

梦想是需要捍卫的

身份:仁恒投资(南京)有限公司副总经理厉方宏
 地产经历:13年
 操盘项目:梅花山庄、湖畔之星、翠竹园、玉兰山庄、仁恒国际公寓、仁恒江湾城、仁恒G53

开场——

对话从年初美国的一部励志片《当幸福来敲门》开始。厉方宏无意中看到了,而且一看就有心灵被震撼的感觉。

问:为什么喜欢这部片子?
 答:这部片子的男主角年近而立之年,做医疗器械推销屡屡失败,他变得一无所有只剩下5岁的儿子。后来一个偶然的机遇赢得了在一家声名显赫的股票投资公司实习的机会,实习期间没有薪水,而且最终只有一人可以成功进入股票投资公司。为了通向幸福之路,他决定走下去。终于迎来了幸福时刻。

问:其中最让你感动的细节?
 答:剧中的男主角哭了四次:一次是妻子离开他,一次是他带着儿子住在公厕,一次是被股票公司录取,还有一次是成功后去接儿子。这四次眼泪让我很感动。

问:这部片子给你什么启发?
 答:这部片子让我明白“梦想是需要捍卫的”。我们很多做营销的人缺乏这种精神。

聆听——

“梦想是需要捍卫的”、“幸福是一种感受”、“没有数字的目标是最高目标”、“当所有人都认为看懂市场的时候,市场往往最看不懂”……在他的手机里,永远藏着他自己原创“名言”。念起这些,厉方宏洋洋洒洒,这不仅是他的亲身感悟,也是馈赠好友的精神食粮。

不仅是仁恒更是南京楼市的操盘老将;从IT转投房地产,在仁恒“两进一出”;从1995年至今拥有13年的地产经验;从销售主管到策划经理到销售经理到总经理助理再到现在的副总,外

人看来一帆风顺,他自叹有很多坎坷和不被人理解之处;他总结自己一路走来主要是因为“有一个好的上司,还有一群好的下属”。

2008年对于营销人来说,又到了一个亢奋的时代。因为仁恒国际公寓的高端特性,他甚至也走入营销第一线,亲自接触客户。“过去仁恒的理念是‘善待土地,用心造好房’,而从今年有了新外延,我们从实践中体会到更需要‘善待客户,用心卖好房’。”

“一直以来,仁恒坚持自己的法宝,第一,坚持不找代理公司,因为代理公司以绩效为目的,往往不关照客户的内在需求,后续遗留问题较多;第二,坚持不聘外来物业,所有项目全部自己执掌。”他解释,这样做的目的是在楼盘销售的前端和后端都有足够保证,处处关照客户利益,这也说明仁恒为捍卫品牌花费了多少功力。

对话——

问:亲自操盘这么多项目,卖一个火一个,这些项目你有遗憾的地方吗?
 答:现在回忆起来每个楼盘都有遗憾,运作玉兰山庄时,对高端客户的理解还有所欠缺。梅花山庄的车位配比设计为0.5,当年已算很高了,可是现在车库数量明显不够。而翠竹园则营销跨度太长。

问:2008年的调整让很多人感到悲观,你觉得呢?
 答:世界楼市如果拉出一条十年的走势图来看的话,我们会发现十年来都没有出现暴跌,只是出现了周期性的波动,本轮调整也不会悲观到难以想象的地步。在经济调整的大背景下,要静心等待,不要埋怨,多做实事。

问:亲自操盘这么多项目,卖一个火一个,这些项目你有遗憾的地方吗?
 答:现在回忆起来每个楼盘都有遗憾,运作玉兰山庄时,对高端客户的理解还有所欠缺。梅花山庄的车位配比设计为0.5,当年已算很高了,可是现在车库数量明显不够。而翠竹园则营销跨度太长。

问:2008年的调整让很多人感到悲观,你觉得呢?
 答:世界楼市如果拉出一条十年的走势图来看的话,我们会发现十年来都没有出现暴跌,只是出现了周期性的波动,本轮调整也不会悲观到难以想象的地步。在经济调整的大背景下,要静心等待,不要埋怨,多做实事。

