

地产思想录(27)

绿城易主后,滨江集团的一举一动,牵动着浙江房产市场的神经

戚金兴:稳中求变



滨江集团董事长 戚金兴

本报记者 秦正长 通讯员 褚姚

“在杭州,滨江集团可能不是做得最大的企业,但却做得最稳的企业。”10月17日,滨江集团与中国小商品城签约“钱塘印象”代建项目时,其董事长戚金兴如是说。

是的,正因为稳健,十几年来,滨江集团才能够在跌宕起伏的中国房地产市场中,走到今天。

而那一刻,记者心中有着太多的疑问:

今秋,滨江集团收成几何?

限购解禁时代,滨江集团如何谋新?

在戚金兴的眼里,杭州楼市见底了吗?

品牌输出将成滨江稳健发展的核心

记者:戚董,您好,滨江集团与中国小商品城刚刚签约“钱塘印象”代建项目。事实上,此前滨江集团就已开始品牌输出之路。请问,代建在滨江集团的战略布局中,今后处于什么地位?

戚金兴:滨江集团未来业务的版图,有着清晰的划分,那就是“三条腿走路”战术:三分之一合作,三分之一代建,三分之一自有。合作+代建,在未来将占据滨江集团业务盘子的三分之二。滨江集团正在由自主开发商为主,向自主开发与品牌输出商并举转型。

品牌输出作为滨江集团稳健之路的核心之术,目前主要是代建。

其实从5年前小商品城摘得该地块的时候,我就萌生了合作的想法,毕竟我们对钱江新城有10多年5个豪宅项目的开发经验,所以我有信心将其做成钱江新城的新标杆。

2013年,在绍兴,滨江集团参与代建的稽山翡翠园,已成为当地豪宅的标杆。而另一个知名代建项目紫金府,更是今年杭州楼市销售排行榜上的常客。

我们的代建业务会选择熟悉的项目、熟悉的区域,以及有实力和信誉的合作伙伴,不会盲目扩张,且暂不考虑省外项目。

战略稳健,经营安全,财务保守

记者:目前房地产市场已经进入深层次的博弈,今年滨江房产销售形势如何?

戚金兴:今年前三季度滨江集团共完成销售额90.6亿元,销售量与去年基本持平。去年滨江集团的协议销售总额136亿元,今年预期能达到去年的销售额。

企业不是拼规模,而是拼毅力和持久性。未来滨江房产,战略要稳健,经营要安全,财务控制保守。做到“两个保持,两个下降”:保持销售量100亿元以上,保持公司现金流;下降库存,下降银行贷款。

10年前,滨江集团开发的项目100%是自己的;5年前,80%是自己的,20%是合作;今年60%是自己的,40%是合作。我们努力争取两年内做到“三个三分之一”:三分之一自有,三分之一合作,三分之一代建,满足公司战略上的稳健。

有意投资美国房产

记者:稳健之余,滨江集团也在探索新的模式。据悉戚董最近带领一个团队前往美国考察,这是否意味着滨江集团有意进军海外?

戚金兴:销售额在百亿上徘徊几年的滨江集团并不满足于在省内的地产开发,有意将公司的触角延伸至美国。美国房地产金融成熟,开发一个项目,不需要占用很多自有资金。目前公司已经在关注一些海外项目,预计很快就会有项目落地。

在美国开发,需要的资金量并不是很大,不会影响公司在国内的发展。

在美国考察项目时发现,国外的房子功能性很全,所以,今后我们想做更多功能性更全的房子,甚至是小到二三十平方米的小户型。

滨江集团未来还会涉及集养老、养生、休闲、旅游为一体的小镇建设等领域。

虽然这个行业是红海,但我也不会轻易去蓝海,因为我觉得相比之下,我还是在红海中更熟知更具竞争力。未来,滨江集团不会大面积做高端物业,将迎合中产阶层的需求做更多大众精品楼盘。

杭州部分板块房价已见底

记者:作为浸淫杭州地产几十年的专业人士,您认为目前杭州房价见底了吗?

