

# 戚金兴的2018:千亿、腾飞、再出发



本报记者 史一方

戚金兴

## 关键词: 千亿 厚积薄发, 提前冲刺

销售额突破千亿,其实早就摆上了滨江的日程。

变化在于,从戚金兴两年前说的2021年,到去年说的2019年,再到现在说的2018年实现千亿目标,这张日程表可谓大大提速。

就外部原因而言,房地产行业的集中度,正在以惊人的速度上升。中国产业信息的数据显示,排名全国前10、前30的房企,市场占有率从2016年的18.7%和29.4%迅速上升到2017年的27.9%和43.6%。千亿房企则从2016年的12家新增为2017年的17家。

就滨江自身而言,冲刺千亿则是厚积薄发。2017年,滨江的合同销售额已达615亿元,同时土地储备大增。

“去年我们通过自己拿地、收购、合作、旧城改造等方式,获取了20个项目。今年到目前为止,也已经拿了8个项目。”戚金兴说,滨江现在的货值达2200亿,这为今年冲刺千亿奠定了基础。

在老戚看来,滨江有几个里程碑意义的时刻:2002年开发的金色海岸是滨江品质和品牌的里程碑;2008年上市是公司发展的里程碑;而今年如突破千亿,则将是滨江规模上的里程碑。

## 关键词: 第一 杭州又成滨江主战场

在千亿布局中,戚金兴心中自有沙盘,已推演多时。

“杭州要保证300亿,上海、深圳、温州、湖州、义乌等重镇保证300亿,剩下的交给其他城市完成。”

这也意味着,大本营杭州再次成为滨江的主战场。过去两年,滨江加速全国布局,上海、深圳都曾成为滨江主战场,而杭州是根据地。但随着调控持续,今年一线城市房地产市场有所下滑,杭州这样的热点二线城市聚焦了全国房企的目光。

生于斯长于斯的戚金兴,对家乡的房地产市场十分看好。“杭州城中村改造的力度,人口的净流入,以及互联网等新经济的发达程度,对于房地产市场都是有力的支撑。”

老戚笑着说,一个最直观的感受,就是滨江招聘时,应聘的人才很多来自外地,他们没有选择一线城市,而是选择了杭州。“他们觉得杭州是座网红城市,来杭州工作是值得骄傲的。”

过去,在杭州房地产市场的三驾马车中,长期保持着绿城第一、滨江第二、万科第三这样的排名。滨江曾有机会拿第一,但戚金兴却不愿意跑到“老大哥”绿城身前,故意放慢脚步。“很多人说滨江甘当千年老二。但我尊重宋总(宋卫平),在品质上过去滨江向绿城学习了很多。这位老大哥也很重视我。所以过去有绿城这面大旗撑着,我也乐得躲在后头。”

然而,去年这一格局被打破了,绿城多年来第一次在杭州市场让出榜首。“既然格局打破了,今年滨江就必须争第一了。不然对不起我的团队,他们兵强马壮,战斗力强,我必须给他们一个在家乡父老面前争夺荣耀的机会。”

事实上,去年滨江就已将拿地重心放在大本营杭州,仅在萧山就拿了四宗地,且入股多个项目。此外,去年滨江集团25周年生日会上,戚金兴还透露滨江将接手杭州14个旧城改造项目,体量近300万m<sup>2</sup>。

而据杭州透明售房网的数据,2018年1月和2月的在杭房企月度销售金额榜单上,滨江均位居第一。

## 关键词: 品质 脚踏实地, 保持再出发的心态

如果说销售额冲千亿、杭州市场争第一、实现企业腾飞是戚金兴的目标,那么,实现目标的过程中,滨江不改其“工程师”文化:脚踏实地,专注品质。

“企业要腾飞,但必须一步一个脚印,滨江人要保持一种再出发的心态。”戚金兴说。

规模的扩大,意味着管理必须更加精细,产品也必须标准化。过去,滨江的精装修产品根据不同定位,分为A+、A、A-、B+等不同标准,而随着滨江旗下的项目数量大增,管理半径从区域走向全国,滨江的产品经历了标准细化的过程。

戚金兴透露,仅精装修一项,就细化为33种版本,园林产品、社区配套也有很多种标准,不同项目都可以找到一种最适合的标准组合。

然而,区别于其他规模房企的标准化,滨江的每一种产品标准都远高于行业水平。“滨江一直坚持做行业品质的引领者,不管规模变多大,这一点不能变。”戚金兴对此很有信心。

标准细化的同时,滨江的高端项目承担了创新中心的功能,将创新的成果持续地用于标准的提升之中。

让戚金兴满意的是,“滨江的市场认可度非常高。同样是新房,在限价的情况下滨江产品卖得更快;同样是二手房,滨江的房子可以卖得更贵;交付时,投诉率基本为零。滨江的行业认可度也很高,产品受到同行认可,合作中也愿意由滨江操盘。”

更让戚金兴高兴的是,优秀的工程师特别愿意去滨江工作,工程精英的大量储备保证了急速扩张中,品质不会受到影响。

“我觉得‘房住不炒’,就像是给滨江打的一个最佳广告,‘房住不炒’的市场,特别适合注重品质、服务的房企发展,滨江的高品质产品,就是用来住的。”

## 关键词: 社会责任 养老、长租公寓和做慈善

今年是改革开放40周年,也是1998年开始的住房制度改革20周年。戚金兴回顾过去近40年的经历,深深感慨,正是改革开放让他实现了人生价值。

戚金兴1980年就参加了工作,通过勤奋学习和刻苦钻研成为建筑工程行业的业务骨干。“滨江对于品质的专注,源于我对建筑工程的喜爱。”

1992年滨江成立。1998年住房制度改革,这一年,滨江被建设部评为49家试点企业之一,次年成功改制,插上了起飞的翅膀。随后,滨江经历了房地产的黄金时代,并在2008年成功上市。品质坚守之下,滨江成为浙江房地产的一块金字招牌,而戚金兴本人也获得了诸多荣誉,并在今年获得了“风云浙商”的殊荣,这也是房地产行业入选的第一人。

戚金兴说,自己取得的成就,受益于国家,受益于社会,而企业做大做强,要用来回馈社会。

在“租购并举”被提出之后,滨江积极响应国家号召,进入长租公寓市场,今年成立了“暖屋”有限公司。“我们打算用10年时间,自持10万套高品质的长租公寓。就算滨粉买不起滨江房,也要让他们租得起。”

此外,滨江还将进入养老领域。“滨江会探索自己的养老模式,我们会在适合颐养度假的城市,在滨江自己的项目中自持一部分,让滨粉可以全国度假式养老。”

戚金兴还热衷公益事业。去年开始,滨江投入3000万元,用三年时间在大凉山捐建25所幼儿园和学校,授人以渔。

56岁的老戚仍年轻,他把自己的日程排得满满的,并乐此不疲。

改革开放将继续前行,戚金兴也依然在路上。他觉得自己很幸福。

“幸福,不是吃喝玩乐,而是带领团队发挥出最大的能量,为社会创造财富和价值,并回馈社会,得到社会的认可。”这是戚金兴对幸福的理解。



要购房地产  
扫一扫二维码