

王武洪:戏说地产

“2010年4月17日,政府发布“国八条”,开始对房地产市场进行严厉的调控,位于崇明陈家镇的“保亿·风景水岸”于4月2日正式开盘,开盘当日即销售了百余套别墅房源,成交超九成。

2011年,“限购、限贷、房产税”,三位一体的收紧政策又让业界陷入重度昏迷状态,而保亿·风景水岸三期“澜湾别墅”,却凭借40年商业产权,不受房产税和“新国八条”等政策影响,再次赢得市场先机。

在保亿·风景水岸背后,默默地站着一个智者——上海春岸房地产开发有限公司的副总经理王武洪。王武洪就是凭借他的睿智,审时度势,用他的“三个理论”,理性地看待市场变化,从容地笑看房产风云。



上海春岸房地产开发有限公司副总经理王武洪

本报地产评论员 秦静枝

三论定乾坤之一：“菜场理论”——“现在好比傍晚的菜场”

2010年5月《新民楼市》曾拜访过王武洪,当时保亿·风景水岸由于赶在调控前精准出击,赢得了业界的刮目相看。当时问起王武洪怎么会有这样的正确预测,他半开玩笑地打起一个比喻——“菜场理论”。

“四月之前就是早上八点的菜场呀,老太太,阿姨都喜欢赶在那时候去市场买新鲜菜,市场只要有基本能够全部消化。”

“而现在(指当时采访时的五月),我觉得就是九点以后的菜市场,看的人多,买的人少。”

“后期的市场会怎么样呢?很多人觉得调控过后会涨在我看来先半年还是会有一波小高潮的。”

时隔近一年,王武洪生动的“菜场理论”一一得到印证——2011年的10月份到2011年前的确迎来了2010年的最后一波成小高潮。

王武洪的理论太精准了!带着这种心情,笔者在一次登门拜访。

谈话自然不离“菜场理论”,那么“菜场理论”过后又应该怎么来预测市场呢?

“目前的情况或许会持续相当长的一段时间,还会在未来的某个时刻迎接来市场最难受的时刻——那时就真的是夜晚的菜场了,只有保安巡视,至于买菜的早已没影了。”

王武洪于1996年毕业于杭州大学工业心理系,其后又在浙江大学完成了企业管理的研究生学位课程,更远处香港研读MBA,而如今的王武洪也还是一位复旦EMBA的在读学生。王武洪进入房地产行业已有十余年。十余年间,王武洪在莱茵达置业做过项目总经理,做过市场投资,直到2008年加盟保亿置业。这些经历或许造就了王武洪那超乎寻常的独特思维。

三论定乾坤之二：“红颜知己论”——“红颜知己重在境界”

王武洪又向笔者透露了一个政府与房产企业的理论——“红颜知己论”。

“当政府发现地产这个行业后,并与开发商一起开始懵懵懂懂地探索这片新领域的时候,难道不像一个男子遇见了自己的红颜知己么?!他们有相同的话题和相同的奋斗目标。”

“房地产这一种新兴企业,在发展初始于中国引起的反应,绝对就像做化学实验时那样,因为种种因素产生了很多不可思议的效果。”的确,房地产不仅带动了相关50多个的生产链,200多个相关产品生产,也提供了成千上万的难以计数的就业机会。

“我还是认为开发商应该找准自己的位置,不可逾矩。从2009年到2010再到2011年,我们也可以清晰地看到调控的轨迹和进程。由于影响了支柱性产业的正常发展,也让人民住房的正常诉求受到挤压,政府自然会为了国家的健康有序发展而对房地产进行调控。而调控过后,房价又开始由于需求的走高而逐渐攀升,新一轮的调控又会出台,接着周而复始。”

“当然,我认为,当房地产在特殊的时期完成了自己的特别使命后,应该是时候回归理性了。调控的最终结果有三个:一是国有企业开始兼并,形成实力更强大的组合;二是房产企业被迫转型;最后则是房地产脱离暴利时代,回归理性和稳定。”

“红颜知己,重在境界。”

三论定乾坤之三：“漏斗理论”——用“漏斗”筛选客户

谈起此次保亿·风景水岸的营销策略,不想,王武洪又告诉笔者一个他的“小理论”：“漏斗

理论”。

“说来也很简单,‘漏斗理论’就是从字面上能理解的意思。我们用漏斗将客户筛选出来,那如何进行操作,这才是最关键的部份。”

“在现代社会,想要联络到一个人其实很方便,利用互联网或者是手机都能办到。”于是保亿·风景水岸的客户也是利用这样的方法进行圈层工作。通过短信和彩信的方式将项目告知客户,并为项目开展一系列的客户活动,让客户能够接触并真实了解产品。这样经过删选的客户就能成为保亿·风景水岸的有效客户。

王武洪很善于策划各种形式鲜活,内容丰富的活动,具有吸引力的多样式手段能十分便捷有效地让客户详细了解到产品的信息。

而在房地产发展局势的当下,王武洪也清晰地意识到,无谓是对企业最大的伤害。

“房产开发最重要的就是资金的流动性,在最短的时间内用最有效的方式找到客户就能实现资金回收的最快速安全通道。保亿·风景水岸三期就是用这样的方式来实现成功营销的。”

