

# 从业二十载 给了南京11年

南京武夷房地产开发有限公司董事长 龙治先

贵州出生,先后在河南、南京读书,曾在深圳、厦门、福州、上海等工作,辗转南京,龙治先与南京缘分深远。从业20个年头,11年都是在南京,在这里他事业步入巅峰。



## 纯粹的地产人

这是一个纯粹的地产人。本科阶段,他在河南郑州工学院主修工民建,随后进入东南大学攻读建筑经济与管理硕士,专门研究房地产项目开发投资。1988年硕士毕业后,他又跟随北京一个专家组赴深圳实习,从事房地产开发与项目评估,1990年进入武夷集团。

龙治先本人更愿意把1988年的那次实习作为自己地产生涯的起点,8年的理论铺垫和实践积累为他赢得了一个好的职业生涯开端。进入武夷集团后,他被作为储备干部来培养,先是在项目现场沉淀与锻炼。两年后,他转到房地产投资开发部。这期间,武夷集团也加大了扩张步伐,先后在北京、上海、昆明等城市拿了地,南京武夷花园的地块就在其中。

1997年,在上海负责项目一年后,龙治先正式被任命为南京武夷房地产开发有限公司常务副总,全面操盘武夷花园。这一年,武夷集团成功在香港上市。龙治先及武夷地产在南京地产界的辉煌历程由此拉开。

## 睿智的地产人

1998年,武夷花园全面开发,龙治先迎来了其地产生涯中最关键的一道坎。

他回忆说,集团当初的策略是以经济型的别墅打开新市场,这在1993年拿地时就已决定好了。但在进行市场调研后发现,时值房改初期,购买人对于房价是相当敏感的,高性价比的公寓需求才是最旺,经济型别墅市场风险很大。于是,他通过一系列缜密的数据和资料说

服集团领导,最终把项目定位为低密度公寓。考虑到该地块的先天优势,武夷花园的规划还以超前近10年的眼光强调绿色环保及文化休闲。事实证明,他的判断是对的,武夷花园在南京一炮走红。

近期的龙治先戏称在“痛定思痛”。当大多数开发商在考虑如何躲开调控风暴的打击时,他更多的是思考房地产行业此时究竟暴露出了哪些问题,后面该如何去避免与解决。控制土地出让价格、设高银行信贷门槛、建立城市家庭收入确切信息数据库等,这些都是他思考的内容。

微闭双眼,紧锁眉头,眼前的龙治先一直在思考。 快报记者 刘果

## 对话——

问:从事房地产这么些年,感触最深的一段经历是什么?

答:武夷花园项目定位的转变,这段经历让我终身受益。它生动地说明了,开发商固然要有好的理念,但如果缺乏市场的支撑,无异于空中楼阁。

问:从业收获的最大乐趣是什么?

答:你在努力为大家营造一个居住空间和一种生活方式,然后看着这部分人在预期的这种环境下快乐地生活着,这种快乐恐怕不是一般人能享受到的。

问:看了那么多的楼市起伏,最大的感触是什么?

答:这是一个风险和回报同样大的行业,但也是市场和政策都异常敏感的行业。

问:你人生的座右铭是什么?

答:务实、谦和、冷静。

外来之于本土的核心价值,就在于新鲜血液的注入。对于江宁来说,这尤为明显。武夷地产和浙商投资是最早进入江宁的一批外地开发企业,也是目前根基最稳的外地品牌之一。今日,这两大地产商的掌门人坐到了《金楼市》“圆桌”前,谈起了他们与地产,以及南京的缘分。

# 圆桌

# 武士

【第五回】



# 哪里有市场 哪里就有浙商

南京浙商投资有限公司总经理 张国安

从浙江到江苏,从杭州到南京,张国安总能用浙商的敏锐嗅觉捕捉市场点滴。言及南京地产界最活跃的浙江地产精英,当有斯人一席。

## 浙江人在南京

“哪里有市场,哪里就有浙商。”2001年,嗅觉敏锐的张国安,在跑遍了几乎全国所有城市后,最终选择落脚南京江宁区重塑自己的地产生涯。

初到南京,浙江人“水土不服”。让张国安印象比较深的是,南京对于房地产市场的政策管制和调控力度都比杭州要严格得多。

然而,毕竟是从全国房地产开发最火最成熟的杭州过来的“老江湖”,张国安及其团队在南京地产舞台的表演可谓一鸣惊人。在完成产品本土化后,载有浙江先进地产理念的义乌小商品城、左邻右里等项目在南京迅速打响,他本人也在短暂的蛰伏后成为地产界不可忽视的角色,连续当选为南京浙江商会秘书长、副会长。

