使得他们之间的工作更加完美，而马经天与几个女人之间的关系却变得更加的复杂了。方伟在星邑集团成功培植了自己的营销管理团队，随着星邑湾10城记的成功展开，方伟在甲方的地位越来越高。金合韵在俞镜的指导下，凭借着自己出色的才华，在世和中国内部建立起了属于自己的团队，并且得到了金世羽与马经天的认可。张晴拥有了自己的房子，也还清了购买“香邑”的时候的贷款，当然她自己的青春也被埋没掉了，至今还没有找到合适的人来嫁。张晴把“房产观澜”这个地产传媒频道整合出了新的栏目，2011年推出了很多新专栏节目，金世羽很是赞同。金世羽把收购过来的“天域公关”交给了张晴，其实金世羽是非常看好张晴的，只是张晴最近一直不在状态上面。不要因为寂寞而错爱，不要因为错爱而寂寞一生。张纯最矛盾的是她肚里面的胎儿，这个刚刚两个月大的孩子，她不知道是不是该留下。她与金世羽之间的关系变得更加的捉摸不透了。最近的张纯莫名地感到忧伤，她反复琢磨着徐志摩的那句话：面对，不一定最难过。孤独，不一定不快乐。得到，不一定能长久。失去，不一定不再拥有。最后，难以抉择的张纯独自去了美国，在生完一对龙凤胎之后，回到上海，却卧轨自杀了，留下一对刚满月的龙凤胎给金世羽。俞镜把自己所有的心血都寄托在了“晨远”这个公司里面，“檀溪”这个项目虽然顶级，但是市场并不是那么好做。相反是他以前策划的“香邑”在上海的房地产界获得了更多的好评。胡鸣与俞镜的强强联手，让上海房地产的企划界的朋友得到了前所未有的前瞻力量。董海在沉寂了多年后再次回到上海的房地产界，这一次他卧底李放的“尚广告”，在“御香海”项目的企划广告掀起了上海房地产界的新的浪潮的时候，大家突然之间才想起了他。董海又一次走入了人们的视野，成为主角。毛语默默地为世和中国付出了那么多，从一开始创立ERCI系统，到2009年整合“中世信集团”成功登陆纳斯达克，这些都离不开毛语的奉献。网上有人说：“中国楼市，大到不能倒，更大到救不了。”“中国楼市”这盘“玲珑棋局”，谁人能解？无解之局，奈何？

