

房地产业开启良性循环时代 和昌集团的“谋”与“变”

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

日前,中央经济工作会议再度定调“房住不炒”,并首次提出“加强预期引导,探索新的发展模式”,“因城施策促进房地产业良性循环和健康发展”。

近年来,房地产市场逐渐告别高速增长“黄金时代”,转而进入低速增长期。2021年,政策调控密集,楼市降温明显,传统销售旺季“金九银十”成色不足,行业流动性

以城市更新破局切入

城市更新成为入局大湾区房企的必争之地,亦是其补充土地储备的重要手段。

2021年11月,住建部发布《关于开展第一批城市更新试点工作的通知》,决定在北京等21个城市或市辖区开展第一批城市更新试点工作。

事实上,早在2009年,广东省印发建设节约集约用地试点示范省工作方案中,提及“制订扶持政策,积极推进旧城镇、旧厂房、旧村庄改造(以下简称“三旧”改造)”,鼓励开发利用地上地下空间,提高容积率。”此后数年间,广东省“三旧”改造不断深入推进,相关政策随之完善。

以深圳为例,2012年,深圳发布城市更新实施办法细则,以规范本市城市更新活动,建立规范、有序的城市更新长效机制。2019年,深圳发布《关于深入推进城市更新高质量发展的若干措施(征求意见稿)》,以及《深圳市城中村(旧村)综合整治总体规划(2019-2025)》。

于近期发布的《2020广东省“三旧”改造(城市更新)发展报告》显示,2008年至2020年12月末,广东省已累计实施“三旧”改造92.6万亩,节约土地22.77万亩。其中,2020年全省新增实施村镇工业集聚区升级改造面积2.5万亩。

另一方面,自2019年《粤港澳大湾区发展规划纲要》发布,到近期《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》出

亦随之受到一定影响。

不过,2021年9月以来,监管部门出手纠偏,房地产信贷环境有所改善。就在近日,央行与银保监会联合发文,鼓励优质企业按照市场化原则加大房地产项目兼并收购,鼓励金融机构提供兼并收购的金融服务,助力化解风险,促进行业出清。

房地产政策逐渐向暖成为行业共识,其着力点与所支持的方向也愈发清晰。存量市场中,城市更新、物业管理、租赁住房等迎来新的发

展机会。

其中,城市更新也进入到发展新阶段,一律大拆大建、单一开发模式等已不符合时代要求,这让参与其中的开发商需要对自身的发展战略及操作逻辑重新进行思考。

而在粤港澳大湾区,绝大多数城市已迈入存量土地二次开发的历史阶段。借此契机,不少房企将大湾区纳入战略布局要地,并将城市更新作为打开其布局大湾区的重要路径。

进入2021年11月,该项目仍热度不减,始终热领龙岗楼市。据了解,和昌·拾里花都成为城市更新项目,集住宅、公寓、多元复合商业和高端商务写字楼为一体,体量高达160万平方米。依托该项目,和昌集团切入大湾区,并为其理清城市更新的开发运作流程,以及摸透城市更新脉络积累经验。

2003年,和昌集团从郑州起步,经过多年发展,前瞻性瞄准极具发展潜力的大湾区,通过收购莱蒙国际旗下项目,正式踏上深耕大湾区的征途。2019年,公司总部南迁深圳,管理架构随之调整。也就从这时候开始,和昌集团开始踩下刹车,放缓拿地节奏,当期新增的土地储备亦有所下降,不再过分追求规模扩张。

在2020年年初的投决会上,和昌集团把对房地产项目的可行性评价指标,正式从“净利率5%”调整为“IRR(内部收益率)18%”,以在项目经济评价过程中能够更真实地反映股东资本的收益率。

2020年9月,和昌集团新任CEO上任,全面负责公司的经营管理工作。彼时,其在接受《中国经营报》记者专访时曾表示,和昌集团在接下来的发展走向将概括为三个关键词,即稳健发展、利润导向、合作共赢。