“对于好的地产品牌和项目,我们有一种冲动。虽然不一定学得很好,但我们很愿意去学习与借鉴。”时至今日,每每有好的楼盘亮相,总少不了他的身影。

## 笑言楼市兴衰

如今声名显赫的张国安,并不太愿意过多地谈及自己的过去。他只是婉转透露,在入海经商之前,曾任职于浙江某高校。这段经历或许也是他能以谦和与达观的态度对待市场跌宕起伏的关键。

也许与房地产协会秘书长的身份有关,张国安谈及对当前楼市的认识和判断时,兴致更高。哪怕是目前最敏感的话题——降价和促销,他的观点也很鲜明:“开发商根据各自资金情况适度促销回调

很正常,但不主张大幅降价。”他的理由是:“大范围深度降价将让购房者越发看不到价格底线,扰乱市场。这好比是股市落到4000点时,尚有大批人欲抄底,一旦跌到2400点的低位时,反而没人敢买了。”

当前的市场,该怎么应对?他的答案是:根据市场需求量控制开发节奏,把更多的精力放在产品和服务上。当然,前提是资金压力并不大,而这又与一个企业在不同市场下的战略直接相关。在去年诸多开发商热火朝天抢地的时候,张国安接受记者采访时说得最多的一句话就是:“房地产企业发展要理性,抢地不是一个好兆头。”

一张一弛,一火一冷,楼市兴衰留给张国安的感悟越来越深:不能太盲目乐观,也不能太悲观。 快报记者 刘果

## 对话——

问:从业以来,感触最深的是什么?

答:这个市场很奇怪,可大可小。作为企业来讲,发展要理性,不能盲目乐观,也不能过于悲观。

问:江宁今年涌现的楼盘中,哪个楼盘的包装和推广让你眼前一亮?

答:万科、仁恒近年在南京的一些项目做得不错,至于江宁市场,留有深刻印象的暂时没有。

问:从房地产行业收获的最大乐趣是什么?

答:大家认可你的产品,可以名利双收。

问:你人生的座右铭是什么?

答:人要活得轻松一点。与社会共享成功和财富。

70后小贵族  
COLORFUL YOUNG NOBILITY

METRO HOUSE  
新河西20万地铁房

从新街口到家只有400米  
METRO STATION + 地铁

■ 便捷交通: 地铁一号线小行站, 二号线油坊桥站, 62, 36, 53, 156, 163, 宁丹六路公交车通往全城, 西区新开步行道, 出行便利快捷。 ■ 优美环境: 3000㎡原生自然森林, 山体公园别致优雅, 充沛明媚的阳光, 山间小亭, 60余棵四季飘香的月桂树, 早期优渥生活。 ■ 优尚品质: 周边商业, 金融网点云集, 购物、餐饮、娱乐设施一应俱全, 联手超市、移动公司、装饰公司、洗衣房和生活必需品。 ■ 优越社区: 成立业主自治组织的“全民运动示范基地”, 组织篮球、羽毛球、乒乓球、台球、网球等俱乐部, 营造健康快乐生活。 ■ 优越产品: 集合式布局, 风格现代时尚, 400㎡精致迷你户型, 主城区20万首付超值总价, 置业门槛轻松跨越。 ■ 优质净水: 健康生活, 社区采用先进的美国“汉典”全滤净水系统, 提供完善的直饮水系统, 提升您的生活品质, 成就环保、健康生活。

TEL: 025-86667333 86664777 市内接待中心: 王府大街63-1号民生银行 现场接待中心: 西善桥北路9-12号

开发商: 江苏安居高校投资置业有限公司 承建商: 苏中建设 建筑设计: 凯盛建筑设计研究院 景观设计: 美国21世纪景观 全程代理: 万唐置业 广告代理: 创世纪