



逆市求生,楼市速度 VS 激情

调控持续,不断拉紧开发商的资金链,行业陷入生存危机。诸多有着强烈资金回笼需求的房企,将“快跑”奉为逆市求生的良药。但是,一味求快带来的品质下滑及创新缺失,也给行业未来埋下隐患。一个健康楼市所需要的,是产品主义的激情不泯,还是“跑步向钱”的快速复制?

■ 是非万科

自去年下半年开始,房地产市场始终被聚焦于库存高企、资金链紧绷等关键词时;2012年2月,一些与楼盘品质相关的事件,让人们将视线集体转向地产大佬万科。

2月16日,某网站的一则网帖称,知名地板品牌“安信地板”将大量甲醛超标且面板厚度不足的劣质“毒地板”提供给多个国内知名开发商,其中万科成为众矢之的。

之后,万科第一时间进行调查、公布情况说明,并于第一时间公布首批复检报告。但相关楼盘业主并没有就此彻底放心,各式质疑充斥网络论坛。

同一日,另有一部分愤怒的业主们来到深圳万科梅林总部献花圈,打出挽联“哀悼万科已逝的品质”。据相关报道,这是遭遇“万科楼裂裂”的深圳万科金色领域业主们的再次维权。这场始于去年11月的业主维权活动持续升级,使其与因降价不满而引发的“维权”有所不同。

而翻看与万科相关的事件,2009年,上海万科金色雅筑同样遭遇“质量门”。对于拥有显赫江湖地位的万科来说,与其获得急速发展的高周转模式如影随形的,便是万科楼盘不间断的品质故障,而这次更集中了些。

■ 王石之忧

“万科要开始进入平稳发展模式了。”这是王石在2月21日香港举行的论坛上的表态。

“5986”曾被用来描述万科的高周转模式,即拿地5个月动工、9个月销售、第一个月售出8成,产品必须6成是住宅。但在该论坛上,王石表示,随着调控的威力日渐显示,房地产企业的销售压力倍增,万科原来定下的高周转策略也不得不顺势调整。“以前万科奉行的5986现在得改成5946,开售第一个月卖4成就很不错了。”

这样的言辞,被相关人士解读为王石对于高周转的警醒。

“品质和走量之间的矛盾,使高周转模式虽然以规模化取胜,但也不可避免地出现更多的质量问题。”业内人士的质疑,也许正是王石所担忧的。而安信地板事件和深圳金色领域业主维权事件的发生无疑更令对于高周转的质疑和担忧加剧。

投资溢出的市场环境下,原本被忽略的问题成为人们关注的焦点,一向以万科为范本的高周转模式也开始显现出种种隐患。

■ 模式反思

从几十亿的销售额到销售额破千亿,万科仅用了6年,大量拿地、快速开工、标准化复制的模式让万科在规模导向中节节攀升。万科成了业内公认周

转最快的公司。但伴随着规模的日益扩大,万科的房屋质量问题也一再见诸报端。

正如一位资深业内人士所言,国内楼盘质量问题一直存在,但在过去几年,由于市场的火爆,这些问题被掩盖了起来。但当市场归于理性,自住购房者对于居住的真实需求,使质量问题集中爆发。

“开发商以往过于粗放的经营模式已经不再适应当下的市场潮流,如果再不重视产品的质量,极有可能在这一次的行业大调整中被淘汰。”该资深人士表示。

高周转的“快跑”模式在房地产行业粗放时代满足快速城市化的同时,也留下了品质“后患”;在促使房企规模急速扩张的同时,也带来了诸多管理“黑洞”。

在后黄金十年开启、房地产业转型的时代,这个行业是否还要再造出更多寿命只有30年的房子?这个市场到底期待怎样的企业?怎样的产品?这些都是即使在调控中,整个行业都必须面对的问题。

可能绝大多数人还不知道,
2011 谁是上海联排别墅销售套数、销售面积

NO.1