

卢一博 客户时代高筑墙广积粮

【生命力】于危机中 立足行业

市场化的竞争需要市场自身机制的健全。一家企业能不能在市场风波或经济改革的震荡中继续立足,继续为社会创造价值,是考量一个企业生命力很好的标准。

记者:大家都知道,1991~1994年时,海南曾经出现过地产热,大批开发商云集海南,后来泡沫结束,死里逃生的公司,不足1%。您认为这次地产低潮与当时的海南地产危机有无相似之处?

卢一博:1988年,海南脱离广东独立成海南省,在上世纪90年代初,它是一个建省仅几年的特区,有国家政策的大力扶持。我曾经注意过当时的一些资料,当时海南城市人口100多万,房地产公司多如牛毛。所有地产都在交易中,所有地产项目都在建设,谁也不知道建好以后给谁住,只知道一窝蜂地开工。

我想,这种地产热,在改革开放初期的海南,是一个必经的阶段。严格来说,海南危机是盲目投资热造成的。

1992~1993年海南的状况,与这两年上海、北京的房产情况类似。当时资料显示,有楼盘可以卖到3万多元一平方米。中国地产模式,严格意义上讲,属于香港模式,譬如卖楼花,银行贷款周而复始。但这种模式比较脆弱,一旦资金链断裂,就会出现危机。而我们中国经济波动周期,大概在7到10年之间,譬如10年前的东南亚金融危机。而这次全球性的经济危机,美国的次贷危机仅仅是一个导火线,它是世界经济小周期10年和60年中周期叠加的结果。

记者:随着经济危机的加剧,我国政府先后出台了一系列政策,最典型的就是2008年底国务院宣布的“国十条”经济刺激方案,投资4万亿元人民币,以扩大内需,您如何理解这些政策?

卢一博:房地产行业近几年一直处于舆论的风口浪尖,各种矛头指向地产商。

对于房地产来说,整个行业的良性发展,必须要建立一个市场化的体制之下。譬如房子每平方米卖1万元,如果别人认为值,他就去买。假如卖不出去,那就赔本赚吆喝,或者破产。房产行业的健康发展,就是要规避一些不健康事实的存在,比如炒房,比如恶意抬高价格。

我们现在需要的是一个健康的市场,而非眼前这样一个混乱的局面。郑州作为二线城市,在很多方面和一线城市不能对等,这是不争的事实。国家在一系列政策推出来之后,就是要刺激老百姓消费。但是这需要一个周期。

一家企业能不能在市场风波或经济改革的震荡中继续立足,继续为社会创造价值,是考量一个企业生命力的很好标准。

【执著心】 坚守品质 净化市场

房子是老百姓必不可少的刚性需求。有良知的开发商,多在品牌、品质方面下工夫。做到这些,就不愁房子卖不出去。

记者:十大产业振兴计划中没有地产,对此您怎么看?

卢一博:衣食住行是刚性需求,即使地产搭上末班车,也依然会继续发展。

现在民营企业的寿命,平均也就2.9年,国内目前有5万多家开发商,现在手上有项目的,估计连1/4都不到。也就是说,很多挂牌公司、项目公司、皮包公司鱼龙混杂。国家应该加大市场监管力度,抬高准入门槛,把市场做到尽可能的净化。那些经不起市场波澜、经不起考验的公司,应该被市场潮流淘汰。

记者:您刚才谈到“住”是人们生活中不可或缺的刚性需求。这种需求的存在,势必为地产行业的发展带来契机,您如何看待当前的供需市场?

卢一博:自1998年取消福利分房以来,经过10年的发展,房地产已经成为我国经济的支柱型产业。地产业不仅带动行业本身,还通过二级市场、第三市场的辐射,产生广泛的受众群体。它在给国家创造大量税收的同时,有效地解决了再就业等社会问题。所以,房地产健康良性的发展,对整个社会有着积极意义。

住是老百姓的刚性需求,随着社会化进程不断提升,政策的完善和市场机制的健全,住的需求会与日俱增。

现在老百姓只看到贵的事实,而忽略了为什么要贵。最近几年土地拍卖价格不断攀升,以郑州市为例,2007、2008年底土地拍卖成本已经到每亩200万元左右,这样造成土地的直接成本已经到了每平方米1500~2000元左右,加上1500多元的建安成本,其他的配套费,所有款项除去之后,能保持10%的利润已经非常不错了,这些还是极个别商品房。

