

房企之变

滨江戚金兴: 品质与管理红利时代到来

本报记者 史一方

2020年,“三道红线”的出台,让一众房地产大佬都深刻认识到,土地红利和金融红利时代已成过去,房地产暴利不再,逐渐向制造业回归,品质红利和管理红利的时代到来。

戚金兴率领的滨江集团,为这样一个崭新的时代,提供了一个经典的样本。

关键词: 管理红利

1060人创造1300多亿元销售额

在杭州房地产行业,说起团队之精干,首先联想到的肯定是滨江。滨江管理的高效,在业内是出了名的。

滨江集团掌门人戚金兴告诉记者,2020年滨江集团增加到1060人,管理着100个项目,全年销售金额预计超过1300亿元。这意味着,人均销售金额超过1.2亿元,这的确是一个令人吃惊的数字。

滨江的管理效能,是普通房企的三到五倍。这一优势充分体现在管理费率上。即便算上合作项目,滨江的平均管理费率也仅为1.5%,而行业平均水平是4%-5%,通过管理效能节省下来的,都将成为滨江的利润。

这就是滨江的管理红利,被戚金兴称为滨江的“绝对优势”。

管理红利,不仅能创造更多利润,也是争夺生产资料——土地时的强大底气。尤其是在像杭州这样的“双限”城市,在拿地时,房价是确定的,房企都是按利润率来倒推地价,滨江管理成本远低于对手,意味着可以接受更高的地价,也更有机会拿到土地。

这就是滨江今年能在杭州土地市场上“笑傲江湖”的重要原因。

关键词: 品质红利

好品质和好服务没有捷径

戚金兴说,滨江另一个绝对优势,是滨江品牌。在购房者心中,滨江这张金字招牌与品质画等号。

双限时代,开发商失去溢价红利,提升品质的动力不足,品质变得弥足珍贵。这时候,滨江品质就脱颖而出,成为一种堪比价格倒挂红利的品质红利。即便在杭州热门板块,几家楼盘都不愁卖的情况下,如果价格一样,摇号时大多数人都会首选滨江。

于是,滨江品质红利所带来的更快的销售速度。今年,滨江一楼盘从拿地到清盘只用了233天。

戚金兴强调,滨江的速度,在于科学地抢时间,比如拿地前就设计好方案,但不抢工程时间,因为“好品质和好服务没有任何捷径”。

在戚金兴心中,品质永远是第一位的,产品品质如此,服务品质同样如此。上周钱报评选“最受业主欢迎物业品牌”榜单中,滨江服务位居前三。对滨江服务的发展,戚金兴有个形象比方:“一个理想的男人,要身体健康,能力强,最好还长得帅,但身体健康是第一位的。做好品质就是保持强健体魄,没有品质,规模再大也没意义。”

对于滨江品质,戚金兴充满信心:“全国品质看杭州,杭州品质看绿城和滨江。”将绿城放在前面,又

体现了戚金兴的谦逊,他说:“唯有抱着开放、学习、碰撞的心态,才能不断提升滨江的品质。”

继武林壹号之后,滨江和绿城今年再度联手,江河鸣翠的品质令人充满了期待。

关键词: 三道绿线

深耕区域也能长远发展

今年出台的“三道红线”,对整个行业将产生深远影响。靠不断加杠杆扩大规模的模式从此成为过去,特大型房企的规模增长有了天花板,全国性战线不得不缩减。而那些深耕区域、稳健发展、杠杆适度的中大型房企,有了更好的发展空间。

滨江就是三道绿线的民营房企之一。滨江去年融资成本降到5.2%,在民营企业里是极低的。戚金兴对此颇感骄傲,认为这也是滨江三大“绝对优势”之一。

针对“三道红线”,戚金兴的战略是深耕区域,聚焦江浙沪粤“三省一市”。深耕区域,滨江的管理红利、品质红利、品牌红利更能发挥到极致。

2020年,滨江的投资占比中,杭州高达72%。滨江在杭州人心目中已经成为新的“一哥”。

而明年,滨江在杭州的投资占比将适当下降至50%,省内其他城市占25%,省外城市占25%。

在滨江这个大家庭,2020年还新增一个成员——滨江暖屋。这是滨江的长租公寓品牌,未来在滨江的自持房源,都将打造这一品牌。戚金兴表示,会将滨江暖屋打造成继滨江房产、滨江服务之后的又一张金名片,以一流品质、一流管理、一流配套去营造。

