

# 硬功夫

资产上千亿  
这位泥瓦匠



黄楚龙

谈到深圳富豪，大家首先想到的，可能会是腾讯的马化腾、比亚迪的王传福等人。

但我们今天要说的这个人，他行事低调，有很多人可能都没有听说过他。他就是黄楚龙，星河控股集团的老板，深圳的隐形富豪、房地产大亨，旗下集团拥有千亿资产。

在2021年公布的福布斯全球排行榜中，黄楚龙榜上有名，身家435亿元。

## 大富豪

黄楚龙，1959年出生在广东省普宁市的东埔村，家里兄弟姊妹多，过着拮据的生活。所以黄楚龙从小就知道，要想改变现状就必须自己努力，于是他辍学打工，只为让一家人尽早地上好日子。

1979年，刚满20岁的黄楚龙只身一人来到深圳。他既没有学历，也没有背景，找不到好工作，只能去做力气活——在工地上当泥瓦匠，用一身力气去挣钱。黄楚龙每天都认真工作，老板格外欣赏他，渐渐地黄楚龙挣得越来越多。

在黄楚龙来到深圳的第二年，深圳成了经济特区，到处都是新开发的楼盘，黄楚龙也接到了很多活。黄楚龙善于社交、机灵能干，很快就有了一大批追随者。于是，他便带着这批人接工程、自己干。后来，他成功接到了深圳第一大道这个项目，赚到了第一桶金。在这个项目中，黄楚龙觉察到了房地产行业的商机。他成立了自己的公司：深圳怡和公司，追随者也跟随他一起“闯天下”。

黄楚龙有一个理念：手里有多少的本钱，就干多大的活。他从来不会在手中储存多余的地皮，一旦看好，就立马去开发，虽然他开发的楼盘并不多，但每一处都是黄金位置。

同时，黄楚龙很看重稳扎稳打。就这样黄楚龙的事业蒸蒸日上。在接下来的几年里，他先后完成了怡和山庄、祥和花园等数十个项目，项目总面积超过了60万平方米，在业界逐渐崭露头角。

1998年，深圳房地产行业迎来了高潮。这一年，黄楚龙的商品房卖得格外火爆，他开发的星河系列产品，不仅地理位置好、房子的品质也是一流，渐渐获得了业界的认可。

于是，他将公司改名为深圳星河房地产开发有限公司，专做星河精品系列，这也让黄楚龙挣到了更多的资金。

2006年，国家对房地产行业做出宏观调控，深圳的房价下跌了不少。但黄楚龙反而迎难而上，推出了星河丹堤，109套别墅卖出9个亿，一举成了深圳有名的房地产大佬。

同年，黄楚龙在深圳福田买了一块地皮，用超前的眼光打造了第一个公园版的大型情景式购物中心：CO-CO Park，成了深圳市的地标性建筑物。

而后，黄楚龙开始向全国各地发展，但他并没有选择大肆扩张，反而更加小心翼翼。截至目前，其在全国

已有15个COCO Park购物中心，一年的租金就有10亿元左右。

在2021年公布的福布斯全球排行榜中，黄楚龙榜上有名，身家435亿元。

## 不上市

目前，星河集团的业务遍布深圳、广州、上海、南京、苏州、成都等30余座城市。所包含的业务有：产业运营、地产开发、商业管理、酒店服务、股权投资、物业服务等多个领域。现在，星河集团的总资产已经超过千亿元，但公司却坚持不上市。

房地产行业的运营需要不断的资金流来维持，所以融资也成了房地产行业一个不变的主题。其中上市就是一个相对较好的办法，它能够让企业在融资过程中花费的成本大大减少，同时发展速度也会变快。有不少企业为了上市，不惜花费重金进行“包装”，但黄楚龙的星河集团却选择不上市。

黄楚龙说过，为了让企业稳定、可持续地健康发展，不会去刻意扩大规模，要保持企业的稳健发展。黄楚龙一直秉持着自己的理念——“有多少钱，干多大事”，因此星河集团旗下的所有房产项目都是用自己的资金来开发的，目前几乎没有外债，这在房地产行业中是很少见的。

## 做慈善

虽然身家过百亿，但黄楚龙为人很低调。在创建星河集团后，他很少露面，也很少接受采访。但他却保持着一颗善心，在大家所看不到的地方，捐献爱心、做自己力所能及的事情。

2003年，黄楚龙将自己的豪宅无偿捐献给了深圳的红十字会；他也曾多次为家乡捐款，助力家乡的发展，已累计捐款15亿元，为家乡的教育、慈善事业贡献力量。

同时，黄楚龙发达后，也没有忘记自己家乡的村民。儿子结婚时，他将结婚使用的酒店全部包了下来，用来宴请宾客。其中一多半的宾客都是黄楚龙老家的村民，他特意在当天包了几十辆大巴车，回到家乡将村民接过来参加婚礼。此外，黄楚龙非但不让村民们随礼，反而给村民们每人发了500元的红包，让大家一起开心、热闹。

