

潘石屹：米开朗基罗和伯乐给我的启发 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/614/2021_2022__E6_BD_98_E7_9F_B3_E5_B1_B9_EF_c57_614945.htm 11月12日，SOHO中国总裁潘石屹做客SOHO中国网站聊天室，针对SOHO尚都开盘、CBD的供应量其他业内热点问题回答了网友提问，以下为本次聊天实录节选：好的商人要发现价值，再增加它的附加值 大人物：据称任志强正在准备一本报告，40万字，准备用数据反击“泡沫论”，并邀请你参加编写，但是你拒绝了，请问你是怎么考虑的？和你最近不谈房价的举措有什么关系吗？潘石屹：任总他们准备的这份报告我还没有看到，据说是价格比较贵，3000块钱一本。任总曾邀请我参加这个报告的起草和研究，但我没有时间，也不愿意挂这个虚名，不做具体的工作。最近关于房价涨还是跌，有没有泡沫谈得太多了，我应该从这场争论中跳出来，更关注自己房子的建设，更关注给自己的房子、给客户和城市创造更高的价值。因思旧客京华：我发现您非常重视每周一次的这个与网友聊天的机会。上周五结束后，您迅速赶到凯莱大酒店“创造城市价值”国内顶级专家研讨会现场，而且作了十分精彩“价格与价值”发言。请问潘总：您每天都这样忙吗？您的讲话稿一般由谁为您捉刀？潘石屹：最近谈论房地产价格涨跌，房地产是不是存在泡沫的声音特别多，也特别大，冷静下来想一想，实际上作为我们房地产发展商更应该关注价值，应考虑如何去创造房子的价值，为这个城市增加价值。那天正巧赶上一个研讨会，题目叫“创造城市的价值”，我只是做了一个即兴的发言，没有讲稿，也没有人为我捉刀，我是受一

个小故事启发，当年米开朗基罗去一个石头商店看到一块石头，对老板说把这块石头卖给我吧，石头店的老板说这块石头已经放了20多年了，占我的地方，从来没有人问，你不用付钱了，白送给你吧。米开朗基罗把这块石头搬回家后，花了一年的时间，雕刻成耶稣基督和圣母玛丽亚的像，现在放在梵蒂冈。雕塑完成后米开朗基罗请石头店的老板去看他的作品，惊讶的发现这块20多年没人过问的石头变成了一个很有价值的艺术作品。这实际上是说价格和价值不同的故事。在许多的时候，价值和价格常常是背离的。中国历史上有“和氏璧”的故事和“伯乐识马”的故事都讲的是价值和价格的背离。一个好的房地产发展商，应该能够发现土地的价值，在这块有价值的土地上面建造房子，进一步增加它的附加价值。不要追逐短线，追逐昙花一现的价格。

ad100：米开朗基罗雕的不是基督和圣母玛丽亚，是大卫像！

潘石屹：米开朗基罗的作品很多，有大卫像，在佛罗伦萨。也有基督和圣母玛丽亚的像，在梵蒂冈。

大人物：你最近抛出了“价格”、“价值”论，价格是眼前的事，价值比较遥远。这个说法是要让客户关注中长期回报吗？对于具体购房人而言，关心价格肯定多于关心价值，你觉得价格和价值是背离的还是一致的？

潘石屹：不能说价格是眼前的事，价值是比较遥远的事情。价值一定是基础，价值就在我们眼前。一个好的商人，一个聪明的业主，要能够在繁杂的市场中看到有价值的东西，发现有价值的东西。并且把他买回来。

