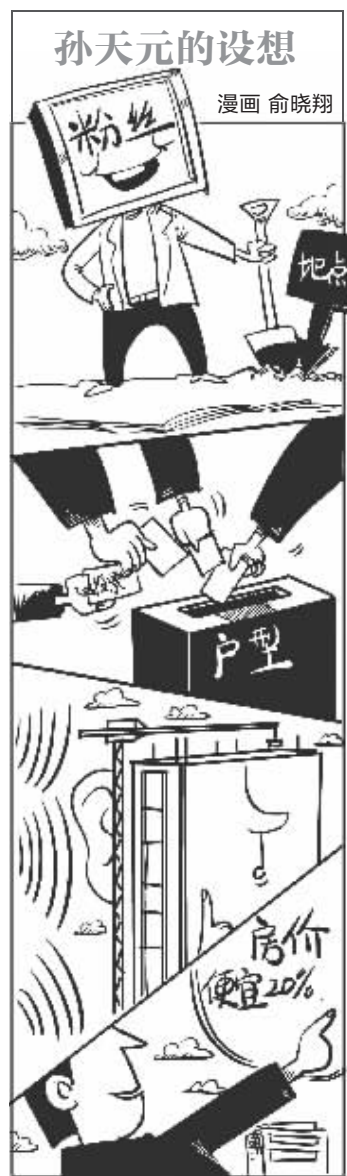


如果有一家开发商提出:为你建造人生的第一套房,房子的户型由你决定,房价比周边同品质楼盘低20%。你是否会心动?在今天的青年节这天,一家开发商老总在微博上公开宣布了自己的这个梦想。他提出,将直接面对终端消费者、减少中间环节的“小米”互联网思维引入卖房,让买房人发展成为开发商的粉丝,并在建房过程中由粉丝来投票决定户型等设计,最终节省下大量的营销费用。对于他的这个大胆设想,网友弹赞不一,而房地产业内人士则大多不看好。 实习生 王蓉 现代快报记者 马乐乐

# 一位开发商老总想学“小米”房子怎么盖,粉丝来决定

你觉得靠谱吗?业内人士普遍不看好:拿地难,锁定客户更难



## 设想 引入“小米”模式,房价可便宜两成

“五四青年节,我打算做一件事:为青年人建人生的第一套房。由他(她)们参与产品设计、定型,甚至社区运营;去除地产暴利,建造成本加五个点代建费用,要比周边同等地段同等品质楼盘低20%价格销售。第一个意向项目在江宁,欢迎青年人参与。”5月4日,“@孙天元南京”发布了一条吸引眼球的微博。

微博认证显示,孙天元的头衔是南京高盛房地产公司董事长。现代快报记者了解到,孙天元从2003年进入荣盛地产,曾经在荣盛地产南京公司担任总经理多年,2010年“荣盛发展”上市后离开自行创业,其创立的高盛房地

产公司目前在徐州发展,在南京并无项目。

“随着房地产行业的发展进入下半场,这个行业已经从人人都过得舒坦的‘黄金年代’进入到‘白银年代’,三四线城市的楼市风险正在加大。我想从徐州回到南京来发展。”孙天元直言,作为一家小房企的老总,他近来始终在思考企业的转型,到南京这样的“1.5线城市”打拼是他的愿望,而“青年人的第一套房”就是他反复思考后喊出的进军南京口号。

房价如何便宜20%?孙天元说,希望引入“小米”的互联网思维,颠覆现有的开发商卖房模式,

进而降低房价。

孙天元表示,在他的模式中,开发商首先吸引一批买房人“粉丝”,由这些粉丝来决定购买土地的地点,采用投票方式决定户型设计方案,在建房的过程中听取买房人的声音,大大增加买房人的参与度。

孙天元说,开发商在卖房之前就已经锁定了客户,因此不再需要建豪华售楼处,不再需要打广告,节省下不少费用。“营销成本在3%—4%,销售代理费用1%,管理费用、财务费用3%—4%,另外还有其他的隐性成本也被节省,我计算发现可省下20%左右。”他表示。

## 业内声音

现代快报记者采访多位业内人士发现,孙天元的观点并没有受到普遍认同。

### 想法很美好,实践很艰难

几乎所有开发商人士都提到:这个模式提出的“锁定客户”是最难的。“比方说,你建房时,买房人很心动,但等你符合销售条件了,买房人却未必会为你买单。”某央企南京公司销售负责人说。另一家大型房企营销总监同样认为,开发商往往会通过认筹等方式来锁定客户,而目前集资建房并不为政策所容许,因此孙天元设想的模式无法通过买房人提前交钱的方式来锁定客户。

房价也无法被锁定。“他提出房价便宜20%,但最终便宜多少还是由他自己说了算。另外房价当中不可比较的因素太多,普通人很难评判出来。”某地产研究机构人士说。

拿地同样是个大问题。“现在南京土地拍卖不是一般的激烈,任何一家开发商想拿地都绝非轻而易举。如果没有雄厚的资金实力和更长远的眼光,开发商很难在土地市场上有所作为。”南京一家开发商老总说。

### “粉丝经济的思维是对的”

不过孙天元的设想还是得到了一些同行的肯定。“他提出的粉丝经济的思维方式是对的。”一位同行说,有不少开发商并不注重前期市场调研,结果做出了买房人不认可的户型,导致楼盘卖得很失败。“现在我们在项目设计之初,就会邀请一些老业主参与,给我们楼盘的户型设计、定位提出建议,这样我们楼盘的关注度也会高不少。”

## 对话 跟“自建房模式”有很大区别

现代快报记者:为何会想到将互联网思维引入房地产行业?

