



对于今年的房地产市场,业内大佬们这么看——

市场缓慢复苏,更要做“沉淀时光的好产品”

本报记者 史一方

新的一年伊始,在重重政策利好之下,杭州及环杭的楼市会复苏吗?滨江集团董事长戚金兴、蓝绿双城董事长曹舟南、蓝城蓝虹集团总经理楼明霞等行业知名人士的看法,或许能给购房者带来不小的启发。

滨江依靠主业的高质量发展,来支持乡村振兴;蓝绿双城苦练内功,打造专业出众的能力型企业,助力行业纾困;蓝虹集团则专注于将生活与服务注入产品,为环杭镶嵌小而美的“珍珠”。不管市场如何,打造好产品的能力都是企业长存的根基。



滨江集团董事长戚金兴

认清市场形势,追求高质量发展

刚刚过去的2022年,滨江集团的全年销售金额高达1539亿元,位列克瑞瑞全国房企排行榜第13位,创造了历史最佳排名。滨江集团的股价,从2021年12月31日的4.43元,涨至2022年12月30日的8.83元,涨幅接近100%。

在去年民营房企的一片哀嚎声中,滨江集团的业绩可谓鹤立鸡群。

但戚金兴并没有因此对2023年盲目乐观,他认为,未来的市场形势依旧严峻,不容乐观。

“我告诫自己和我们团队,2022年是压力很大的一年,但与接下来几年相比,或许2022年日子最好。我们一定要有这样的意识,因为城市化的进程不一样了,同样的政策放在20年前、10年前,立竿见影,但是现在大打折扣。再加上老百姓的信心不足,多方面原因综合之下,未来行业发展不容乐观。”戚金兴说,滨江一定要清晰地认清这个大势,也要非

常清晰地保持核心竞争力。

戚金兴说的核心竞争力,包括人员精干、品牌影响力大、融资能力、合作能力强等,这些核心竞争力在滨江的优势区域中可以发挥到极致。

过去几年,滨江对行业的最大贡献,是打造了一家区域房企的成功标杆。滨江证明了,立足于经济发达的优势区域,做大做强,照样可以进入全国TOP15。

“战略上,我们要继续保持行业品牌领跑者、高端品质标准制订者的地位;但是在战术上要非常清晰,自己的品牌影响力到底在哪里。滨江是非常地道的浙江品牌、杭州品牌。”对于滨江这块金字招牌的影响力半径,戚金兴的认识很清晰。

2023年,滨江依旧聚焦杭州,深耕浙江,辐射长三角,在珠三角保持深圳和广州适度开拓,并在优势区域坚持高质量发展,

戚金兴说:“要继续在优势城市、优势城市中的

优势地段,做企业发展过程中已经形成‘拳头’的优势产品。比如优势产品中的核心优势,就是我们的高档项目。这些原有优势我们要继续保持高质量并且稳健发展。”

大本营杭州自然是滨江最具核心优势的城市。过去一年,滨江拿地41宗,总投资金额733亿元,首次跻身全国房企拿地金额榜TOP10,位列第7位。其中,仅在杭州就拿地38宗,总金额位列杭州第一,可谓绝对重仓。

戚金兴对自己的“福地”杭州充满感情:“很多人说杭州经济增量开始减弱,但杭州在全国还是遥遥领先;很多人说杭州人口增量也在同步减少,但放在全国还是数一数二。这都是滨江的运气。”

滨江重仓杭州,也是杭州购房者的运气,既不必担心交付,品质也得到保证。与此同时,滨江还积极回馈社会,新的一年专门成立了“乡村振兴共同富裕领导小组”,将长期从事乡村振兴事业。

今年七八月份,市场会进入复苏状态

蓝绿双城董事长曹舟南



过去的一年,曹舟南忙得不可开交。

他所创立的蓝绿双城是一家涉房类资产管理为主业的现代服务企业。2022年,众多房企债务违约,许多房地产项目陷入资金困境甚至停工,蓝绿双城接到了大量城市管理者、资本方的委托,全年马不停蹄地研判、诊断了上千个项目,谨慎筛选之后,最终落地了上海、广州、天津、杭州、成都等地30多个优质项目。