台,大湾区投资价值凸显,也为房地产行业带来历史性的发展机遇。

政策推进之快,发展空间之大,城市更新成为入局大湾区房企的必争之地,亦是其补充土地储备的重要手段。

相比竞争激烈的招拍挂拿地方式,城市更新以较低的地价获取土地,保证了更高的利润率。不过,参与其中的房企也同时面临改造周期长、不确定性高的风险。

对此,和昌集团提交了自己的一份答卷。作为其在深圳的首个项目,和昌·拾里花都于2021年9月入市,并在“金九银十”领跑深圳龙岗区网签榜单,获得市场认可。

据悉和昌·拾里花都于2021年9月首开入市,开盘当月就力压保利、世茂和佳兆业等大型房企,拿下深圳龙岗区销售冠军,并于10月份再接再厉,连续两个月霸榜龙岗区网签榜单。

值得注意的是,根据深圳中原研究中心数据统计,2021年9月,深圳新盘成交量同比减少1528套;2021年10月,深圳新盘成交量同比增加95套,基本持平。综合来看,深圳2021年的“金九银十”与2020年相比,略显逊色。在当前的市场环境中,和昌·拾里花都亦可称表现不



和昌·拾里花都效果图。

本报资料室/图

合作开发扩容突围

市场风云变幻,平均利润下滑、行业风险加大的存量时代,房企应时而变,调整组织架构,人事和战略变动同步跟进。

回顾2021年,“集中供地”“密集调控”“房企变局”等成为房地产业的年度关键词。过去“高杠杆、高周转、高回报”的模式已成为企业发展的负担。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,在日前的中央经济工作会议中,“因城施策促进房地产业良性循环”是重点。“这是管理层或重要会议第三次提房地产业良性循环,意味着目前行业循环不畅,主要表现在以下几个方面,一是靠加杠杆、快周转从而达到扩规模、进入行业TOP序列获取金融机构白名单的目的;其次是在“高地价、高房价、高杠杆”循环模式下,销售端的热度保持靠居民杠杆、投资需求活跃为主导来实现;再有,由于刚需购买力下降,加上税费等交易成本高,一二手房价格倒挂,新房和二手房难以合理循环,存量资源难以盘活和利用;地价高,倒逼新房以及带动二手房、租赁价格上涨,全链条融资随之涨价。规模增长,出现全链条加杠杆。”

要实现良性循环,就得去

除上述阻碍顺畅循环的问题。”李宇嘉表示。

市场风云变幻,平均利润下滑、行业风险加大的存量时代,房企应时而变,调整组织架构,人事和战略变动同步跟进。其中,合作开发成为房企的重要经营方式之一。

近日,和昌集团位于东莞的重点项目——莞民投·和昌莞月湾开放营销中心,该项目由和昌集团与东莞民营投资集团有限公司(以下简称“莞民投”)合作开发。

2020年11月,和昌集团与莞民投正式签署战略合作协议,本着“友好合作、优势互补、合作双赢、共同发展”的原则,建立和完善战略合作机制,坚持长期合作,实现共同发展。

据了解,莞民投·和昌莞月湾占地面积约2.3万平方米,总建筑面积约6.8万平方米,总投资超9.3亿元。

除了莞民投·和昌莞月湾,和昌集团在东莞也已自主开发建设了拾里松湖,合作开发了中央松湖等优质项目。2021年7月,

和昌集团与东莞市震旭林实业投资有限公司合作开发的清溪项目正式落地,这也是和昌集团在东莞顺利拿下的第五个项目。

与大湾区发展同频前行、持续夯实大湾区格局背后,是和昌集团秉承其“3+X”发展战略的成熟实践。

据了解,“3+X”战略即立足于华南、华东、华中三大发展区域,利用“X”产城融合与合作开发平台,打破传统地产开发的局限,保持开放合作的心态,结合各区域不同的市场背景,顺势而为,差异化发展,是在形成开疆拓土的同时达到控制风险和赚取利润的经营机制。

早在2014年,和昌集团就对“X”平台进行灵活运用,通过合作撬动更多资金、人才和土地。彼时,和昌集团牵手郑州航空港兴港投资集团合资组建兴港和昌。2021年9月,兴港和昌以总价9.6亿元斩获合肥庐阳区一宗地块,面积为78.19亩。

目前,和昌集团的“3+X”战略也已在大湾区全面展开。

刷新成立29年以来业绩新纪录 解码滨江集团高质量发展之道

在房地产行业进入新发展时代的大背景下,“三十而立”的新系房企滨江集团(002244.SZ)再度交出高分答卷。

近日,滨江集团对外发布信息称,其2021年全年累计销售金额

保持杭州市场领先优势

在杭州房地产市场,滨江集团再度取得优异成绩。

透明售房网数据显示,在2021年杭州房企销售额排行榜中,滨江集团以640.86亿元持续维持自身在杭州区域的领先优势,此外,在同年杭州房企权益额排行榜中,滨江集团亦以457.42亿元的成绩保持行业领先优势。