快报记者 费婕

行走地产江湖,操盘手都得身怀绝技。有时这个绝技是一种情怀,看起来并不复杂,只是能坚持始终如一的很少。比如,善待客户,把幸福送给客户的同时,自己的幸福也如期而至。有时这个绝技是一种气场。气质文弱,气场强悍,才气逼人,凭借两篇博文引来关注。我们期待越来越多的优秀房地产职业经理人,通过快报《金楼市》“圆桌武士”这个栏目走到大家面前。

圆桌

武士

【第三回】



两篇美文成就的副总

身份:南京锋尚房地产开发有限公司副总经理刘宏
 地产经历:5年
 操盘项目:“华府天地”、波罗的海明珠,目前操盘南京锋尚国际公寓。

【素描】

气质文弱,气场却很强悍。他是一位不断在脑海中演绎“魔兽争霸”的高智商操盘手。如果没有看到锋尚销售的巨大成功,很多人可能会将他定义为典型“宅男”,就是那种沉溺于高科技之中,疏于社会交往的男人。刘宏其人,江湖上传说不少。其中最经典的段子,当属“一篇博文当上了锋尚副总”。

【对话】

问:“真的是一篇博文令你在东求贤若渴吗?”
 答:“应该是两篇吧。一篇《鉴定豪宅》、一篇《汤臣一品营销误区解读》。2006年我还没有博客。也不知道张总是如何知道这两篇文章的。”

问:“你自己家是什么样子的?”
 答:“说我特别梦想要住进去的房子吧。是在上海世纪公园里面有我一幢很大很大的别墅。还要全生态的。哈哈!”

问:“你特别梦想要住进去的房子吧。是在上海世纪公园里面有我一幢很大很大的别墅。还要全生态的。哈哈!”

【印象】 文能出神入化

从大学毕业到成为锋尚副总,只有短短5年。其间刘宏为自己赢得了三个加速度。

第一次在华府天地,他将一个普通的个案调研PPT,写成一份长达60多页的上海豪宅板块优劣势对比分析报告,立刻开启了从销售员到全程营销的神奇转折;第二次在上实集团,他为一份上司随手丢过来的策划案拼命熬夜,8天完成一个国内多家高手团队都不可能

完成的任务,为中国在俄罗斯最大的房地产投资项目“波罗的海明珠”成功做出前期策划;第三次便是两篇美文成就锋尚副总的美谈。

“我最大的长处在于视野宏观吧。”刘宏自我评价道。他以社会学的宽广视角去看待每一个策划案,同时将每一段人生经历看作魔兽争霸中的战役,由此,他不仅能为波罗的海明珠项目找到俄罗斯民族精神的灵魂把握,而且能打赢南京锋尚销售过程中的每一场硬仗。

武可统领全局

刘宏自己说:“推盘就像打仗一样。时机就是胜利。有时,宁可全军覆没也要抢占制高点。有时,哪怕别人都在丰收,我也要等。”锋尚二期开盘前夕,正逢华严岗明城墙破墙开路,规划路横穿小区,将一期景观房全部变为临街住宅。此刻,谁都有充分的理由推迟上市计划。他硬是以三封长信一次散步长谈说服张在东,不仅要如期开,还要高调开!在一番庞杂的战略部署顺利开展之后,二期开盘当天成交95%。

除“把握推盘时机”外,刘宏还擅长“找准项目定位”和“锁定目标客户”。比起广告文案来说,他更看中上述三大要点的把握,并得出结论称:“策划是一门科学,更是一门艺术。”他告诉记者,定位的目的是确定一个项目到底是板块的领导者,还是城市的领导者,亦或什么领导者也不是,但也要做个补缺者或者追随者。

刘宏今日所得,绝非凭借天赋。快报记者 刘欣

社区商铺 收益稳健 逆市飘红 引爆楼市

栖霞建设热推六大成熟社区商铺

上半年股市重挫、基金萎靡,住宅市场也陷入低谷。但细观市场不难发现,商业地产却在一片观望氛围中销售同比大幅度增长。业内人士表示,商业地产虽然投资额大,但最具长线投资价值,尤其是社区商铺和郊区主题市场表现突出,显示出强大的市场抗性。借势于目前唯一的房地产热点,栖霞建设最近新推旗下六大社区商业增值投资计划。

