

不是一个人的战斗

人物身份:东方投资集团策划总监、江苏东润置业顾问有限公司副总经理姚宁屏
从业经历:13年
操盘项目:山水华门、养龙山庄、太湖之星等

“我,姚宁屏,两年政府开发背景,四年民营房企总助、董助,四年别墅一线营销操盘,十年房地产从业人员。一个而立之年,信奉‘唯市场、唯专业’,追求‘优雅获利,无成本附加值,后房地产时代地产英雄’的老房虫,真房痴”……三年前,房吧上一篇《我的奋斗》,读来让人热血沸腾。试问,谁能够在持续十多年的地产操盘中,始终保持一种优雅姿态?又有几人能够做到不断给自己充电,不断否定自己,而又始终保持一种昂然斗志?

只要有需求就会有市场

有强烈愿景的人,总会不断总结自己的人生轨迹。大姚在回顾过去的操盘经历时,也同样用三个阶段来总结自己。第一个阶段是他那两年多的政府开发经历,作为上世纪90年代中期南京最早一批的房产人,那时,年轻的他刚步入房地产领域,还带着一种近乎神圣的强烈荣誉感,而实际的市场锤炼则让他不得不沉淀下来,面对这样一个事实——市场的力量居然可以大过“市长”。

转而,他毫不犹豫地投入市场的洪流中,四年民营房企总助、董助,四年别墅一线营销操盘,给了他足够的机会去了解市场,真正感受到市场的无情及其魅力,并在不断摸索中找准了定位。动荡之后,转而沉淀,目前正历经第三个阶段的他,已愈显成熟与平和。“这个阶段,不断在梳理自己的思路,从困惑到清醒,从再度困惑到再度清醒。”

最熊的股市,何尝不会有牛股呢?虽然对市场始终保持一份敬畏之心,但除了“唯市场”,还信奉“唯专业”的大姚,还是坚信既有“时势造英雄”的随波逐流,同样也有“英雄造时势”的石破天惊。“只要刚性需求存在,那就不会是最坏的市场。”



大多数楼盘策划人,现在的日子并不好过。自家产品怎么做,经理人心有盘算,旁敲侧击中,我们窥得一二。对于大势判断,我们只能说见仁见智,不代表《金楼市》的观点。但基于对一段时间的行情分析,我们不得不说,“直降”才能撬动购房人神经的行情还将得维持一段时间,艰难远未结束,而对于操盘手的严峻考验,也许才刚刚开始。

操盘手只是浮出水面的人

在大姚看来,操盘向来不可以成败论英雄,而是要看操盘手有没有在适当的时机,适当的位置,做他应该做的事。对项目无限聚焦,理解更深入;从最基础的调研开始,由点而面,逐步反推,最终反诉至三种力及五大体系之上;广告体现、控制、销讲等各个营销环节都做到更专业,比对手更胜一筹,从而也拥有更多有效客群、忠实客户,那又何尝不能够决胜边缘呢?退一万步,即便是市场冷若千年寒冰,只要它偶有融化,实实在在的销售业绩也能够证明,谁才是最优秀的操盘手。

操盘手的荣誉感与生俱来,但大姚却不赞成过分强调操盘手本身的分量。“最后投篮进球的是姚明,他成了明星,但事实上他不是一个人在战斗,他背后是一个团队,一个体系。”他认为,事实上操盘项目的成败,最根本就取决于这样的体系,而操盘手个人之于这个体系而言,又几乎是微不足道的。“操盘手只是浮出水面的人,被显微镜无限聚焦,而实际上他所依托的是整个体系。一个成熟的操盘手,要做到成功时不把自己当上帝,而在失败时,又不会太过自卑。毕竟,一个项目的成败,更是一个系统的成败。”

快报记者 许延正



少数派言论

人物身份:合富辉煌房地产(南京)董事长邓永忠
从业经历:15年
操盘项目:边城,奥斯博恩庄园,大地·伊丽雅特湾

他从容淡定,喜怒不形于色。可一聊开,就能感受到他平静语言背后另一个奔腾的世界。或者,他真是那种走在时间前面的人,所以句句落地都掷地有声。

15年从业经历,亲历欧洲、新加坡、广州、北京、上海、中国香港、南京等多个国家和地区的房地产市场。追溯到大学专业,是人民大学经济应用数学;可他更关注的是城市发展进程和房地产发展模式,目前着迷于新生产力的创造。见面后的第一句话令记者一惊:明年3月,南京房地产市场会回暖。

明年3月楼市回暖?

