

3.8 地产女将

滨江集团营销经理——

沈洁:成天乐呵呵,比谁都能扛

售楼处内,那个讲话语速飞快、时不时还会被自己说的话给逗笑的人,十之八九会是沈洁。

大家都喜欢沈洁,因为她总是那么逗。然而,熟悉她的人都知道,关键时刻,她比谁都能抗压,再沉的担子也愿意扛。

一天开一两百公里车是常事
任劳任怨,坚信强者无敌

滨江是一家员工忠诚度很高的房企,但同时,工作量也非常大。业内有句话,就是一个人干三个人的活,拿两个人的薪水。

“一年比一年忙,这两年公司在高速发展阶段,每天至少得跑好几个项目处理工作,可以说是移动办公。”

普通人一天上下班,来回四五十公里的路程已让不少上班族叫苦不迭,但对于移动上班的沈洁来说,近两年滨江项目遍地开花

后,有时一天跑一两百多公里都是常事,尤其是经常一大早就要从城西开车去大江东。“我经常被朋友调侃,住城东的时候,项目在城西,住城西的时候,项目在城东。”沈洁笑着说,“那个时候经常有朋友劝我,应该住得离项目近点,这样每天开车时间也能短点。幸好没听他们的,现在城市版图在扩大,我们的项目分布在东南西北,住哪都不是最近,每天早出晚归已经习以为常了。”

今年,滨江房产年销售指标计划冲千亿,压在沈洁团队上的指标也是这些年来最高的一年。但她告诉自己,有压力才有动力,这些年自己也好、团队也好,已经习惯了一个接一个项目、甚至多个项目同时运转的节奏,“做好准备,项目来了努力上就行。”

沈洁说,自己的乐观心态,一方面与自身性格有关,另一方面则是受公司文化的影响,“在滨江,戚董常常告诉我们,精神状态要饱满,人要积极往前看,弱者找理由,强者解决问题。哈哈,强者无敌。”

每天睁开眼就是工作
难得不加班就陪女儿

在地产圈里,熟识的朋友都叫她沈老师。“我一张口就是一连串的宣传语,就跟打广告一样,项目的亮点很快就能说出口,久而久之大家就开始称呼我为沈老师。”说起这一称呼的由来,沈洁自己忍不住大笑起来。

然而这笑容背后,也背负着一定的歉疚。房地产营销人员,大多时间耗费在工作上,加班、开会、高强度、高压、高收入等词语成为房地产营销人员现状最直接的概括,尤其是碰上重要的节点,那更是得加班通宵。

当问起在工作之余是否有其他业余爱好时,沈洁不假思索地回答:没有。每天忙工作,难得不加班就陪陪女儿。

“陪家人时间不多。”沈洁说,如果说工作之余有什么兴趣爱好,那唯一的爱好大概就是旅行了,不论是跟公司的旅行,还是假期与家人的旅行,“这些年唯一能够安心陪伴家人的时间,就是带着一家人去旅行,在旅行中与家人共享天伦。” 本报记者 江嘉宜

武林壹号最后两幢楼为何只租不售

房企自持核心地段的优质资产,成为一种潮流



武林壹号

“武林壹号还有房子在卖?”在钱报购房群里,这是最近热烈讨论的一个话题。

作为杭州豪宅的金名片,武林壹号最后一批住宅房源去年已经销售完毕,没想到最近又领出了新的预售证,自然勾起了购房者的好奇心。

钱报记者查阅透明售房网发现,武林壹号最新的预售证共有235套房源,总面积近8万 m^2 ,只是这批房源并未显示价格。

据记者了解,这批房源为武林壹号的写字楼,目前暂无对外出售计划,交付后将自持。

武林壹号写字楼
只租不售

公开资料显示,武林壹号总占地面积约156.1亩,规划建筑面积约47万 m^2 ,其中9幢楼为住宅,另有2幢楼为写字楼。

众所周知,武林壹号是杭州高端豪宅的

代表作,项目紧挨着杭州大厦、西湖文化广场,位于纯正的武林中心板块位置,自杭汽发地块出让之初便颇受市场关注。

中国指数研究院数据显示,自2013年销售以来,武林壹号迄今总共卖出了近180亿元,销售均价达69000元/ m^2 。

如此核心的地段,即便是写字楼,也不愁卖不了好价钱,但为何最后两幢楼不卖呢?

周二上午,记者来到武林壹号项目现场。湖墅南路与王子街交叉口,有两幢已经结顶但外立面还没安装的楼,便是武林壹号在建的写字楼,也就是近期申领出预售证的1、2号楼。远远的就能看到工地外的红色围挡,写着武林壹号写字楼招商。这两幢写字楼与小区里其他住宅房源并不连接在一块,而是由围墙将住宅房源跟商业房源隔开,保证了住宅业主居住的私密性。

写字楼面朝主干道湖墅南路,目前两幢房源均已结顶,从现场可以看到施工方正在挑选幕墙的材料。

记者了解到,已申领出预售证的两幢写字楼房源,目前并未打算对外出售,而是交由杭州滨江房屋自持管理有限公司统一对外出租。

“武林壹号的写字楼房源将打造成为杭州高端的写字楼产品。”杭州滨江房屋自持管理有限公司工作人员告诉记者。

自持优质商业,在滨江并非首例,早在多年前滨江集团就自持了旗下多宗物业。庆春发展大厦写字楼、新城时代广场写字楼及商场、文景苑商场、新城市广场及诸多住宅项目底商,均由滨江集团自持。

“目前滨江集团持有的物业总面积已有18万 m^2 ,若是把友好饭店、希尔顿酒店也算进去,光现在自持的就有近26万 m^2 。”杭州滨江房屋自持管理有限公司工作人员表示,不算酒店自持,仅现有的自持物业估值近50亿元。

自持优质地段物业
成为房企的潮流

世邦魏理仕2017年度报告显示,去年杭州写字楼租赁市场不俗,不但空置率降低,租金也有一定幅度上涨,未来半年时间里,优质的写字楼租金还将有小幅上涨。其中最典型的便是钱江新城。平均租金从2016年的不到112元/ m^2 /月涨至125元/ m^2 /月,一年时间租金涨了12%。

武林广场一带的写字楼租金虽然涨幅不大,2017年平均租金不到141元/ m^2 /月,但区域内各写字楼的租金却是价差明显,今年一季度坤和中心写字楼的租金平均达到了240元/ m^2 /月,与区域内老旧的写字楼形成了鲜明的价格差。

“目前武林广场一带优质写字楼很紧俏,租金也不便宜,今后出租是不用愁的。”杭州滨江房屋自持管理有限公司工作人员表示。

业内人士也认为,就写字楼市场而言,在市场上有影响力的写字楼大多走的是持有型物业的经营模式,不但能为开发商带来长期的收益回报,如租金上涨,同时还能保证物业产权的统一性,像武林壹号仅地段本身就属于优质资产,加上产品主力户型在200~400 m^2 左右,属于市场上较为热门的租售产品。

持有物业不但能为开发商带来长期稳定的租金回报,同时还能成为房企的“钱袋子”。国家正鼓励租赁市场发展,众多房企自持物业进行租赁,获得银行的贷款,或是发行了房地产信托投资基金(REITs)。近日,融创(上海)商置有限公司与盛煦地产共同宣布发起国内首只存量资产并购基金,基金规模达200亿元,以基金形式涉水商业地产存量市场,收购物业并运营,待物业运营成熟,再通过多种渠道从资本市场退出。

本报记者 江嘉宜