戚金兴:当前杭州楼市库存量突破14万套,显性的库存压力似乎很大;但如果考虑到未来的土地供应潜力缩减等因素,库存其实从总量上在下降。

杭州是一个人口导入型城市,近些年每年流入的人口约18万,这些人形成的购房需求是很大的;再加上换房需求、改善型需求,杭州楼市的需求可以说非常旺盛。房地产行业仍然存在比较长期的发展机遇。

目前,整个市场形势趋好。在经历一轮以价换量的调整之后,大部分企业都获得了一定销售成果,无论是购房者还是业界人士,都可以看到价格到了底部区域,现在是出手的好时机!接下来,政府可能还会为房地产创造持续健康、良好的发展环境。

当下房地产行业,优胜劣汰是主旋律。接下来行业并购、吞并会是新常态,滨江集团要做好准备。

多的服务。同时,宋卫平也鼓励后辈:“一定要把在本身做代理的工作进行升级,在这个升级中,把针对人、针对居家生活的服务顺手做到更高的水平,希望华邦是这座美丽城市里面一家非常优秀的,或者说以居家服务为特征的最好的服务商。”

自从今年5月融创绿城并购新闻发布会后,宋卫平就从公众视野中“消失”。此次公开亮相新闻发布会,自然少不了记者们“长枪短炮”的袭击。当被问及蓝城未来发展方向时,宋卫平称蓝城未来的发展方向可能是农业。有记者问到“现在政策对高端市场利好,是否后悔卖掉绿城股权”时,宋卫平摇头直言“事情做就做了,不后悔”。

目前,项目展示中心、样板房均已开放,首批房源优惠团购活动火爆进行中。

阳光城·上府 联体别墅 年底上市

金晓燕

作为阳光城集团集19年营造经验的旗舰之作,阳光城·上府示范区开放以来,获得了众多高端人士的认可。

阳光城·上府位于大滨江核心风情大道与滨康路—金城路两大城市黄金十字轴交汇处,北侧紧邻70万平方米滨康综合体。项目坐享地铁一号线与地铁五号线滨康站,实现零距离换乘,以及规划中新杭州南站等利好。南侧距休博园与湘湖景区仅一站车程,拥享国际湖城生活。项目占地面积约8万平方米,总建筑面积近28万平方米,规划为8幢联体别墅和11幢高层公寓,定位为滨江品质型高端标杆楼盘。据悉,该项目首期将推36席联体别墅,年底上市。

城市小公馆 “黄金时代”亮相

梁立吾

武林广场往东3.8公里,一个“总价三四十万让你住公寓”的机会来临。“黄金时代”城市小公馆——武林商圈内最精致,却又最实用的公寓本周首次亮相。

“黄金时代”城市小公馆是东方时代中心的城市公寓部分。东方时代中心位于三里亭,总建筑面积11余万平方米,规划有酒店、写字楼、城市公馆、超市、数码城、影院、美食街;为入住业主提供商务、购物、娱乐一站式服务。项目中最大的亮点是“黄金时代”城市小公馆的户型,从25平方米一房、37平方米一房一厅,到65平方米二房二厅;户型设计紧凑、实用,总价较低,能帮助更多人圆住中心区的居住梦想。

目前,项目展示中心、样板房均已开放,首批房源优惠团购活动火爆进行中。

蓝绿分家后首次公开亮相

宋卫平:不后悔卖掉绿城

王 慧

21日下午,蓝城中国董事长宋卫平出现在杭州JW万豪酒店,出席本土中介领军企业豪世华邦的品牌升级发布会。这也是宋卫平执掌蓝城中国后的首次公开亮相。

宋卫平出席此次发布会是来见证绿城物业、乌镇雅园、蓝城农业与豪世华邦签署战略合作协议。据了解,此次豪世华邦不仅拿

到了乌镇雅园的代理销售权,而且与绿城物业服务集团、蓝城农业签署了相关战略合作协议。成立于2007年的豪世华邦是杭州本土规模最大的二手房中介公司,目前在全市的直营连锁店已经达到了126家,共有1000余位经纪人。此次蓝城与豪世华邦的合作,对于双方来说,将使各自的资源和优势得到进一步扩大,直接为消费者带来高效和优质的服务。