“做手机研发,5-7年能出现专家;像房地产这样的非标准产品,15年能出一个专家,这期间他可能经历了三个不重复的周期;而艺术品要更久,30年以上才会出现专家。”邓永忠与时下多数经济学家认同的“至少2-3年房地产低迷期”的观点向左,他觉得,明年3月,甚至更早,南京楼市就会回暖,交易量回升明显。

三大理由支撑这一论点。第一,中国房地产发展的机理,在于依靠房地产、高速公路、城市建设等行业拉动内需推动经济增长的模式10-15年不会改变;第二,中国居民正处于住房的平民化消费阶段。房屋价值被普通民众认同,被买来自住、度假、投资等;第三,无论是此前的鼓励自住购房政策还是4万亿救市,都有一个苗头,未来数月政府救市政策会大量出台。“没有政府打压不下去的市场,也没有政府救不起来的市。”

而具体到南京,为何就是3月?连开发商都觉得2009年日子艰难?邓永忠笃信智慧人总是“人弃我取,人取我弃”。

保持少数人的清醒

“人弃我取,人取我弃”,用邓永忠家乡俚语表达,是“瘦田无人耕,耕开

有人争”。操盘、做企业、做人,同理。

2005年接手奥斯博恩庄园后,马上展开用户价值策划,开辟了200亩的运动公园,首创南京运动主题别墅。“这个一般人都舍不得的创意,让奥斯博恩一改此前销售低迷的状况,连续四年位居江宁别墅销售三强。”

2008年处在劲销期的城北大地·伊丽雅特湾,在迈皋桥一带率先把户型做小,用低总价招揽客户,果然逆势热销。

而做少数人能成功的关键还在于,时刻保持清醒。比如,首先考虑风险控制,追究最稳妥的盈利模式而非仅崇拜利润最大化。比如,深刻认识自己,使自己成为专家而非人云亦云。“就像很多女孩,把多数时间用在化妆、美容和服饰上,这远不如静下心来多读书,充实自己。多楼盘营销也是一样呵。”

不过,坐在指挥席上的邓永忠对常规的开发和运作已兴趣不浓。重复性地制造楼盘热销已经诱惑不大。他追求的是,“创造生产力而非创造生产关系,突破传统盈利模式,比别人更快发现新的利润所在,那才是乐趣。”所以,邓永忠的另一个公司,108店,正企图放弃传统的中介佣金,以互联网为媒介,创造一种引领房地产发展的模式。

快报记者 杨连双
本版漫画 俞晓翔



【第十一回】

君临紫金 荣耀巨献

买好商铺的6大标准



紫金街区,位于城东商业核心——孝陵卫商圈,无缝连接地铁二号线,与南理工、南农大隔街相望。

5500m²大型苏果超市即将率先进驻!地上32-300m²沿街地铁旺铺,火爆热销中!

1 买铺子 就是买商业模式

地铁上盖物业,汹涌地铁经济指日可待;环紫金山高档社区,打造强劲社区经济;2所百年高校,催生稳定校园经济;扼守紫金山风景区南门,打造旺盛旅游经济;四人消费经济,缔造城东商业新格局。

2 买铺子 就是买合作伙伴

5500m²大型苏果超市率先进驻,预计09年下半年开业,可满足孝陵卫周边众多人群消费,引领城东商业人流。同时多家品牌主力店也在紧锣密鼓洽谈中,为街区打造盛大人气。

3 买铺子 就是买高使用价值

5.2米挑高商铺,买一层,用两层,超大使用面积,同时业主可根据实际情况,进行空间分隔。大面宽、短进深的设计,最大限度扩展经营面。南京首创天井式商业形态,领袖商业发展新潮流。



沿街地铁旺铺

繁华社区旺铺

创新天井式商铺

5.2m挑高商铺

地铁二号线下马坊站与紫金街区无缝对接,预计2010年开通运营。



4 买铺子 就是买稀缺性

城东孝陵卫商圈,自2002年以来,一直未有大型商业推出,区域内商业需求,亟待引爆。紫金街区地下商铺一经问世,短期内便销售一空,再次印证城东商业实力!同时,四大消费经济集于一身,领衔城东财富首席。

5 买铺子 就是买地段

紫金街区雄踞城东热点商圈——孝陵卫商圈,坐享城东高尚生活核心区,充沛的商业消费潜力,奠定财富基础,引发无限繁华魅力。

6 买铺子 就是买人气

街区位于中山门大街,与地铁二号线下马坊站无缝对接,同时扼守紫金山风景区南门,丰沛人流,商机无限。周边拥有25万常住高端人口;南农大、南理工10万高校知识精英,贡献巨大而稳定的高校消费市场。

Fortune purple mountain
财富紫金

86880099 / 86889900

接待中心:玄武区小卫街铁匠营(南农大斜对面)
开发商:南京中住置业有限公司 营销代理:勤思行地产顾问机构