《3号地产商》

编辑推荐

《3号地产商》编辑推荐：地产业炒房内幕，普罗大众的楼市真相读本，地产代理商的兴起与壮大。一本书封领地产界！

《3号地产商》

精彩短评

- 1、超赞！
- 2、小说以细腻的笔锋，勾勒了房产营销行业的爱恨情仇，写得是房地产，映射的是现代社会人们扭曲焦虑的心态
- 3、这书写的太烂了

精彩书评

1、7.5书评时代：一个人可以被夺走一切，却唯有一件事傲然独守：人类最后的自由——所持有的态度，所走的道路。摘自《底线》——写在《3号地产商》加印，大众书评、行业精英书评、专业书评启动之日。1、大众书评：微博上140字文字点评；2、行业精英人士点评多于140字点评；3、专业人士评论字数不限；4、私信，发微博，博客均可，有机会赢得面包树上女子/俞越送出的亲笔签名版《3号地产商》一、大众书评：1、朋文立刀：回复@面包树上女子:故事好那肯定是第一，词藻好可不时点缀，小说几要素得引人；我已看了四分之一，接着看下去的欲望有50-70%，关注每人最终命运和行业道道。（个人之言）加油【青岛鼎诚传媒营销经理】2、武汉老peng：“3号”有其专业性，是小说，更多写的是圈内的事。建议“小量多次”开印，既使成本偏高总比积压要好，详情不清供参考【武汉汇诚行商用物业策划运营有限公司总经理】3、许仰东：很恢宏。高潮不够。喜与悲、邪与正、苦与乐、情与性、名与利、曲与直，缺了点反差。小说很流畅、有专业特点、文字优美，再拉开一点更好。你的语言中夹杂着两个时代的基调，有不少划音，这与生活经历有关？4、//@德铭王志涛:一本好书！生动真实，房地产代理行业教科书！也是一本代理行业的历史年签。推荐给大家！【中海德铭地产总经理】.....大众点评还在继续，敬请期待。二、行业精英人士点评：薇安（北京）我知道呀，但应该是有一些背景依据的，里面还有很多专业范畴的内容，比如说台式港式代理的不同、五重境界、藤蔓式推广方式和乙方的精彩描述都给人很多启示。《3号地产商》给人的感觉实效性很强，这是面包独创的一种小说形式。面包这部作品可以在小说史上，尤其是地产小说中是丰碑形式的作品。因为我在寻找其他作品时没有发现同类型的作品。我看到有人提出人物塑造不太细腻，也确实，但冗长对人物进行塑造使人忽略了事件本身，但“3号地产商事件”本身对人的启发是很大的。其实我觉得小说现在进入细分时代了，不是每篇小说都要一种模式的，只要有自己的特点就可以了。《3号地产商》的功能性非常强大，我甚至可以说他是地产人的一本教科书。呵呵，不是技术性的，是大局观性的。提供每天做技术性工作的策划人一个新的视角。可以向营销人才进行转变。刚才说的台式港式、五重眼、藤蔓式、乙方我都保存下来作为培训资料了，呵呵。我一直以为这本书是个男人写的呢，加了你的群才知道是你，你真为我们女人争光。是呀，写的很大气，事件描述简明扼要，又很有条理，使人观看起来非常舒服。对于男女情事又写的不温不火，如果想畅销，对男女之事还要描写的细腻一点。这个事情从两方面来看，商战多一点，针对客群是做房地产的人或商人，情爱多一点，针对的是大部分人，没有行业之分。这个我刚才就说了，你这个不是大众小说，如果大篇幅的刻画人物，主题会受影响。你的小说里有一些高层的内幕，很多地产人都很感兴趣呢。因为了解他们的思想对我们工作会有直接的影响。蚂蚁在吵架（上海）入夜，上海各色的灯在街头逐步亮起，觥筹交错间浅醉酬笑，各色各花在黑暗中缓慢的绽放。又随即暗自飘零。纸醉金迷，风花雪月，慢慢的陷落，陷落在欲望和伤逝的泥沼中。在上海，这个曾经的远东第一城市，这个充满了欲望与向上力量的东方魔都，一个新兴的行业正在成长。这是一个充满智慧的行业，也是充满了虚伪与丑恶的行业，一场场低吟浅唱，一局局天幕玲珑。勾勒出一个行业的起承转合。细细品味这个行业发生的一切，你我都在其中，桃李春风一杯酒，江湖夜雨十年灯，从青葱年少到两鬓斑白，曾经的同学少年如今只换得颜场欢笑。生活就这样一点点的被发酵，一点点的被软化。作为一个地产代理行业的从业者，在这本书里找到了许多当年工作的影子，让我不由得回想起，来时的路是那么的不容易，我的爱情，我的青春，都留在了这个行业中，你是我的谁，我是你的谁，他又是谁？爱情的过程总是那么的一唱三叹，每每想起为与这个行业纠葛的爱情，有的是那种深入骨髓的触感，很高兴能看到这样一本书，解释了我无处留白的青春，解释了我曾经痛到骨碎的爱情。相信每一个地产代理行业的人，都能在这本书里找到自己的影子，这里没有凝神厚重的历史，也没有松散飘逸的随笔。只有一个个真实的场景，再一次的把我们拉回来曾经的岁月，总会有那么几个人在你心头萦绕不化，有师长，有朋友，更有那剪不断理还乱的离愁别绪。合上书，闭上眼，脑海里回放着一幕幕的场景，有一个声音的回响，这就是我的生活，这就是这个行业的心灵史。秦时日月（江西）《举杯，只为一群偏执狂们》--写给《3号地产商》的作者因为地产，相聚于这片名甲天下；因为网络，认识了面包树上女子；笔者有幸作为一个旁观者，目睹了《3号地产商》从文字到即将出版的过程。写这本书的是个女子，一个感觉是张爱玲笔下的女子，多愁伤感。我一直认为，房地产文案是这个世间最难的一件事情。莫言就一定干不了房地产文案，因为他随性，因为他不懂什么是腔调、什么是大气、什么是高调、什么是排他、什么是奢华；完全不懂，莫言追随的是他的心；房地产文案们，追随的是“偏执狂”虐心...没有强大的内心，

