

发现本土房地产黑马特别报道之三

告别“野蛮生长”，未来楼市机遇如何把控？

# 精细化，本土品牌地产的新支撑！



魔鬼的细节为永威在当下特殊的市场环境下赢得了愈来愈多的份额。

## 趋势

### 告别高速增长期 楼市转型现新常态

对于房地产行业从黄金时代过渡到白银时代，时下有个最具代表性的词汇：新常态。

目前，中国经济正呈现出新常态：一是从高速增长转为中高速增长；二是经济结构不断优化升级，第三产业增长势头逐步显现，城乡区域差距逐步缩小，居民收入占比上升，发展成果惠及更广大民众；三是从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。

房地产业是国民经济的重要支柱产业，在各个行业中一直处于领军位置，受经济新常态的影响，楼市也在发生着微妙的变化。

不妨来看一组数据。

国家统计局公布《2014年1~10月份全国房地产开发和销售情况》，数据显示，2014年1~10月份，全国住宅投资52464亿元，同比增长11.1%，增速比1~9月回落0.2个百分点。住宅投资占房地产开发投资的比重为67.9%。

1~10月份，房地产开发企业住宅施工面积491855万平方米，同比增长8.8%。1~10月份，住宅销售面积77607万平方米，同比降9.5%；10月末，住宅待售面积38286万平方米，比9月末增加611万平方米。1~9月份，住宅销售面积67669万平方米，同比降10.3%。9月末，住宅待售面积为37676万平方米，比8月末增加629万平方米。

对此，结合近期的限购、限贷松绑、降息等政策，有专家表示楼市的新常态有三大特点：首先，楼市已经进入调结构、去库存的阶段；其次，房价呈现由前几年全线上涨转为维持在高位运行、稳中有降的调整态势，告别高速增长期进入中速增长阶段；第三，楼市调控“去行政化”，逐渐进入“调整靠市场”。

## 思考

### 未来机遇何在？精细化和专业化是重点

今年中国房地产的基本面就是供大于求，库存量较大，加之新增土地供应量较大，库存压力将进一步加剧。高库存、成交萎缩，加之融资难，冷酷行情加剧了企业竞争，房地产行业进入全新的大整合时期。

不少房地产行业被迫转让项目，一些企业进行战略合作，一些房企甚至转向其他行业。

房地产企业今后的路该如何走？

“粗放时代已经过去，楼市供求双方更为成熟和理性，那种靠一张图纸就能建房，简单营销就能超额完成任务的时代再也不会了，市场需要更为精细、个性化的产品。”河南省商业经济学会常务副会长、秘书长宋向清这样说道。

在他看来，做足产品解剖、把握客户

的需求与服务是房企应当看到的问题关键，要从深层次对购房者体现出人文关怀。比如，在配套上从之前简单的水、电、气、暖到休闲、娱乐、教育、商业等一体化全方位资源跟进；又或者根据某一部分客户的需求，做定制化的产品；在建筑选材上苛求经久耐用与建筑同使用寿命的产品。

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松在接受媒体采访时也曾表示，这一轮转型和调整的重点应该放在精细化和专业化上面。

在谈及新的市场下房企如何生存时，中国房地产研究会副会长顾云昌也表示，房企要专注于精细化，致力于产品创新，既要做好质量、规划设计，也要在文化、管理、服务上有所提升。

## 战略

### “先行者”永威，不惜一切为精细化让路

不管楼市处于何种阶段，行业中永远存在着一群先行者，他们依托敏锐的市场眼光、快速有效的操作手段领跑全局且率先求变。当大多数人普遍认识到行业危机时，他们早已稳稳地占领份额，发力未来。

放眼中原市场，细数近几年的榜样楼盘，始终都绕不开永威置业这样一个成立仅9年的企业。

无论是成立之初，还是已有灼灼业绩的现在；是立足中原，还是发力西安，“精细化”已经融入整个永威企业的血液，支撑和滋养着每一个作品的灵魂。

30万平方自有苗圃基地、6000平方门窗生产基地、首席中原匠造博艺馆、洁净无尘的毛坯交房标准、首家启动“预验房”交房机制……永威的独有之本可以信手拈来，且难以模仿和超越。