小海马：建设部统计全国房价平均上涨13%，和你年初预测10%涨幅刚好一致，你有什么说的吗？

潘石屹：建设部的统计数据证明我年初对市场的估计太悲观了、保守了。到今年年底还有两个月的

时间，按这样房价上涨的趋势，全年的涨幅一定会超过13%。再现张三丰：831土地大限以后，宏观调控对房地产市场的影响已经波及到相关行业，以营销代理为主的经纪行业更是风雨满楼。业内人士根据新推楼盘数量大幅下降的现况，甚至预测2005年将会出现有的经纪公司“没饭吃”的局面。在目前现状下，你对房地产经纪公司的生存和发展有没有好的建议和指导？潘石屹：目前北京房地产的局面是供应量大幅度下降，房子价格大幅度的上涨，房子一般都销售得很好，经济适用房更是连夜冒雨排队。在这样的市场局面下，中介代理的力量被弱化了。农民朋友：有人说央行加息，房价可能下来，但实际的情况并没有这样，反而还在上扬，至少在我们的这个城市是这样的，你对此有何看法？潘石屹：这要看出台的政策对供应量的影响大，还是因为加息对需求量的影响大，房价变化是两股力量最后叠加的结果。因为价格是有市场的供求关系确定的。有余：日前，国务院发展研究中心市场经济研究所发布“中国市场形势动态分析”2004年第三季度报告称，房价上涨较快，有形成房地产泡沫可能。潘总，您对政府这一表态怎么看？潘石屹：房价上涨得太快，这个已经成为了一个不争的事实，在市场经济的环境下，要让房价降下来，只有增加供应量，否则真的会形成过热，会形成泡沫。有余：有消息称：近期央行加息0.27个百分点只是一个试探性信号，半年内可能再加息0.25%。潘总，这一消息准确吗？如若果真如此，请问房产价格会下降吗？会降多少？潘石屹：央行什么时候要加息，谁也不能作出准确的判断。九大山人：您认为当前房地产市场风险主要来自什么？政策、市场、房价、房屋的建筑品质？潘石屹：我认为主要

的风险来自于政策，来自于未来的政策。他们是“万”，我是“一”农民朋友：一份宣称是“近20年来我国房地产业发展史上第一次”由行业中人自行发起的行业研究报告即将在今年12月份于上海举行的“住交会”上正式对外发布，任志强评价为“出人意料”，聂梅生在阅读了尚未最后定稿的报告全文后表示，该报告有种“数字的震撼力量”，冯仑表示，REICO报告是近20年来我国房地产业发展史上第一次由行业中人自行发起的、由独立研究机构完成的，有相当的“客观独立性”。你对此有何看法？潘石屹：我们期待着这份报告的出来，也希望任志强或者冯仑能够给我送一本，如果是没人送的话，我就花3000块钱去买一本，感受一下这些数字的震撼力量。再现张三丰：华远集团总裁任志强即将出台一份号称为“中国第一部最完整和专业的房地产研究报告”。他语出惊人，称这份报告将会使时下观点发生天翻地覆的变化。人们想知道而又不知道的房地产界真相，在报告上面全有。不知他有没有给你透露过一点报告的内容呢？你对这份惊天报告有何见解？潘石屹：关于这份报告报道很多，可我还没有看到报过的具体内容，所以我不能做任何评价。等我看完内容之后，我们再做评价。再现张三丰：近日，顺驰创始人孙宏斌宣布放弃董事局主席之职，改由新帅张桂宗控制局面，顺驰正在从法人治理结构迈向公司治理结构。对此，你认为顺驰是否还会沿着原来的快速扩张的速度走下去吗？顺驰今年的百亿目标会完成吗？潘石屹：最近我没有太关心顺驰的事，对他们的发展不是很了解。农民朋友：万科，万达，顺驰，中海等房地产公司都在向国内各大城市扩张，有的已盯向国外的地产市场，从实力上讲你并不比他们差，你

没有这种打算吗？你是基于那方面考虑没有这样做的呢？潘石屹：他们都是“万”，万达、万通、万科，都想把事情做大。我是“一”，要做专一，要把每一件事情做好。

永远护着你：潘总，我想了解一些关于您拿钱给坚石受害者一事的情况，可不可以具体说说？潘石屹：政府的几个部门最近正在联手紧张工作，处理这个事件，这个事件工作量很大，涉及受害者的面广，有的罪犯抓住了，有些还在逃。我和他们沟通，为了使这个事件按部就班、有序的进行下去，能够让真正受害的老百姓的损失降到最低。他们认为不便于对媒体公布具体的细节，谢谢大家的关心。我相信政府一定会全力处理好此事，给受害者一个满意的答案，也相信政府会依法惩办那些抓住和没有抓住的罪犯。

进入房地产就不能从短线考虑 蓝妹妹-在水一方：今年4月份国家出台冻结农民耕地6个月的政策，请问潘总，您知道最近有解冻的消息吗？潘石屹：六个月的冻结政策已经结束了，最近国务院、国土资源部相继要出台一些土地的管理办法，我看到了两个文件，笼统的感觉是非常的严格，再要征农民的地建房子很困难。

蓝妹妹-在水一方：依据新的物业管理条例，为避免欠费引起的纠纷，以后水电气热费将由各市政专业公司直接面对住户收费，您对此看法如何？潘石屹：这样的做法主要是解决居民大面积拖欠市政费用的现象，具体效果如何，要等实施以后再

