圆桌武士【第四回】

不上战场，不足以成就一个伟大的将军，楼市大潮中掌舵的操盘手亦是如此。很多的地产营销精英是从一线销售做起，一步步积累起来的。经历不同，气质不同，操盘方式迥异。本期，来自江宁和江北的两个实战派武士坐到了《金楼市》圆桌前。

实现一个男人的梦想

身份:翠屏国际集团营销总监 张鹏
从业时间:15年
操盘经历:凤凰花园城、奥斯博恩、翠屏国际城、翠屏国际广场、紫气钟山等。

从业15年，卖楼起步，现任翠屏国际集团营销总监的张鹏操盘中以务实见长。言及所谓“操盘手”，他更愿意将自己视为“连接老板和一线员工之间的纽带”，起着承上启下的作用，这种角色定位恰是他在地产圈成功的关键。

谈及当前的楼市，张鹏习惯性地打了个通俗的比喻:“一个人正常情况下，每天要吃半斤饭。2007年里，由于条件好，他一天吃了一斤。到了今年，他发现自己胖了，不健康了。于是，被迫减肥，每天只吃二两，直到恢复正常。”

[印象]

最喜欢和销售员聊天

1993年，从南京大学国际贸易专业毕业后，张鹏毅然进入了房地产行业。用他的话来说就是，中国人安居乐业的心态决定了中国房地产行业的巨大发展空间，而这恰恰“有利于他去实现作为一个男人的梦想”。

从售楼员做起，在实践中磨炼与充实自己的专业知识，张鹏迈出了他在地产业的第一步。而这种经历也铸就了他后期操盘中的一贯视角:务实。手下员工对他的印象是:“喜欢开会。”部分业主对他的评价是:“比较好沟通。”喜欢和销售人员开会，喜欢和客户交流，这就是张鹏工作中的最大特点。“售楼员遇到的困难，才是你这个楼盘真正的困难，而客户的建议则是楼盘成功的关键。”张鹏透露了自己的操盘哲学。

他注重了解售楼员的反馈信息，也不忘倾听老板的想法。多数时候，他会用自己从一线了解到的信息和准确的判断去说服老板的某些想法，但有的时候，销售策略不当让老板损失了钱，他也会感到难过。

“平常心”看楼市波动

或许是15年间看了太多的跌宕起伏，张鹏主张用“平常心”看待楼市的波动。他将此视为“沉重而真诚的反思”，而在记者看来，这也是一个操盘手职业操守最集中的诠释。

他认为，南京楼市目前正处在调整过程中，江宁市场也在调整过程中寻求一种平衡，2006年、2007年那种“要涨大家一起涨”的时代已过去。从2008年的市场行情来看，特别是从一线销售市场看，投机客户和投资客户将会大大减少，三分之一的刚性需求会观望。市场将进一步细分，也将迫使开发商进行分化。大型的开发商经历过这场“考验”后，会获得更大的发展平台；小型的开发商将要艰难地面对这场“寒冬”。

面对这样的市场波动，任何一家开发商都需要更为精准地把握需求市场，从增加购房者的购房信心和决心着手，从研究购房者偏好和需求着手，真正地做到满足购房者偏好和需求，以人为本。

[对话]

问:操盘最成功的是哪个项目?

答:谈不上最成功，但我个人对奥斯博恩的运作很满意。

问:最喜欢的操盘格言是什么?

答:务实，务实，再务实。多听听你的销售人员和客户的想法。

问:请描述一下你对后市的判断。

答:市场将进一步分化，但市场的选择往往出人意料。

问:如何看待万科金域蓝湾开盘的潜在影响?

答:无论低开还是高开，会成为区域市场的中心。

快报记者 刘果

地产改变人生轨迹

身份:南京红太阳地产副总经理 徐友志
从业时间:10年
操盘项目:花开四季、左岸名苑、旭日华庭、旭日景城、金棕榈、旭日上城等。

5年前，地产界不知红太阳。而今，旭日系列的楼盘响彻南京。这期间，徐友志全程参与，功不可没。提及该君，业内人士皆知他能言善语，博学稳重。殊不知，十年之前，他不仅性格内向，而且有点不自信。性格是可以改变的，徐友志用他的地产从业经历诠释了这句话。在他眼里，“自己好比工地上的一根桩，生活中时时被外力压迫，在和大地相贴的那一刻，会感到特别踏实，仿佛拥有了整个大地”。

[印象]

曾几何，内向羞涩

交谈中，能言善语的徐友志多次强调，自己不是一个做营销很有天赋的人。财务科班出身转向地产营销，这对于他来说是个性格上的极大考验，也是他人生轨迹重要的一个转折点。

1997年，徐友志大学毕业，随后进入一家开发公司做财务。1999年，他就放弃了“老本行”，成为新景祥的一名普通销售人员。“其实，单从性格上看，当时既内向又不自信的我，不适合做销售。但我放弃了已读了半年多的注册会计师补习班，转做地产销售。”回忆这次转变，他言语中不无庆幸和感慨，“这带来了我整个人生轨迹的改变，也让我深深领悟到，人的潜能是无限的。”

在新景祥的四年半，为徐友志的地产路铺设了一层厚实的基底，被他喻为“最值得回忆与感谢的阶段”。2003年8月，他离开新景祥，开始接管南京红太阳集团的地产业务，旭日系列在南京楼市的神话由此开始。

再回首，欣慰坦然

对于徐友志来说，从内向到外向，自然不是突变，也不是完全的转变。现在的他既喜欢找个茶社和朋友静静漫谈，也常常和一帮朋友在酒吧或是KTV里享受动感与嘈杂。

他还向记者讲述起算得上影响他一生的一次卖房经历。那一年，花开四季项目参加华侨路上的一次房展会，他在现场亲自接待了一组客户。这是一家三口，一对老夫妇年过七旬，还有他们儿子，在宝洁公司做高管，这次是专门从北京回南京买套房子给老人祝寿的。后来，老人买了徐友志推荐的房子，并请他在吃了一顿饭。席间，老人对他的真诚啧啧称赞，饭后送给他两个字“积累”。

“这两个字让我受益终身，包括由此悟出的天道酬勤。”如今的徐友志，谈起自己地产经历，只有坦然，没有遗憾。

[对话]

问:最大的操盘心得是什么?

答:不能妄自菲薄，也不能夜郎自大。

问:操盘最成功的是哪个项目?

答:应该是旭日华庭吧。因为这是我从乙方转向甲方所操作的第一个项目，也成功探索出了区域楼盘分流主城客群的方向。

问:你如何看待江北市场当前的调整?

答:去年的市场行情影响了开发商的心态，导致区域房价和配套出现不均衡增长。在经济大环境不好的市场下，降价是正常的，也是企业一种自救行为吧。

问:给做销售的后辈们送一句话?

答:找准自己的坐标，找对发展的方向，付出100%的努力，你离成功就不远了。

快报记者 刘果 本版漫画 俞晓翔