干不了房地产文案，更干不了房地产。房地产人都有一个“吧”梦，若干年以后等有点闲钱或者开个湖畔的酒吧、或者是阳光下的咖啡吧，更或者是弄堂里的书吧沙龙；若干年过去了，自己的书还没写完。婆婆的书《3号地产商》新鲜出炉了。也许这是她的梦，也许这是她的腔调。有一次在某地遇到同行，几杯清茶，我拍着大腿怒其不争的说婆婆怎么就不干点正事？如今婆婆已经做到了我看来不是正事的正事，我方才醒悟，这才是距离。等书出了以后，我一定会买一本。虽然我能明白，书只是行业的玩物、社会的消遣、同行的苦诉...其实我在看完刚刚的十三部分，我就明白这本书在这里就是个“俗”。“俗”的是地产人的生活，“俗”的是我们的坚持，“俗”的是我们对地产的希望。也许只有我把《3号地产商》合上的那一刻，我对问心自问：“书中的那个人物是你吗？”也许我自言自语“书中的每一个，都是你，都是我！”书出了，有些人珍藏进回忆，有些人携手入风雨。此刻书里的人换了名字，原来我们也是偏执狂。其实我们终有一天会明白，我们不想被猝死，要离开房地产那天，永远来得太晚。离开房地产大，可以再回来，无非时间际遇。读书消得泼茶香，当时只道是寻常.....地产人生之后，最后一关终于没能闯过。因为每个人都是偏执狂的地产BOSS...婆婆，你怕嘛？怕！怎么会不怕？可是害怕的是什么？是不能再遇上3号地产商...放心，放心，茫茫人海芸芸众生，你都遇见了他。将来在天上，也是一样。秦时日月这是一件所有“地产张爱玲”都做过的梦：一个陌生女人的书作家的冲动...谁会忘记那么青涩懵动的时光，竖着齐刘海，穿着长裙假装不经意去某个地方，偶遇某个人，一次、一天、一年，又好多年。岁月流金，某人清纯的脸，刻骨的笑容，铭心的姓名，依然在经历在我们走向成熟的梦中。最喜欢看某本书，听某段曲，躲进被窝把被窝把脑海里或浪漫或凄美的主角换成你和我，任海阔天空把自己感动的无比伤怀，湿了眼睛、湿了枕巾、湿了梦境...对着流星、无数次在许愿池前，希望这世间最美的女子，最美的男子都会像你爱他或她一样的爱着你，爱情大门前苦苦煎熬，刺进心脏和脑海的身影一闪，转身而去留下冷面的门厅和你...千万里我追寻着你...人海中，一眼就能看到你！即使深爱着你，也只能假装无情...片刻回眸，身影已去，漠然失魂、行尸无魄；若这次未果，你便会一直祈求再次复活苦苦等苦苦挣扎，只为惊鸿，暗许芳心，死心塌地坚信这是前世今生的孽缘与宿命...谁道相思便是痴，在无涯爱海中死去活来几百次...只为一句：你曾出现在他（她）的梦里，生命里！最熟悉的陌生人---最美！浮躁的青春就这么被折磨的度过这平安的岁月，“成熟”的回忆起这些一开始即是结束的往事，不赖的过自己的生活。总有人，会让这宿命苦了自己的一生，就像这个“陌生的女人”。每一次看到她的文字都会让人心疼，每一次看她的文字都会找到张爱玲的影子...亲爱的们，请千万不要做的就是——尝试走进他的生活，就让这段苦恋去做你少女时代的纪念品，切莫让现实把你作为纯真年代的牺牲品.....亲爱的地产人，请千万不要做的就是——尝试走进她的生活，就让本书做你风华绝代的纪念品，切莫让现实把你作为纯真年代的牺牲品，《3号地产商》一如面包树上女子，让你我回忆命里，青春里的纪念品！.....行业精英书评还在继续，敬请期待。