再看。

大人物：近期香港一些接受委托理财的机构纷纷进入中国寻找地产投资机会，你觉得当前的形势对香港人进入大陆地产市场是一个机会吗？潘石屹：现在国外的资金通过各种各样的途径，合法的、非法的进入中国。因为他们看好人民币，认为人民币一定会升值，进入中国房地产投资的资金

量也非常大。当然购买人民币的资产房子，也是他们的一种选择，也是一个好的时机，但是要进入房地产就不能从短线考虑，房地产行业同股票市场不同，立即变现不容易，要有一个长期投资的打算。再现张三丰：近日，国土资源部发布了新修订的《建设项目用地预审管理办法》，规定建设项目用地实行分级预审，需人民政府或有批准权的人民政府发展和改革等部门审批的建设项目，由该人民政府的国土资源管理部门预审。办法从十二月一日起施行。请问这个新办法的执行对以后房地产开发项目会有什么影响呢？潘石屹：国土资源部最近办法的两个文件，都是具体的操作办法，从这两个操作办法的每一条中都透露出来了要严格、严格。但这些管理办法更多的是采用申报计划、预审项目的办法，能不能适应瞬息万变的房地产市场，还要看别的一些管理办法什么时候出台，如何出台。有余：近日全国总工会有关方面透露，中国建筑法将作修改，建筑企业恶意拖欠农民工工资，严重者最高可处罚30万元。法制条款的完善能不能改善现阶段随意拖欠克扣农民工工资的严重情况？潘总，您的项目出现过拖欠克扣农民工工资的情况吗？潘石屹：我们所有的项目都没有出现过施工单位拖欠农民工工资的事情，我们也经常催促我们的施工单位要及时的付清农民工的工资。桃谷六仙：昨天，北京市银行业协会首次公布了16家中资银行收集的北京人失信记录的汇总情况，6577人被“信用信息共享系统”记录在案，其中5468人因向银行提交虚假贷款申请材料 and 拖欠银行贷款，被列为风险客户，还有1109人虽没有失信行为，却因为潜在的风险也受到银行的关注。请问你的客户中是否有被记录在案的？潘石屹：北京市银行业协会的这个

办法，我认为是一个很好的办法。我们希望能够把这6000多个失信者的姓名在网上公布，我们在销售房子的时候也要小心。社会的信用就是这样建立起来的，一定要让这些不守信用的人付出代价，他们就会养成守信用的习惯，社会上也就少一些欺骗、少一些上当受骗。我本人很支持这样的做法，希望银行能顶住压力坚持下去。

因思旧客京华：2004年的秋天,对房地产业来说真称得上是一个“多事之秋”,首先是“831”大限,然后就是房地产泡沫的沸沸扬扬.接着十月末的央行升息.近闻国土局的领导和开发商们也有了大的变动,其中有跳槽的、有高升的,当然也不乏转行或者被炒鱿鱼的,请问潘总石如何看待房地产界的人才流动? 潘石屹：今年以来，中国房地产的市场事情比较多，政策的变化也比较频繁。这样一定会影响到市场，影响到房地产发展商。所以，有一些人跳槽、高升、转行，都是正常的，这与大的市场和政策是分不开的。

SOHO尚都的开盘正在紧锣密鼓的准备中 夕颜：SOHO尚都发布会上有哪些精彩之处，事先透露一下有个期待可以么？ 潘石屹：11月27号，我们和宝马、惠普，三家公司一起在SOHO尚都举行一次大型的聚会，主要是找个理由和朋友们一起聚一聚，也为我们的SOHO尚都做一些推广工作。在这一天我们将首次向朋友们展示SOHO尚都的样板间，希望能听到朋友们的评价，宝马公司会展示他们即将上市“6系列”产品，惠普公司会用他们最新的数码通讯和娱乐产品布置SOHO尚都的样板间，还会做一个为期半年的“数码世界体验中心”，向所有普通老百姓开放。