“2021年,滨江集团全年交付项目共计21个,其中杭州地区10个”,滨江集团表示,“其他城市11个,交付数量大幅度创历史新高”,在此情况下,滨江集团2021年业绩也刷新自身历史。

人均产值超一亿元

连续三年维持杭州市场销售额领先优势,2021年业绩持续上扬……引发行业关注的是,滨江集团如何在行业进入新发展时代的大背景下取得上述成绩的?

答案或许在于滨江集团董事长戚金兴屡屡提及的“四大优势”,也即是人员精干、品牌优势、金融优势以及合作优势,在戚金兴看来,企业发展过程中积累的“四大法宝”,是滨江集团得以在夺取其史上最佳成绩单的“秘诀”所在。

“我们员工人数较少,在管理方面拥有领先优势,这就是核心竞争力。”滨江集团数据显示,2021年,滨江集团新增超40名员工,也即滨江集团全体1090多位员工,创造出了1691亿元的销售金额,也即人均销售额高达1亿元以上。

而早在2020年,滨江集团就以1.29亿元的人均销售额,位居克而

瑞1691亿元,同比增长24%,位列克而瑞全国房企排行榜第22名,比2020年前进5名,在“大本营”杭州地区销售流量榜和权益榜占据领先地位。

业绩稳步提升的同时,“绿

档”房企滨江集团的融资动态亦不断引发市场关注。1月5日,其披露2022年度第一期超短期融资券发行结果公告,实际发行总额9.6亿元。

中指研究院认为,2021年,滨

滨江集团数据显示,2021年全年,滨江集团共获取优质土地38宗,库存货值近3000亿元。拿地金额方面,滨江集团2021年完成销售现金回笼683亿元,比2020年同期增长30%。

除去再创新高的销售额等数据外,在土储层面,滨江集团也瞄准机会持续“补充粮草”。

在2021年12月21-22日为期两天的杭州第三次集中供地土拍大戏中,滨江集团斩获包括上城区、滨江区、萧山区、钱塘区等在内的4宗土地,“也成为此次土拍获得土地宗数最多的开发商之一”。

尽管在起家之地“获益匪浅”,保持杭州市场领先优势,但滨江集团显然谋求加速迈向“大区域型房企”。

“2021年历史性进入广州,持续开拓南京,继续夯实‘三省一市’(即浙江、江苏、广东和上海)的战略布局”,在滨江集团看来,在浙江

区域,其首次进入丽水,完成了全省11个地级市的全布局,此外还新开拓了兰溪、东阳、天台、桐乡等地区,“为做深做透浙江打好坚实基础”。

在易居克而瑞浙江区域看来,一个显著的变化是,滨江集团不再局限于做杭州市本级的区域领先房企,“而是将拓展范围从杭州市扎实推进至浙江省,向做‘大区域型房企’迈进”,面对如今这一轮尤其是2021年以来涉及土地端、金融端的全方位调控,滨江集团是“顺势应变,开始调整战略,为接下来企业更稳健向上的发展积蓄力量”。

集团拥有区域领先企业中少见的信用渠道通畅,“融资能力强”,“具备发展弹性”,其也预计,滨江集团“将持续积极拓展土地,积极利用各类融资工具,凭借较低的资金成本和较强的开发能力,提升市场占有率”。

当下,“绿档”房企滨江集团的融资优势正备受市场瞩目。

滨江集团信息显示,2021年,滨江集团融资利率在2020年5.2%的基础上,再次下降至4.9%,创其历史新低。

中信证券分析师也认为,滨江

瑞2020年度中国房企人力资本价值排行前列,在滨江集团看来,其不论从全国、浙江省、还是杭州来看,“公司的人员精干高效都具有领先优势”。

除了引以为傲的“人员精干”优势外,品牌、金融等优势也不断构筑滨江集团的强大护城河。

戚金兴表示,滨江集团“品牌、金融、合作是相对优势”,它们不像效能领先的位置,但也起着引领的作用,在浙江,滨江集团品牌影响力巨大,具有明显优势,“就把尽可能多的‘战斗’放在浙江,特别是杭州。”