栖霞社区商业街一览

楼盘	位置	面积范围 (m ²)	价格 (元/m ²)	总价最低房源	特点	联系电话
云锦美地	长虹路251号	77~500	18000~23000	约160万	交通便利,开间大,可自行分隔独立门面,配独立卫生间。得房率高达96%,商业氛围浓厚	86427777
天悦花园	马群新街161号、163号、167号	200~500	7000~10000		层高约6米,全框架结构,可分隔,交通便利,人流量大,可经营餐饮	84366666
东方天郡	仙林大学城杉湖西路6号	销售面积70~80,实际使用面积140~160	折算均价9000~11000	约162万	位于仙林大学城中心商务区,是连接周边大型社区和中心商务区的必经之路,位置优越,潜力巨大。挑高6.5米可隔2层,每户另赠送20m ² ,8.6米大开间,采光通风良好,停车位充足,每户有卫生间	85895666 85893666
上城风景	尧佳路18号 尧化门街179号	100~110 84	16000~18000 13500~14000	13500x84m ² 总价113万	商业氛围浓厚,与即将兴建的2万平米的尧化门区域商业中心仅一街之隔	85565588 85565599
东方城	玄武区东方城	80~450	12000~18000		位于多个大型住宅社区中心,近万户居民消费潜力大	85565588
百水羊城	栖霞区马群百水羊城	66~340	6300~12000	45万	面积小,总价低,位于大型成熟社区中心,居民入住率高	84366666

投资门槛 低过住宅

据悉,栖霞建设旗下天悦花园、东方天郡、上城风景、东方城、百水羊城、云锦美地等六大楼盘的社区商铺将共同参与此次商铺增值投资计划。据相关人士介绍,这批商铺具有总价低、回报稳、风险小的投资特点。

其中,总价最低者45万元便可投资一座商铺,

位于马群的百水羊城,商铺起售价远远低于周边商品房住宅售价。再以位于长虹路的云锦美地商铺为例,同期奥体新城社区商业均价约在22000元/平方米左右,但无论是地段还是人气更具优势的云锦美地商铺起售价仅为18000元/平方米,而且还配置独立卫生间,设计

非常人性化,颇具卖点。还有位于仙林大学城中心区的东方天郡商铺,更是推出了挑高6.5米可分隔成2层的优惠方案,每层折算单价仅相当于9000~11000元/平方米,另加送每户20平方米面积。调查显示,这一售价比宁镇公路上的社区聚宝山庄商铺还要便宜。

潜在消费群体稳定

考察社区商铺与在繁华的商业街买铺截然不同,市口倒在其次,社区本身的定位、人气、消费能力才是至关重要的因素。或者更进一步来说,商铺未来的出租率才是投资的关键。

据悉,在此次社区商

业增值投资计划中,更有一个特别的带租约销售方案,更能帮助商铺买家降低投资风险。负责人介绍,在成熟社区天悦花园、东方城的部分商铺中,将根据业主要求,选择性带租约销售。上述两大社区都是入住时间长的老小

区,社区商业氛围浓厚,交通便利,人流量大,商铺出租率高,因此开发商愿意做出这样的承诺。尤其是东方城的商铺,位于多个大型住宅社区中心,近万户居民的消费潜力巨大,“这样的好机会很难得哦!”该人士表示。

商业投资正逢其时

为什么要在住宅市场低迷的时刻热推商铺,开发商解释道,商业投资是一个长期投资,其回报相对稳定,基本不受住宅市场起伏波动的影响,因此俗语有“一铺养三代”的说法。

最近股市、楼市形势不利,很多居

民手中的富余资金不是没有,而是无处敢投,反倒更加凸显出社区商铺的购买优势。

而研究者也告诉记者,自从2006年南京城市化进程加快以来,“一城三区”的建设造就了大批的郊区新兴居住区,两年运作之后,新兴居住区陆续进入交付入住高峰,

社区商业配套普遍滞后,此时此刻,开发者进入商业地产开发和整合阶段,投资者集中关注社区商铺,便都成为水到渠成的事情。

据悉,六大社区商业增值投资计划即日起推出,详情可在各售楼处咨询。

快报记者 刘欣



商业街示意图