蓝妹妹-在水一方：SOHO尚都马上就要开工了，施工单位是继续用建外SOHO的施工单位呢？还是竞标选新的施工集团呢？ 潘石屹

：SOHO尚都的施工单位的招标，我们对社会上所有的施工单位开放，从中选优。大人物：听说尚都马上就要开盘了，你们准备的怎样了？开盘价定了没有？潘石屹：我们正在紧锣密鼓的准备SOHO尚都的开盘，具体的价格等开盘之前我们再确定。邦德三只眼：请问潘总，你给SOHO尚都订的销售周期是多长？可不可以透露一下，SOHO尚都在销售过程中会完全沿用建外SOHO的那一套销售宝典吗？潘石屹：SOHO尚都我们计划半年之内销售结束，销售时会继续沿用我们以前的销售办法末位淘汰制。ad100：SOHO尚都的售楼处建好了吗？样板间出来了吗？潘石屹：SOHO尚都的样板间11月27号正式建成。小海马：你称SOHO尚都是一个成熟的投资产品，是对价格还是价值说的？这个提法是指产品本身还是你们公司的后期服务保障？潘石屹：我们从规划设计上就是要将SOHO尚都做成一个成熟的、高回报率的投资产品。当然，这里面主要是它的价值，产品本身和售后服务也要在规划设计的前提之下系统的跟上去，保证它成为一个投资回报率高的产品。有余：有报道称CBD干道光华路明年将拓宽，东大桥东侧路将新修道路，据CBD管委会称明年整个CBD西区将呈现新面貌。潘总，这对明年SOHO尚都的销售有促进作用吗？能增强客户的投资信心吗？潘石屹：今天我已经在网上看到了政府招标CBD道路的公告，明年CBD的几条主要的干道将要竣工。明年底，CBD的交通会有一个比较大的改观。夕颜：《时尚家居》刊登了方振宁对彼得·戴维森的专访，其中提到“在北京做设计，对戴维森最大的挑战就是时间，在澳大利亚光是设计一个联邦广场就五年，中国一个月就得把大量的设计做出来，做建筑的同时要做结构、做室内、还

要做所有的内容，同时考虑到材料、厂家、政府审批的问题等等。”这样大的改变，彼得能否保证自己的质量呢？潘石屹：彼得·戴维森设计SOHO尚都确实对他是最大的挑战，但是他的设计工作已经完成。这主要是来自于两方面的作用，一方面是彼得·戴维森的努力，另一方面是我们施加的压力大。通过产品本身和优质服务来实现产品的价值

蓝妹妹-在水一方：朝外SOHO的进展如何？什么时候能让我们看到它的样子？潘石屹：朝外SOHO的进展很顺利。

蓝妹妹-在水一方：建外SOHO已经封盘了，总销售额有多少？发给销售员的佣金总额有多少？又给国家交了多少税？潘石屹：建外SOHO在北京市房地产交易网上登记销售额是69.96亿人民币，还有一些销售额因为资料不齐，未能登记。今年我们给国家交的税是2.99亿人民币，给政府交的出让金是3.45亿人民币。销售人员的佣金我们公司是每周发放，每周都及时的兑现了，没有任何拖欠销售人员佣金的事。

小海马：听说全日空在考察完建外SOHO之后，非常兴奋北京有这样集中汇集吃、喝、玩、购、美容……于一体的代表新北京风貌的商业街，决定在日本全面推广建外SOHO商业街。能谈谈您对建外商业街未来前景的判断吗？潘石屹：全日空已经两次派人考虑我们公司和建外SOHO，从明年一月份开始，他们会在日本全面的推广建外SOHO的项目和我们公司的其他项目。

flyingcat：建外SOHO是透明设计，给北京城增添了一道亮丽的风景。但是这些全透明的玻璃恰恰却被有些租户/业主恰恰利用对外张贴各种广告，“招租”、“经营内容”“联系方式”等五花八门，破坏了建外SOHO的整体外观。潘总对此怎么想？有什么办法在不影响业主/租户权益的同时恢复这道