采访后记

保亿位于崇明的项目,四周有许多的空地,长满青草和野花,他最喜欢带女儿来这里,“给她一片自由的天空,她可以成长得更好。”他认为凡事都有一定的规律,孩子的成长也是如此,外来的物质刺激并不能使孩子自然成长,回归土地是最好的爱护方式。

笔者不禁想,或许也是因为深知凡事都有规律的道理,王武洪也更愿意摸透市场,一切跟着规律走,就像庖丁解牛,顺着肌理进行便能摸准要害,出师告捷。

◎商业地产

190套70—100平方米商铺 恒达·休闲广场地铁旺铺即将开盘



近日,位于桃浦商圈3万平方米的集餐饮、娱乐、购物、休闲于一体的恒达·休闲广场宣布,将于4月上旬正式对外开盘销售,消息传来,瞬间引发市场关注。据了解,该项目拥有商铺190套,主力面积为70至100平方米,力求打造成为桃浦乃至普陀区最大的餐饮、休闲、娱乐等为一体的休闲生活广场。

据了解,恒达·休闲广场总建筑面积为3万平方米,地下一层为190个停车位,地上四层分布着各类业态:美食、金店、银行、休闲、娱乐、日常护理等。并且每一

层都设有餐饮,首创餐饮休闲广场全新体验模式,提供一个可满足当代人交往、聚会、休闲的场所。

该项目实行团队统一招商、经营、管理和监督,据介绍,业主购买该商铺后,前三年完全由该团队统一招商招租,开发商给每位业主每年6%的投资回报,同时,后期继续实行团队统一经营管理。此外,项目在设计上充分考虑到每个到来者的视觉效果和感受,2600平方米的下沉式广场,500多平方米大堂挑高近20米,自然通透,视野宽广。

(郭晓山)

开盘日销百套,商业地产价值凸显 ——

绿地·风尚天地引发“抢购”风潮

3月26日,绿地·风尚天地MINI公馆首次全城公售,取得了不俗的成绩。并且仅需20万即可签约,引来全城关注,开盘当日成交近百套,点燃新一轮置业风潮。

商业综合体惹火北上海

据了解,绿地·风尚天地位于共康板块40万人核心生活区,1号线共康路地铁站上盖,不仅完全享受万达广场的各项商业配套,还有永乐家电、苏宁家电、大润发等众多大卖场分布周围,居住模式已相当成熟。此次绿地、万达两大品牌开发商的联合进驻更是加速了

共康城市副中心的崛起,迎来更高层次的居住模式升级,北上海繁华生活盛景由此绽放。

私人财富觅得发展之机

据悉,相比相邻的万达广场,风尚天地与万达广场享受同样的地段价值和生活配套,但比万达广场的同类产品单价低约3000元,同等面积段上,首付更低,贷款压力更小,风尚天地的价值优势不言而喻。为了回馈置业者,风尚天地于近期加推MINI商馆,建筑面积约42—66平方米之间。

(罗婕)

首付40万起,11号线旁精装投资小户

嘉鑫国际4月9日开盘

安亭镇作为上海“一城九镇”规划中的一部分,由核心产业国际汽车城、安亭新镇和安亭老镇三部分组成。

目前上海国际汽车城占地约68平方公里,园区入驻企业固定资产总投入超过300亿元,世界500强企业13家,带动安亭汽车产业、商贸旅游等全方位发展。

嘉鑫国际,距轨交11号线上海赛车场站仅约1公里,40分钟迅速拉近与市中心的距离。而沪宁、沪嘉高速、204国道等主要干道环伺左右;让嘉定通往长三角

的陆路交通更近了一步,城际间出行愈加迅捷。

嘉鑫国际近40000平方米沿河而建稀缺品质社区,由多幢精装多层酒店式公寓组合而成,主力面积50—80平方米,国际精装品质、5.5米高豪华大堂。约50—80平方米的精装户型,投资总额低,便捷入住。嘉鑫国际不受户籍限制,不限购不限贷,投资契机不容错过。

4月9日,嘉鑫国际50—80平方米精装酒店式公寓即将盛大公开,样板房现已全面亮相。

(秦志君)

嘉定涉外办公楼开盘售7成

近日,坐落于嘉定区叶城路和永盛路交叉口的嘉定淮海国际广场盛大开盘,当日抢定超过七成,掀起了区域内商业办公项目的抢购热潮。

作为一座新的商业标杆,嘉定淮海国际广场拥有纯甲级办公楼、纯星级酒店、纯风情商业、纯别墅会馆四大高标准独立业态,打造了嘉定新锐城市商务综合体。精装甲级办公,主力建筑面积51—214平米,3.9米层高,可分可合,精装品质、高标准配置让客户感觉到舒适气派,彰显入驻者

的高端品味。

全球知名品牌豪生国际酒店管理集团和戴德梁行国际级物管服务的加入,使得嘉定淮海国际广场成为嘉定唯一涉外甲级办公楼,而这更加突显了它的稀缺价值及其高端的品牌价值。

目前办公楼市场不受限购、限贷的政府调控政策限制,成为财富投资的新热点,也是宏观调控下的最好选择。而嘉定淮海国际广场不仅是嘉定的一个地标式建筑,更能一举提升财富增值信心,也是热销的原因之一。

(秦志君)