豪世华邦的董事长滕黎明或许是宋卫平昨日出席发布会的另一个重要原因。据悉,滕黎明大学毕业不久进入绿城集团,在绿城桃花源项目中从普通员工一直做到了项目老总,服务绿城10多年时间。在发布会现场,滕黎明直言在心中将宋卫平视为恩师,而老宋寄语后辈,鼓励豪世华邦做好城市服务商。

宋卫平表示,目前是一个服务

的时代,这个城市需要有服务者,他认为豪世华邦就是能为城市的美丽作出贡献的一个公司:“华邦能够非常清晰、非常明确地在原有基础上做大幅度的转型,这就是城市服务业,也是城市里面每个居民的福音,因为有一批优秀的人来做服务,是一个好城市的必需。”

谈及此次与豪世华邦的合作,宋卫平表示希望能够与豪世华邦资源共享,为这个城市做更

农信干部挂职手记之四

打通金融服务最后一公里

人物名片:
朱国材 义乌农商银行苏溪支行副行长
挂职地点:义乌市苏溪镇
担任职务:镇长助理

我是义乌农商银行苏溪支行副行长朱国材,今年5月,受义乌市委组织部和义乌农商银行委派,我挂职苏溪镇镇长助理,协助镇长分管农村金融工作。

到了新岗位,我便着手开展金融调研,掌握当地的金融环境,为老百姓解决实际问题。一次进村走访,一位老大爷拉住我的手向我反

映:“现在银行这么多,但全在镇上,取钱很不方便,一大早到村口等公交车,坐到镇上走路去银行,取完钱再等车回来,取趟钱要花大半天,而且身上带钱也不安全,你能不能帮我们老年人想想办法?”

在和老大爷的谈话中,我了解到,老大爷所在的村叫溪北村,离苏溪镇五公里,公交车每天两班,往里走还有好几个村子。现如今村里年轻人大多外出创业,溪北常住人口1400多人,老年人就有400多,虽说当下各银行都在推广网上银行、手机银行,但对于广大农村老人来说,让他们再去学这些不太现实,他们更需要在家门口就可以办理简单的、传统的金融服务。

走访结束,我立即向镇政府和

镇领导反映,领导十分重视,要求我开展一次全面的调研并形成书面报告,在合适的村设立农村金融自助银行,为当地老百姓解决实际问题。接下来的一周时间,我在镇里同事的协助下,走访周边10个村,并最终选定在溪北、联合、立塘三个村设立农村金融自助银行,因为这些村都属规模较大的行政村,本地人口集中,暂住人口集聚,对周边村辐射面广,但距离镇区金融机构较远,服务需求大供给却不足。

我的可行性报告上交后,很快得到通过。这三个村也成为了我们义乌农商银行首批设立农村金融自助银行的示范村,今后还要在义乌农村大面积推广。今年7月三网点

动工装修,预计10月可以开门营业。

本以为事情已告一段落,但镇政府鲍书记的一番话再次提醒了我:“现在农民金融知识缺乏,风险防范能力差,被诈骗、非法集资情况时有发生,你们自助银行开业后不仅要教老百姓使用,更要经常到村里宣传金融知识,教他们辨别骗局,这更是为老百姓解决实际困难!”