美丽的风景？潘石屹：我们已经督促我们的物业管理公司和政府部门去清理这些影响建外SOHO外观和城市景观的小广告，这一段时间清理效果还不错。小海马：最近长城脚下的公社连续接到2008年奥运期间的预定，还有来自皇室的预定。一个F1就让上海人挣得盆满钵满，2008奥运更是北京的好机会了，请问潘总对于长城脚下的公社奥运期间的价格有没有考虑？会把二期一起投入运营吗？潘石屹：长城脚下的公社我们的目标是要长期让它火爆，只是在2008年奥运会期间，现在的预定就已经有不少了。simpleboy：长城脚下的公社作为SOHO中国的旗舰项目，您对它的远景规划是什么？会一直作为酒店经营下去吗？潘石屹：长城脚下的公社从今年下半年开始，作为一个酒店已经开始盈利了，我想在今后的几年我们积累一些经验和客户，还会经营得更好。到目前，我们还是想按照酒店的方式经营下去。阿根廷：随着现代人消费观念的转变，越来越喜欢度假游，这样正符合了蓝色海岸建成时的理念，随着市场的不断好转，请问潘总在新的一年里有没有大力推广蓝色海岸的计划？潘石屹：实际上每年一次的亚洲博鳌论坛，许多国家的元首到博鳌去，这是最大的广告，他们亲自去感受博鳌的气候和风景，比任何一个书面的推广都要有力。阿根廷：博鳌蓝色海岸现在在旅游市场上的宣传很少，请问潘总是故意想选用与其他酒店不同的方法来进行销售吗？潘石屹：今年我们会和一些大的旅行社联合推广博鳌蓝色海岸的产品。阿根廷：作为海南乃至中国最有特色的旅游度假别墅，蓝色海岸还没有完全体现出它的自身价值，请问潘总接下来将会用什么样的方法来实现它应有的自身价值？潘石屹：通过市场，通过我们产品的本身和我

们员工优质的服务。CBD的供应量过了明年会有一个很长很长的空档 永远护着你：听说潘总的办公室正对着几个CBD的楼盘，请问潘总，天天看着CBD的成长，有什么感想？潘石屹：CBD的楼盘基本都进入了建设的尾期，明年会大规模的交付使用。CBD中房子的供应量，明年可能是一个高峰，但是过了明年会是一个很长很长的空档，因为真正CBD核心区的规划没批准，今后CBD也再没有多少空闲的土地，基本上都已经开发了。蓝妹妹-在水一方：思源顾问统计11月北京新开盘项目有5个，没有新开写字楼，相比10月份的22个开盘项目，本月开盘项目明显回落，但也印证了往年11月属于开盘低潮的现象。据说新开盘项目明显减少主要是因为部分未开盘项目为避开年底销售淡季，并在观望央行加息以后的市场走向，请你对这一现象做一评说。潘石屹：我最近看报纸，从各个部门的统计数字都表明北京市的开发量在显著的下降，销售量还在增加。这可能是目前房地产市场的一个大家能够达成共识的局面。因思旧客京华：您认为“目前中国房地产空置率较高的主要原因是二手房交易的市场化没有形成”，那么我是否可以理解成：只要使二手房流通起来就可以从根本上解决房地产的空置问题？潘石屹：是的，我认为二手房市场的建立是减少空置率最根本的、最关键的因素。我在1997年曾写过一篇文章《茶满了》中提到，启动中国的房地产市场，需要两个轮子，一个是按揭，一个是二手房市场。我无后座力：被称为世界最大的Shopping Mall金源时代购物中心自开业至今一直受到各方关注，交通条件更成为关注焦点。如此大型的购物中心没有一个四通八达的交通网以及该中心是否会造成该区域严重的“堵点”成为质疑焦点。你

好像从不提倡“大”，怎么看“大”背后存在的问题？潘石屹：我曾在前几次网聊中谈到对SHOPPINGMALL的担心和忧虑，如此大的庞然大物突然出现在北京的一个区域，一定会造成这个区域的交通、人流、环境的不平衡，我是不倡导做这样的庞然大物。小海马：从当前CBD的开工量看，明年底将在CBD形成一个现房交付的高峰，这个供给量你测算过有多少吗？对CBD会产生什么影响？潘石屹：CBD明年是现房交付的高峰时期，但是过了明年之后一直是一个非常大的空档。总体来说，我对CBD的前景还是非常看好的。九大山人：看了北京规划展览，感触很深；不知早期建外SOHO这块地的规划同现在是一样的吗？潘石屹：早期是不一样的，最早的建外SOHO中间没有一个公园，是最后一版CBD的规划确定在建外SOHO的中间建一个城市的公园。这个公园的出现，减少了我们的面积，销售了我们的利润，但也提高了建外SOHO房子的品质。再现张三丰：近来在美国建筑杂志上刊载了北京的一些失败建筑的照片，有中粮广场、温莎大道、北京国际饭店、西环广场等，而你的建外SOHO屡被境外电视台做为好的建筑选上镜，与这些失败的建筑形成鲜明对照。对此你有何感想？潘石屹：我没看到过这样的报道，也不知道此事。月色如水：有个问题问一下老潘，中国的房地产市场起步较晚，就您看来，我们现在的房地产市场情况与发达国家相比，有哪些差距呢？潘石屹：中国房地产和发达国家的房地产是不能比的，从建筑设计的质量到产品都不能比，许多发达国家城市的建设已经结束，城市开发建设量也很小。中国主要交易的是新房子，尤其是在北京。但在许多发达国家，他们交易的主要是二手房。价格和成本上的差距