“在房价3万元/㎡的板块,暖屋最便宜的套房只要2000元/月。”戚金兴说,“我们要让暂时买不起房或者正在创业不买房的年轻人,能提前住在滨江的好房子里。”

3万元/㎡的钱江新城外溢

刚需福利,时光里打造近千套小户型

二手房市场是楼市的晴雨表。今年以来,二手房已达成6个月成交量破万的纪录,创近3年来新高,杭州楼市的热度可见一斑。除了“热”,“外溢”亦是今年楼市的特点之一。随着不少区域的房价水涨船高,一些单价还在3万元/㎡的板块,成为了香饽饽。

寻一片需求外溢的价值洼地

在今年的二手房市场里,闲林板块无疑是“热度之王”。而背后的原因,是外溢使然。仅一路之隔的未来科技城,房价已经突破了6万元/㎡,闲林板块大部分不到3万元/㎡的房价优势尽显。

丰收湖板块有着跟闲林相似的热度。从透明售房网今年的新房成交月榜上看,丰收湖板块多个楼盘均登上过住宅榜首。这之中,丰收湖板块本身的发展前景起着至关重要的作用。这个被定位为“杭州智能制造国际科技创新区”的全新板块,还带有23个足球场那么大的大人工湖景区,板块价值豁然提升。

此外,板块的位置也至关重要。丰收湖板块在钱塘智慧城的核心区域,受到来自金沙湖板块、钱江新城二期板块的外溢和辐射。更重要的是,板块3万元/㎡的新房限价,是不少新杭州人的优质选择。就像水总是往低处流,价值外溢汇聚的地方,即不少购房者热衷寻找的价值低洼处。而每一处价值低洼地,都将迎来腾飞的一天。

杭州温暖小区范本

丰收湖板块又一重量级项目在年底缓缓展开,



它是中国旅游集团在杭州的最新项目——中旅时光里,距离丰收湖景区仅800米。中旅入杭7年,在杭州留下了多个经典作品。在时光里之前,中旅在杭州多以“府”系产品为主,项目整体基调稳重、大气。而时光里则是中旅全新的年轻系列产品。从售楼处来看,整个项目是时下流行的“盐系风格”。小区规划有16幢小高层,配上大面积的玻璃幕墙,整体风格简约、现代,灰调的外立面高级、典雅。

作为年轻系列的产品,时光里在户型上下足了工夫。纵观杭州楼市,受到种种制约因素的影响,小户型成了市场稀缺的产品。而时光里将推出近千套小户型产品,一次性满足区域内的购房需求。

据悉,时光里将89㎡做到了三房两厅两卫,这在当前市场凤毛麟角。最重要的是,所有的小户型,时光里均设置在边套位置,三面采光,居住舒适度极

高。此外,时光里的其他两个户型,如99㎡和129㎡,也很符合杭州购房者“挑剔”的口味。99㎡户型进深和面宽做到了1:1,空间利用率达到了最大化。129㎡为四房两厅两卫的户型,保证了很高的私密性,温暖又自如。

繁华中的精致生活圈

为将“温暖人居”的概念贯彻到底,时光里在拿地时就做了充分的考虑。首先是交通,时光里位于两条杭州要道——德胜高架与东湖高架的交汇处。无论去奥体还是武林广场,通行十分便捷。另外,时光里还避开了高架的不利因素,小区位于交汇处三角地带的核心位置,既方便出行又避免了噪音影响。

商业配套上,小区对面就是已经开业的中润中心,附近还有地铁东城广场、金海城、国芳百货、宜家等。

时光里西面,直接与小区相邻的是正在建设的公立幼儿园——胜稼三幼。周边还有杭州东城第二实验学校、胜稼小学、乔司中学等教育配套。

小区斜对角,还有规划中的三卫路公园。未来这会是一个集具城市绿洲以及小型商业为一体的综合型公园。

中国人自古以自然环境为居住的首要考量目标,大文豪苏东坡曾说“宁可食无肉,不可居无竹”。现代人则更注重居住本身的价值,这之中,除了自然环境位置以外,还包含着本身的区域价值。而时光里,几乎满足了当下购房者对自住的诸多想象,这是被“城市绿肺”包围着的温暖精致生活圈。

本报记者 吴佳怡