对于黄楚龙来说，包车、发红包都算不了什么，但难得的是他对乡亲们的情谊。

据大河财经快报

# 软实力

身家逾百亿  
这位工程师



刁志中

给房子做软件能有多挣钱？广联达告诉你：“赚得多！”不久前，这家数字建筑平台服务商发布的财报显示，2022年营收65.9亿元，同比增长17%，净利润9.67亿元，同比增长46%。

今年以来，公司股价涨了16%。公司实控人是60岁的刁志中，身家132亿元。在“2023年胡润全球富豪榜”上，他的排名上升了183名。

## 搭快车

广联达于1998年成立，是家老牌厂商。

最近，广联达更是红得发紫，一场投资者交流会议，接待了逾400家机构调研。据悉，其势头火热，是因为公司积极参与了GPT4等AI大模型。“以前是设计师做创意，一笔笔画出来，未来是否可以让AI模拟人的创意，快速生成各种草图。”在3月底的交流会上，以刁志中为代表的管理层，专门对AI技术做了大段介绍。

目前，广联达的造价业务中，已开始应用大模型技术，提供智能组价和智能算量等服务。

针对智能设计，广联达安排了专门的团队进行探索，强排（按照建筑强制性规范布置建筑）工具进入用户体验阶段。

“地产商拿到一块地做住宅小区，有容积率的要求，有红线范围，有公共设施的要求，借助AI，可以快速生成多种方案，供业主方比选。”公司管理层补充强调，“做了几年，在一些项目上有初步试用，整体仍处于较早期阶段。”

工程师出身的刁志中，嗅觉很敏锐，视AI为核心技术，2015年就开始投入。

今年ChatGPT概念爆发，搭上快车。

浙商证券的研报认为，大模型最先在工具类软件和图形软件上应用，广联达作为工具型软件厂商和建筑垂直领域的龙头，可接入大模型，获得更强技术赋能。“AI大模型有望带动公司估值提升。”

## 搞转型

刁志中的办公室，壁橱的显眼位置放着一幅字“驮得住”。是一位做房地产的朋友所赠，刁很喜欢，因为“驮得住，才能走得远”。

25年前，北京人刁志中扔掉国企“铁饭碗”，在一个简陋地下室和另外6位创始人搭台创业。

创业念头很简单，当时建筑行业做预算，全靠手工，“我们得让造价预算员，甩掉笔和计算器。”

干了十几年，建筑预算行业早就实现100%电算化。曾经只有7个创始人的广联达，现在员工规模1万多人，在全球有80多家分（子）公司。

公司业务覆盖设计、施工、运维等全产业链，只要是搞建筑的，都是广联达的目标客户。

过去10年，公司营收增长了6倍。2021年，广联达在全球建筑、工

程和施工(AEC)行业排名第四(按营收计)，前三全是美国企业。

2010年，刁志中将公司带上市。自上市以来，公司综合毛利率没低过80%，核心的数字造价业务，毛利率能在90%以上。

刁志中很会给资本市场“讲故事”。2016年，他讲了个造价软件云化，转型SaaS的故事，大改收入模式，从过去收软件许可+升级费，转变为软件租赁+增值服务。

过往三年，刁志中启动业务转型，提出“3+X”的目标。其意指强化三大核心业务板块，数字设计、数字造价、数字施工，打造数字建筑产业互联网平台；并在“X”，即数字装修、数字供采等新业务上，取得新突破。

刁志中构建的业务版图里，起家的造价业务发展最成熟，贡献总营收的七成，主要为建设工程造价的参与方提供软件产品及数据服务，转云的担子最重。

2022年，云收入占造价业务收入的比重达到68.6%。今年，刁志中提出了新目标，“广联达二次创业大决战的号角已经吹响。”

## 交接班

对未来三年，刁志中提了个“小目标”：到2025年，公司营收较2022年翻一番，净利率超过15%。如按期实现，广联达将跨过百亿元营收大关。

具体到今年，公司目标是保持营收和净利润30%增速，关注销售净收入和毛利水平。

在业绩说明会上，刁志中表示，未来三年，无论大环境如何变，着力确保公司稳健发展，策略主线归结为九个字——“深挖洞、广积粮、高筑墙”，实施的路径为“三大战役”，分别是一体化成型、设计软件引领、PaaS平台规模化。

一个完整的工程项目，从办公室到工地，从工厂到现场，各参与方会采用大量不同软件，易造成重复工作量和数据丢失，若能“一模到底”，带来的会是革命性的行业震动。

将冲锋的重任交班年轻一代，已到六十耳顺之年的刁志中，想退休了。他明确表态，即将到来的董事会换届，他不再担任董事长一职，身份转变为公司战略发展顾问。

“以总裁为核心的高管团队管理公司多年，有望为公司带来更大的发展动能。”刁志中说。

49岁的袁正刚，目前担任公司总裁，年薪约302万元，与刁志中持平。

据21世纪商业评论