郑州主流开发商,拿到的土地,都是在2007、2008、甚至2009初年拿的。按照地产开发两年为一个周期,两年后地产商又要回到拿地销售状态,现在已经不是那个暴利年代了。

做福置业作为一家以经适房为主的开发商,利润能保持在3%已经是万幸。好几个项目都是赔本赚吆喝。我们一向注重品牌和品质。在当前社会,房子作为老百姓必不可少的刚性需求,有良知的开发商,都在品牌、品质方面下工夫。做到这些,不愁房子卖不出去,在历朝历代,居住是老百姓永不改变的必需品。

【前瞻性】

政策很好 对接更重要

当前市场最迫切的,是净化竞争范围,筛选出一批过得硬的公司。

记者:今年1月,省国土资源厅出台了《关于保障扩大内需投资加快建设用地预审的紧急应对办法》,确定了土地供应遵循优先保证廉租房、经济适用房用地的原则。您觉得政府推行的一系列积极政策,对做福置业有什么影响?

卢一博:这个政策是相当具有前瞻性的,尤其对以经适房为主业的开发商来说,是个好消息。经适房包括廉租房,近几年在郑州发展迅速,但是,离社会的期望值仍有差距。

目前郑州的经适房还处在新老政策交替阶段。郑州市自2004年、2005年推出新政策以来,某些方面一直在摸索中。目前,郑州涉足经适房的地产企业,大概有几十家。但在下了指标后如期完成的,往往连30%都不到。

作为做福来说,还是要做有责任的开发商,为老百姓建好房子。

经适房作为一种政府性的保障房,利润微薄,甚至勉强保本,或者赔钱。一些小的开发商为了利润,就会在工程质量、材料、配套设施方面绞尽脑汁偷工减料,甚至拿到指标后,没有完成开发。最后受害的还是老百姓。我们应借鉴上海、南京一些城市的经验,把经适房给一些信誉好、实力强、公众美誉度高的开发商去做,这样才会给老百姓造出好房子。新政策的出台对地产商来说是好事,但能不能和市场有机对接,才是重要的。

鉴于经适房特殊的消费群体定位,已开发的数量远远不够。即便开发出来,某些工程的质量也令人堪忧。所以,当前市场最迫切的,是净化竞争范围,筛选出一批正儿八经过得硬的公司。

【练内功】

高筑墙广积粮 策略制胜

眼下,应坚持“高筑墙,广积粮”,只有把根深深扎在地下,才能枝繁叶茂。

记者:新的一年,新的开始,2009年地产行业走势举目关注。金融危机的冲击显然还没有结束,楼市前景依然扑朔迷离。您对2009年的地产走势,有什么看法?

卢一博:2009年对地产行业来说,依然是很萎靡的。有相当一部分企业将面临更大的资金压力,尤其是2007年、2008年广泛拿地的大企业。2010年冬天,这场金融危机的风波基本会退去。而中国的经济,依然在良性发展,今年我国GDP保持8%的增长率,不成问题。

记者:您所领导的做福置业,在眼下这样的“客户时代”会怎样调整发展策略?

卢一博:以前明太祖朱元璋攻占南京时想称帝,谋士朱升劝他,“高筑墙,广积粮,缓称王”。做福置业,把前6个字作为自己的要求,“高筑墙,广积粮。”在目前市场普遍低迷的情况下,练好自己的内功,制定更合适的目标是最重要的。

危机、危机,就是在危险中存在机会。我们在2006年、2007年就预测到这个状况,已经未雨绸缪,这个时候是自身品牌建设、住宅品质加强、企业文化塑造等综合素质全面提高的最佳时机。一个企业在市场的大潮里,是微不足道的。只有把根深深扎在地下,才能枝繁叶茂。

2009年,我们将在既定目标的基础上,做进一步的夯实。在建的项目,稳扎稳打,做出品质。在做好的同时,择准时机,在必要的时候出手,做一些其他领域的扩展。



记者手记

短短半个小时的采访,在这个春日午后,转眼即逝。

他总是很忙,当和他一样大的同龄人还在快意青春时,他已经是下辖6个子公司的做福置业集团掌舵人。与同龄人相比,他具备一个优秀企业家的优秀品质:独立思考,想像力,勤奋,甘于吃苦,好学……

他有着80后的阳光、直接、坦率、真实,在市场的迷雾里,警惕而敏锐,有着超乎寻常的预见性。

这种预见性,将会给他的团队和品牌,带来恒久而蓬勃的发展动力。