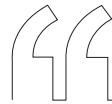
“永威的精细化首先得从董事长说起，他是一个完美主义者，对产品细节要

求苛刻，从公司成立就确定了精细化发展的核心战略，并在所有的项目上进行贯彻和提升。”永威置业常务副总经理李红建这样说道。

最能直接说明购房者对其产品认可度的就是体验过的永威老客户重复购买率及转介绍率远远高于行业平均水平。

“现在销售老客户成交及老带新占比能达到56%。”主管营销的永威置业副总经理王刚肯定地说，“未来是精细化时代，永威用前瞻思维提前赢得了市场，现在同行到访永威项目进行学习、参观亦是常有的事。”

作为永威置业总经理，曾有着龙湖、绿地等全国一线房企高管经验的姜永刚表示，永威的精细化走在了全国同行的前列，“可以说不惜成本，与国际、国内顶尖团队合作，建筑用材都力求百年品质，成本、速度等任何问题都要为精细化让路。”



在距年底结算不足40天的背景下，“九成房企恐完不成任务”的报道引发业内关注。随着房地产粗放时代的结束，在逐渐褪下浮华外衣的当下，随便什么人都能从地产行业中赚钱的暴利时代已经成为历史。

那么，在告别高速增长，进入长周期调整新常态的地产环境下，未来的楼市机遇何在？

郑州晚报记者 王亚平

## 发力

### “精细化”的快周转 确保品质激发增长

不久前，西安、郑州媒体考察团一行数十人参观永威·翰林居、永威·东棠、永威·翡翠城、永威·五月花城、永威·迎宾府、永威·金城蓝湾、永威匠造博艺馆、永威门窗厂、永威苗圃基地等，对其精细化战略的践行和实施拍手称赞。

那么，作为行业先行者，永威的精细化究竟是怎样实施的？

“没有流程体系、队伍支撑的精细化做不起来，可以说，永威的精细化你学不会。”李红建信心十足地说，“比如，设计构思精细化、招标采购精细化，一个项目大到工地、工程，小到标识、窗花等要签订500多个合同，这是因为我们甲方指定材料多，保证业主使用的安全和舒适。永威的玻璃幕墙窗、密码锁是河南第一家，社区单元门自动门、红外线感应是河南第一家……”

有了标准和流程，精细化实施最关键的就是人，“我们关怀每一位员工的需求，发现困难及时施予援手，这样，长久之后已经形成一个强有力的团队，大家都竭尽所能为精细化战略服务。”李红建表示。

主管工程的永威置业副总经理张炎新坦言，“工程精细是永威精细化的基础，我们有高标准的管控体系和验收体系，还每年去国外学习建筑工艺和标准，‘预验房’已经成为每批房源交付前的必经流程，交房前进行预验是对业主的负责，更是对我们的鞭策。”

正是魔鬼的细节为永威在当下特殊的市场环境下赢得了愈来愈多的份额，在大部分房企难以完成全年销售任务时，永威则在实现自我的超越。

除了郑州在售的项目，位于中州大道南三环的千亩大盘——永威城正在开发。另外，他们还将触角伸向了西安，纯双拼别墅永威·高新紫园、超五星摩天地标办公永威·时代中心、纯手工洋房社区永威·湖与城。

“未来的房企要想立足，必须实现快周转和标准化，但我们不会盲目追求量而忽略质，准确来说就是坚持‘精细化的快周转’战略，不片面地以利润最大化为中心，把产品更多未来的溢价空间让利给业主，也许三五年永威战略的优越性还得不到最佳的体现，未来十年抑或二十年，永威产品的品质和企业成长性一定会大为凸显。”姜永刚认为。