孙天元:房地产发展到现在,大开发商凭借品牌、资金的优势已经占据了主导,中小房企的生存更加艰难,主动转型未尝不是一个思路。

现代快报记者:如何保证买房人全程参与建房?

孙天元:会采用线上交流和线下沟通的方式。我们开通的微信号已经上线,目前已经有多位买房人愿意参加。在微博上我们也公示了从一房到三房的多个刚需户型,让买房人来投票。

现代快报记者:假设你的房价只要比周边楼盘便宜10%就能卖光,你还会便宜20%吗?

孙天元:我们就是要学习“小米”,将价格做到极致,通过规模效益来实现盈利。互联网思维中还有个提法叫“羊毛出在猪身上”,比方说我们还可以在房子建设好之后的社区运营上来实现盈利,未必会追求单个项目建造的绝对利润。

现代快报记者:为何提出在江宁拿地?南京的土地拍卖竞争激烈,你如何保证拿到土地?

孙天元:我们的模式就是为刚需建房,经过考察我认为,江宁比较适合这类买房人群,当然不排除在老城其他区域拿地的可能。从楼市目前的发展态势看,我们判断今年下半年市场可能会有一些波动,下半年会是一个比较

合适的拿地机会。

现代快报记者:包括南京在内,过去曾经出现过很多普通人发起的“自建房模式”,但都失败了。你的这种模式与之相比有何优势?

孙天元:“自建房模式”注定要失败。

第一,发起者是人,往往并非房地产专业人士;第二,单干未必会便宜,专业的开发商能找到成熟的材料供应商,反而会节约成本;第三,自建房模式中缺乏有力的决策机制,众说纷纭会导致干不成事。我设想的模式依然是开发商在建,只不过是融入了买房人的意志,体现了买房人的需求。

利用扫号软件,窃取12个账号9000多元

# 一个盗号者想提醒大家 别在不同网站使用相同账号密码

很多人为图省事,在不同的网站中使用相同的账号密码,这给一些不法分子可乘之机。昨天,常州新北法院开庭审理了这样一起盗窃案,叶强从黑客那里买来软件,盗取了12个“淘常州”用户账号,购买了9000多元的货物。

通讯员 史璞 现代快报记者 刘国庆

去年6月底,常州市民小孟打开“淘常州”网站打算买点东西。不料,输入账号密码后,怎么也登录不了。经过与网站联系,小孟发现自己的账号被盗,而更让他感到吃惊的是,账号里1000多元钱也全部被人买了食用油。

“淘常州”也随即发现,网站有50个左右账号被盗用,其中有12个账号里有现金被用掉。经过警方调查,此次账号被盗,造成损失9079.4元。这些钱大部分都被买了食用油,有160多瓶,另外则买了一些硬盘、麦片、方便面等物。

不久,警方将作案的叶强抓获。

叶强今年32岁,帮助亲戚打理网店,收入还不错。去年上半年,叶强加入了一个黑客群。在群里,叶强看到不少人说起,利用前几年一些网站被解密的数据和扫号软件,可以盗用别人网站账号密码赚钱。

于是,叶强找到群里的一名黑客,花100块钱买了一个软件。这个软件是该黑客专门针对“淘常州”网站编写,对方只花了1个小时就写好。叶强说,这个软件自动将解密的数据与“淘常州”网站里的账号密码进行比对,如果找到了相同账号与密码的数据,软件就会自动筛选出来,保存在叶强的电脑上。

叶强说,他购买了10万组数据,每组数据包包含一条账号、密码以及邮箱等信息。成功比出12个有现金的账号后,叶强先尝试买了点零食。一段时间后,发现没出什么事,叶强就将这些账户的现金都用掉了。那些食用油被他卖给了一家超市。

昨天,新北法院开庭审理了此案。庭审中,叶强对自己的行为后悔不已。在接受记者采访时,叶强说,为了方便记忆,很多人喜欢用相同的账号、密码、邮箱在不同的网站进行申请登录使用。一些网站的数据被泄密后,专门的扫号软件

将其与“淘常州”内的用户账号密码进行比对,一旦发现有相同的账号密码的,就可以窃取使用。可以说,那12个被盗账户的使用者,是在其他网站使用了相同账号密码。

叶强说,如果要防止被盗,建议不要使用相同账号密码。而在网站方面,当时如果登录时设置有验证码或者手机验证支付购买,他都不能成功作案。

案发后,叶强退出全部赃款。新北法院昨天当庭作出判决,叶强犯盗窃罪,判处有期徒刑9个月,缓刑1年半,并处罚金1.8万元。

(文中当事人为化名)