中指研究院认为,在产品加分上,滨江集团善于精研改善产品,滨融府、御滨府、江河鸣翠、朝闻花城等中签率低的项目较多。

在品牌、产品优势外,滨江集团另一个优势则体现在金融层面,

集团以持续稳健的经营策略应对不确定性风险,凭借区域集聚、高效运营、产品加分三大核心词在市场波动中,成为业绩向好与经营稳健双优的民营企业典型代表之一。

区域,其首次进入丽水,完成了全省11个地级市的全布局,此外还新开拓了兰溪、东阳、天台、桐乡等地区,“为做深做透浙江打好坚实基础”。

在易居克而瑞浙江区域看来,一个显著的变化是,滨江集团不再局限于做杭州市本级的区域领先房企,“而是将拓展范围从杭州市扎实推进至浙江省,向做‘大区域型房企’迈进”,面对如今这一轮尤其是2021年以来涉及土地端、金融端的全方位调控,滨江集团是“顺势应变,开始调整战略,为接下来企业更稳健向上的发展积蓄力量”。

集团拥有区域领先企业中少见的信用渠道通畅,“融资能力强”,“具备发展弹性”,其也预计,滨江集团“将持续积极拓展土地,积极利用各类融资工具,凭借较低的资金成本和较强的开发能力,提升市场占有率”。

当下,“绿档”房企滨江集团的融资优势正备受市场瞩目。

滨江集团信息显示,2021年,滨江集团融资利率在2020年5.2%的基础上,再次下降至4.9%,创其历史新低。

中信证券分析师也认为,滨江

瑞2020年度中国房企人力资本价值排行前列,在滨江集团看来,其不论从全国、浙江省、还是杭州来看,“公司的人员精干高效都具有领先优势”。

除了引以为傲的“人员精干”优势外,品牌、金融等优势也不断构筑滨江集团的强大护城河。

戚金兴表示,滨江集团“品牌、金融、合作是相对优势”,它们不像效能领先的位置,但也起着引领的作用,在浙江,滨江集团品牌影响力巨大,具有明显优势,“就把尽可能多的‘战斗’放在浙江,特别是杭州。”



乡村振兴“1号工程”

在经营层面“稳中有进”的滨江集团,亦在社会层面全力争取“高分答卷”。

“住户领取2万元租房补贴”“租房期间结婚、生育,租户可领万元租金补贴”……在刚刚过去的2021年,滨江集团旗下高品质公寓社区品牌暖屋频频引发外界关注。

滨江集团信息显示,滨江暖屋项目均为滨江自持地块,100%重资产的持有,创新性提出“五好标准租赁社区”,即好房东、好品质、好服务、好配套、好邻居,致力于将滨江集团“让老百姓都能住上一套好房子”的愿景,在租购两大领域中全面落实。

暖屋方面表示,在2021年全年,钱江世纪城宁围板块、市中心北项目、南星桥项目以及奥体项目相继投入运营,其中后三个项目在不到半年时间内已有两个项目满租。2021年已投入的四个项目及批次,滨江集团数据显示,上述项目整体出租率也达到92.6%,客户满意度达99.45%。

“我们会将滨江暖屋打造成继滨江房产、滨江服务之后的又一张名片”,在戚金兴看来,“要让

暂时买不起房或者正在创业不买房的青年人,能提前住在滨江的好房子里。”

欲让更多青年人住上“好房子”的滨江集团,同时亦谋求在更大范围作出自身贡献,其当下正全力打造乡村振兴“1号工程”——胡家坪精品村改造·云顶桃源项目。

在戚金兴看来,胡家坪精品村改造·云顶桃源项目“满足了自己一生所想的所有需求,是滨江集团29年来最期待的项目”,胡家坪精品村改造·云顶桃源项目作为滨江集团投身乡村振兴的启动项目,将公益投入5个亿。

戚金兴表示,其有三个目标,第一把胡家坪村建设成国家标准“乡村振兴”标杆村,第二是打造成浙江“共同富裕”美丽乡村先行示范区,第三是将云顶桃源项目打造为国内一流的避暑康养、休闲度假胜地。

“国家提倡乡村振兴,我们浙江提出共同富裕”,戚金兴进一步表示,其对乡村振兴颇有兴趣,“在不影响企业经营的情况下,拿出利润的一部分,来做公益的事情。我有这样的能力,也愿意承担这样的社会责任。”

广告