也很大。以美国纽约为例和中国的北京相比，纽约的建安成本比北京的建安成本贵六倍，同样地段的房子价格大概差八倍。

月色如水：北京可开发的土地资源枯竭之后，房地产开发商将向何处去，你可以设想一下吗？

潘石屹：北京的城市建设实际上才是刚刚开始，有许多的地方都还没有建设，在未来的十年时间，还有非常大的建设空间，十年之后的事情我没怎么去想。

夕颜：潘总最近在谈文化，说文化没有先进和落后之分，那么北京现在众多外国大是设计的建筑引入，这种引用和借鉴是否一种文化入侵呢？

潘石屹：当今社会所有的文化都是互相借鉴、互相引用、互相为营养，任何一个独立的、封闭的文化，最后都是没有生命力的。看《永远不做大多数》：就像自己对着镜子傻乐图为张欣出席“亚洲之星”的颁奖典礼

因思旧客京华：首先恭喜您获得居住改变中国“十年影响力人物”！据说这次获奖将中国地产界大腕一网打尽，任志强可是大出风头，又是发言又是主持的，但是您似乎并没有出席这次盛典，能谈谈原因吗？

潘石屹：因为我在北京忙着SOHO尚都的开盘，这几天实在是抽不出空来，没有赶去香港参加他们的会议。好长时间没有去香港了，老听朋友们讲香港最近几个月房子的价格在飞涨，真想去香港看一看。

夕颜：上海住交会潘总会去么？

潘总打算给住交会一个什么样的展示？

潘石屹：每年的住交会，实际上变成了中国房地产同行的交流大会。这次我们在上海的住交会上，主要是带去我们最近新出的几本书，一本是《幸存者游戏》，一本是我们网聊的内容，还有一本书叫《杂碎》。

因思旧客京华：我看到一张照片：在“创造城市价值”国内顶级专家研讨会上，中国房地产协会会长杨慎授予证书，您被聘

为北京师范大学特聘教授，请问您什么时候开始走马上任？主要讲授什么课程？能否透露一二？谢谢。潘石屹：我是滥竽充数。不是北京师范大学，好象是北京师范大学珠海分校。农民朋友：潘先生，你将出席十二月份在上海举行的地产节吗？潘石屹：您指的房地产节是什么节，是上海的住交会吗，住交会我去参加，在此之前我还参加全国工商联举办的一个会议。月色如水：据说你对福布斯排行榜提出，如果把你排上去就和他们没完，是真的吗？潘石屹：我从来没有讲过这样的话，我和我的同事对他们的工作是非常的配合，帮助他们真实的了解我的资产状况。ad100：《永远不做大多数》的你看了吗？卖得如何？潘石屹：苏文写的《永远不大多数》，今天上午我和苏文一起去北京电视台做这书的节目，他说现在销售得不错，他预计销售能够突破10万本。这本书的前言我看了，里面的照片我全看了，其他的内容我就不准备看了，看这样的书很有点自己对着镜子自我欣赏，傻乐一样。还是留给别人去看，让别人去评论。女孩：张欣出席了“亚洲之星”的颁奖典礼，您能给大家介绍一下现场的盛况吗？潘石屹：在中国大饭店举行的“亚洲之星”的颁奖典礼，我主要是照相，照片最能真实的反应现场的情况，我把照片已经转给了推广部，他们很快会在网上挂出。蓝妹妹-在水一方：阿拉法特去世了，您有什么感想？潘石屹：今天我打电话约水均益晚上在家里一起吃饭。一是老乡的聚会，二是谈谈美国的大选。他说今天下午从五点钟开始，他要做阿拉法特葬礼的直播，直播结束以后直接赶到我们家去，到时我再问问阿拉法特葬礼的情况。农民朋友：潘先生：你能否抽空在上海主持一次网友现场见面会？潘石屹：网络是跨时空的，我不

去上海也可以和上海的网友们一起聊天，不影响我们的交流。潘石屹之网络精英版：看了《永远不做大多数》，请问您的SOHO产品是概念多一些呢还是实际价值多一些？潘石屹：SOHO尚都希望是一个好的概念，创造出更有价值的产品。今天的聊天就到这里，再见！1 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