

重大房产MBA：记者下海6年创亿万身家 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E9_87_8D_E5_A4_A7_E6_88_BF_E4_c67_270630.htm 在重庆南滨路上，矗立着一处标志性景观建筑朝天扬帆。远看，它像钢绳拉撑着的一张巨大船帆；近观，帆型柔美的弧度中透着刚劲有力的金属质感。这一杰作出自甘肃小伙子阎占斌之手。朝天扬帆不仅是南滨路上的标志景观，而且是重庆第一处采用可任意调整弧金属材料完成的城雕建筑。朝天扬帆在南滨路伫立了近4年，阎占斌在重庆也连开了5家公司。他的个人身份也由一位媒体记者摇身一变，成为一个身家上亿的投资公司董事长。日前，由他发起组织的甘肃商会已得到市工商联的批复，不久将正式成立。阎占斌的掘金故事，得从几年前他第一次来重庆闯荡江湖说起……甘肃记者闯荡重庆跑跑腿，动动嘴，就可以赚个盆满钵满这等让人闻所未闻的机会，居然落到了阎占斌的头上。2001年2月底，阎占斌只身一人背着行囊，来到了举目无亲的重庆。当时，他的职业身份是《中国房地产报》驻渝记者。不过这份工作并不是他来重庆的主要目的，来渝之前，他即另有打算去重庆大学读房地产MBA。安顿下来以后，阎占斌就去了重庆大学建筑学院了解招生报名的情况。他直接找到建筑学院院长，表达了读书的强烈愿望。然而，他既无相关专业资质，也拿不出那笔数量不菲的学费。怎么办？当他得知建筑学院房地产专业MBA的招生计划完成情况不甚理想时，一个念头如电光火石般冒了出来他主动提出，由他来解决校方所担心的生源问题，以交换自己在MBA教室里的一张课桌。随后，他立即策划了一套推广计

划，并通过各种渠道进行招生宣传。目的只是想通过自己的招生努力，为自己制造学习的机会。功夫不负有心人，阎占斌仅用一个月时间，就招收了50名学员。重大建筑学院房地产专业的MBA终于可以开班了。阎占斌顺理成章地成为其中一员，他身边的同学50%以上都是重庆房地产界的老板，光是协信地产的老总吴旭就带了公司的好几名高管来参加。这些学员很大一部分都曾是阎占斌的采访对象，工作之余，阎利用闲谈之机，轻而易举地说服了他们。此外，阎占斌还意外地收获了一大笔佣金！复制经验发掘商机 重大建筑学院房地产专业MBA的开办，意味着重庆房地产界有了第一批高学历的大腕。这些老总级别学生的个人身份，成了建筑学院最好的推广口碑。有了第一期MBA班的社会影响作铺垫，第二期MBA班的开办也就毫无悬念了。2001年是重庆房地产市场最为火爆的一年，有人想利用这个学习机会提升自己，有人想借这个平台打通人脉，配置市场资源。而阎占斌却从中发现了挖掘地产界教育产业的商机他决心马上将这一想法付诸行动。半年后，身兼《中国房地产报》驻渝记者、重庆大学建筑学院房地产专业MBA班学生等多重身份的阎占斌不动声色地注册了一家房地产教育投资机构，从推广到招生，都实现了公司化运作。他在重庆房地产行业深耕的人脉资源被充分调动起来。不久，他又与新加坡、香港等地的大学建立了长期合作关系，开办了多家房地产行业的培训班。转眼到了2002年，一次，他带一批学员到深圳考察项目，偶然在街头看到了一种由新型材料做成的白色景观建筑，船帆造型，动感十足。他惊奇地发现，在深圳市区内的广场、公园、小区内，竟然随处可见使用类似材质的景观建筑物。一种新型

建筑材料能够在一座城市如此大范围地流行，势必有着强大的生命力。阎占斌开始追根溯源，四处打听这种材料的“底细”。最后，他从建设部一个朋友那里得知：这是一种新型膜结构材料，有自洁功能，可以自由张拉，产自法国，目前中国还没有生产这种材料。阎占斌立刻产生了冲动：他要把这个东西复制到重庆！回重庆后，他辗转设法与法国的材料供应商取得了联系，并旋即注册了一家专营膜结构材料设计与建筑的公司博众投资。而在此前，《中国房地产报》社长曾亲自来重庆，邀请他回京任职，阎占斌婉言谢绝。对这个到处都在搞建设，一片欣欣向荣的城市，阎占斌已经离不开了。这一年，他辞去记者一职，正式投身商海。朝天扬帆创造口碑 阎占斌做成的第一笔膜结构材料项目生意，是房地产MBA班一位学员介绍的。当时陈家坪转盘附近要做一个景观建筑，已经设计好了三片飞燕形状的造型，进入招标阶段。阎占斌的几个竞争对手报价都在20万元左右，均使用传统的建筑材料，他一出手，就以10多万的价格优势中了标。他的目的，是为了能让更多的人了解这种材料，所以这单生意阎占斌基本上没赚钱但他的目的达到了：由此开始，重庆这座欣欣向荣、地标性景观建筑如雨后春笋般出现的城市认识并接受了这种材料。自此，阎占斌成了重庆第一个经销、设计、开发、承揽膜结构材料的建筑商，一笔又一笔订单接踵而来。2003年，南滨路一处大型标志性景观建筑的招标消息，令阎占斌格外兴奋。此前他经手的项目，规模都偏小；这次如果竞标成功，不仅盈利可观，而且还是一次绝佳的公司品牌推广机会。为竞标成功，阎占斌手下的设计团队总共做了18套方案，有伞状的、飞碟状的、莲花状的、火锅状的等

等，都不能让他满意。一天，他驱车到南山 上的一棵树观景台寻找灵感。从南山之巅俯视南滨路的地形地貌，他突然眼前一亮，心想：如果把两江交汇处想像成大海，渝中半岛就像是一艘船而南滨路，正好在船头位置。如果在这个船头位置建造一座象征着“轮船乘风破浪的帆型景观建筑，当是最为合适不过了”！在竞标中，阎占斌的“朝天扬帆”方案脱颖而出。南滨路上这一高29米，造价100多万元的标志性建筑由此诞生。阎占斌借此机会迅速打开了市场。2003年底，他的公司在四川遂宁的死海谈成一个8000多万元的大项目，堪称西部地区最大的膜结构建筑。与之同时，本土房企大腕华宇集团也主动找上门来，与阎占斌签署了长期合作协议。迄今，华宇在重庆开发的所有楼盘小区内，其景观建筑都是由阎占斌的公司设计的。如今，博众投资有限公司越做越大，并与法国法拉利结为了长久合作伙伴关系。从2001年到2007年，不到6年的时间，阎占斌一共开了5家公司，涉足了膜结构工程、文化传媒、房地产策划咨询、房地产教育等不同行业。“目前，我们正在组建重庆博众投资集团有限公司。”在接受信报记者采访时，阎占斌透露说。他告诉记者：其实每一个人都面临过“距金矿仅有几英尺”的机会。只不过有的人马上开始行动，有的人从未行动过行动的人就成功了...说这话时，从这个甘肃小伙、曾经的媒体同行眼中突然闪出一束异样的光来，仿佛穿透大地的一只孜孜不倦的钻头难道，他又发现了一处新的财富金矿？

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com