2、最近很少买小说，可是还是入手了这本《3号地产商》，用最快的速度读完了。都说这是一本教科书式的小说，我也有同感，很多关于营销关于策划的基础理论在作者经意不经意间写的很通透。但是我想说，这不适合刚入行的新人读。就像，外行人不知道封面上那些推荐人是什么分量，地产人知道。新人或许会因为太真实而对这个行业产生抵触，诚然，哪个行业都会如此江湖，因为，有人的地方就有江湖。作为一个从业五年的地产策划人，我把这本书当做地产版的《杜拉拉升职记》来读，但是可能俞越告诉我们的更加实用更加落地。我不知道我身边的世联、易居这样的乙方朋友，或者华润、万科这样的甲方朋友会怎么看待这本书里的观点、脉络、角色、桥段，因为他们大部分还没有读过，我希望和他们讨论，所以推荐他们读。或者，面包树上女子，能设计一个平台，是微博，是豆瓣还是什么，能讨论，而避免对号入座的麻烦。可能也是这本书本身推广的关键点。说说喜欢和不喜欢。最喜欢的是俞越的语言，女性特有的笔触和散文化的语言，为本书增色不少，以至于聚会场景的描述让我能联想到人物在其中的身临其境感，我想这一定是作者本身就喜欢这些地方的原因。不喜欢的是结尾。张爱玲在她的《霸王别姬》中说，“我喜欢这样的收鞘”。所以，一直一来，我对小说如何结尾独有偏爱，每到最后一个章节总有不忍读下去的纠结感，于是，宁愿不读。马经天和张纯的死让我意外，金世羽的出总也让我意外。当然，我也不知道怎么结尾更好。可是，换一个角度去想，我不满于他们这样的结局，也是另外一种关心，一种因为喜欢而有所判断的关心。推荐地产营销人阅读，尤其是入行半年以上的地产营销人阅读。

3、地产，有原罪。因为资金密集型和劳动密集型，太多的人和钱从事着“人有多大胆，地有多大产”的原罪产业...满大街都是地产广告和媒介。能上天、能入地，中间还有空气在传播着销售短信...地

《3号地产商》

产人？没有原罪，但有宿醉感。地产人也是打工者，仅此而已。面对着各种税费、政策，就好似国际乒联总和中国乒乓球过不去一样，地产人也在努力着...因为资金密集，带来了高薪。因为劳动密集，带来了拼命...多少次，同行的高收入让我们感到愤怒；多少次，同行的猝死让我们感到惊悚；多少次我在想，我们努力加班，是不是就为了死的好看？地产改变了生活，也摧毁了生活。但我们离不开，除了地产我们还能干什么？我们的梦想成为了数值的比拼，我们的动力成为了货币的机器，我们的青春成为了致命的毒素。地产人很俗，“俗”的是地产人的生活，“俗”的是我们的坚持，“俗”的是我们对地产的希望。我把《3号地产商》合上的那一刻，我问心自问：“书中的那个人物是你吗？”也许我自言自语“书中的每一个，都是你，都是我！”有些人怀念着回忆，有些人再入风雨。此刻书里的人换了名字，原来我们也是原罪。其实我们终有一天会明白，我们不想被猝死，要离开的那天，仍然要拼命到第二晚再闭眼...浸淫在充满毒素的原罪里，我们上着瘾，迷幻得不能自己。如果某天行将不能预知的将要离开，我依然得会恋恋不舍。能不能再让我来上一宿，茫茫人海芸芸众生，醉完这一生！

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：www.tushu000.com