近来,我组织网点业务骨干多次深入社区农村,开展自助机具金融知识普及宣传。打通金融服务最后一公里只是我们服务的起点,将金融普惠的理念传达到每个人身上,让金融服务真正惠及民生才是我们银行人追求的终极目标。

“顺风耳”,生产作业无盲区

通讯员 王幕宾 谭智

“冯队,电缆已经到38层了!”10月15日早上,在一座在建的大楼内,宁波供电公司电缆队的邹师傅正站在离地面近200米的楼层,利用公司自主研发的“安全生产调控监督系统”向在地下负一层的电缆队冯队长作工作汇报。

创新攻关“顺风耳”

“我们配电施工单位,经常性要在各个地方的地下车库、偏远山区、高层建筑内进行施工,就算同一个楼层也分布好几点,通信不畅是个大问题,已成为施工安全的一个隐患。”宁波供电配网公司朱鸿介绍。

为克服这些困难,该公司组建技术创新攻关小组选拔技术能手,整个团队利用多年积累的工作经验,结合生产实际,攻坚克难,充分利用目前流行的中国移动3G网络,自主研

发了一套“安全生产调控监督系统”。

畅通联络“零死角”

在几百米高的大楼上,各施工小组队员利用此套系统相互能清楚地听到工程进展情况信息,有效保障了工程的施工进度。“大范围对讲、定位呼叫、轨迹回放、自助标点、航拍地图对照、照片上传等十大功能,是这套系统的优点。”负责此次系统研发配网公司创新小组组长毛军民列举着系统的每一个特点。

据了解,该套系统具有的分级指挥调度功能,可以形成完整、统一、多层次的指挥体系覆盖,不同层次的指挥系统承担不同性质、不同专业、不同地区的事件处理,并形成分工协作的关系,调度指挥的所有环节都能得到有效连接,从而保持对突发紧急事件的高度敏感和快速反应,日常施工作业同时满足安全生产调控需求,实现了“零死角”的畅通联络,为工程的顺利推进扫除通讯障碍。

诸暨供电公司

改进作风 服务民生

姚理松 俞春军

诸暨市供电公司着力解决“四风”、优质服务和基层基础管理中的突出问题,在职工群众中树立了为民务实清廉的良好形象。

正本清源改作风

前不久,诸暨市供电公司党委书记楼良明专程到配电综合一班,答复两位员工提交的意见建议。

在听取意见、查摆问题环节上,诸暨市供电公司一是面向部门、班组、员工和地方政府、重要电力客户广泛征求意见;二是针对当前工作中存在的突出问题和矛盾开展调查研究;三是对涉及民生供电服务进行梳理,制定服务群众“最后一公里”工作方案;四是通过层层交心谈心查摆问题,共征集外部意见11条,内部意见25条,形成系统性调研报告6份,查摆出“四风”问题149条。

“公司党委对征集到的每一条意见与建议进行汇总梳理,建立意见

建议及查摆问题整改台账,并将整改落实情况逐一予以答复反馈。”楼良明说。

破题解难促服务

“做事要做到群众心坎里,解决群众最关心、最直接、最现实的事。”诸暨市供电公司总经理张宏达认为。

诸暨市供电公司坚持问题导向,着力破解职工群众反映迫切问题。针对基层班所提出的领导干部、机关处室多下基层指导工作的意见建议,公司领导和机关本部党员干部深入基层一线开展“抢修日”、“巡视日”和“检修日”活动,全方位、全过程参与现场工作,指导基层工作;针对电力大客户比较关注的项目业扩报装进度,通过实行责任领导包干、组建专属服务团队进行跟踪督办,力促重大产业项目早开工、早投产、早用电。今年以来,客户业扩报装平均时限压缩38.95%,故障修复时间缩短13%,农村低压线路故障同比减少55%。

“道德讲堂”进农村



义乌市供电公司日前组织党员走进大陈镇马畈村抗日主题文化礼堂,把道德讲堂开进该村的文化礼堂,并检查了马畈文化礼堂的配电箱和彩灯线路等用电设施,在传统文化熏陶、爱国主义教育和用电服务实践中,给广大党员们上了丰富生动的一堂党课。这也是该公司弘扬社会主义核心价值观,开展“用心点亮商城、责任文明万家”员工社会履责主题活动的又一载体。图为义乌市供电公司党员在文化礼堂检查用电设施。

朱文君 黄洁敏

财商

责任编辑:顾志鹏 版式:潘太武
联系电话:0571-85310288