在曹舟南带领下,蓝绿双城走出了一条“存量增值、变量纾困、增量发展”的道路,尤其是盘活了一些因房企“爆雷”而停工的“变量”项目,实现高品质交楼,为购房者、金融机构、供应商以及城市管理者纾困。

对于当下的房地产市场,曹舟南认为:“房地产

行业经过一年半的深度调整以后,差点硬着陆,压力非常大。好在去年下半年开始,政策利好不断,到了去年年底,局部市场趋向稳定。只要政策保持稳定性、可持续性,到今年七八月份,市场就会进入复苏状态。但要实现行业出清,整个市场恢复正常状态,我预计要到2024年年底。”

曹舟南认为,本轮房地产调整周期结束后,规模会回落到10万亿元左右,“即便这样的规模,依旧是支柱产业”。

在他看来,结束了高杠杆的粗放发展模式后,房地产市场会转入新发展模式。“未来,中国房地产市场会形成新的投资主体格局——60%~70%是国有企业,而像龙湖这样的民营房企占比30%。投资线

和开发线会加速分离,中国房地产将进入资产管理的新阶段。在自主开发之外,联合开发、委托开发、特殊资产管理等商业模式占比将上升,简单的开发将过渡到开发与服务并重,对资产的价值进行重塑和再造。面对这种新发展模式,像蓝绿双城这样的以专业为基础的能力型公司,将在市场上发挥重要作用。”

今年,除了继续为行业纾困,获取更多优质项目,曹舟南说最重要的任务就是勤练内功,培养团队的专业能力,“除了完成各自工作,团队几乎每周都要培训,一周三次,竭尽全力提升十大专业能力,为未来行业的变革做好准备。”

蓝城蓝虹集团总经理楼明霞

慢下来后,更能遇见沉淀时光的好产品



有人说,前几年杭州的产品是最差的,到处有人维权。也有人说,去年土地溢价降了,开发商有了更大的利润空间,今年想必又能见到好产品。

这话听着没错,但今年的“好产品”是相对的。在城市里,高杠杆的开发模式虽然难以为继,但房企为了现金流,高周转的模式却未曾改变,拿地十多天出规划的现象比比皆是。

而在环杭,这个慢下来的市场,房企有机会拿到便宜的地,用心打造好产品。楼明霞和她的团队,正在做一件有意义的事。

在海宁周王庙的锦月园项目,去年楼明霞团队更大的精力,并不是卖房子,而是挖掘冰淇淋小番

茄、牛奶玉米、脆甜苹果梨等四季蔬果,研究制作好喝的奶茶,用当地农家的新鲜食材,烧一桌乡愁味满满的美食,看上去就像综艺节目《向往的生活》。

“可能是因为年纪不一样了,年轻的时候,喜欢规模,喜欢数字,排行榜仿佛就是你的成就。”楼明霞说,“但现在,想的是如何留下一个与众不同的作品,小而美,能经得起时光和岁月的洗礼,能让人沉醉于精心营造的生活中。”

楼明霞认为,发达都市圈的城镇化依旧有很大的发展空间,譬如环杭。都市圈依靠交通网络连接,如果提前布局,在一些重要交通节点上,可以发现未经雕琢的“璞玉”。锦月园便是如此,看似是环杭的边缘,但恰恰毗邻规划中的杭州机场高铁“海宁观潮站”,到萧山机场和上海皆无比便捷。

交通优势和生态优势都具备了,楼明霞却不愿将其打造为廉价的快消品,“我们以终为始,将我们自己想要的生态、和谐、精致的生活,融入产品和服务之中,从‘活面子’转变成‘活里子’。”

蓝虹团队的用心体现在种种细节中,被这些生活细节打动的购房者,认可了这一产品和服务带来的美好生活。

楼明霞说,环杭市场慢下来不是坏事,购房者反而能够遇见沉淀生活、沉淀时光的好产品。“就像宋总(宋卫平)所说,你营造生活,首先就不能像过去那样随便请朋友吃一桌大酒店的菜,而必须是精品私宴。”

她希望能完成一个好作品,接着做下一个,小而美,慢慢的,为环杭镶上几颗“珍珠”。