

# 雕琢产品的匠心始终如一

## 实力新湖：从容抒写地产情怀

5月18日，“2016中国房地产上市公司TOP10研究报告”正式对外发布。新湖中宝作为来自浙江的房地产企业，入选“沪深上市房企综合实力TOP10”。

这是一份具有极高含金量的榜单，由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构组成评审团，围绕经营规模、财富创造能力、投资价值和财务稳健性等多方面，综合评测得出。

20余年的发展历程、900亿元的总资产、240亿元的净资产、近五年保持11.7%年均复合增长率的营业收入、远高于上市房企平均水平的净利率，以及一直居于浙江上市房企榜首的市值，无不彰显着低调新湖的实力。

在实力的支撑下，新湖的地产情怀，在其20余年的发展历程中，打磨得愈加剔透：贯穿始终的创新型金融思维，让新湖的地产开发之路显得从容不迫；坚守传统匠心的产品品质营造，则让新湖逐渐赢得了市场及客户的青睐。“创新”与“传统”，这两个截然不同的特质，在驾驭资本多年的新湖身上有机地融合在了一起。

文/张康康

### 千亿资金布局上海棚改 新湖地产完成战略转型

新湖独特的地产战略，始自其拿地的节奏和方式。

公告显示，新湖今年获得的两宗土地，均来自于上海的棚户区改造项目——通过股权收购的方式收购上海虹口青云路167弄地块，以及通过同样的方式收购上海市黄浦区508号街坊地块。

经过多年的潜心布局，在接盘这两大项目以后，新湖成功完成了地产业务向一、二线城市的战略转移。

这意味着什么？新湖在上海的项目，可售建筑面积达到100万平方米。这些房子的销售收入，保守估计为1000亿元，占了未来新湖地产销售收入的一半江山。同时，新湖也成为在上海内环内拥有丰富土地储备的上市公司。

敢于接受“棚户区改造”这个大难题，来自于新湖十几年如一日对上海棚改的坚守。旧改项目素来耗资大、时间长、不确定性高，少有民企敢涉及，即使参与，但最终完成项目的也屈指可数。上海的旧改项目，不仅拆迁难度很大，而且所需资金量巨大。新湖，是少数几家能坚持做完上海旧改项目的民企之一。

新湖在上海闸北、普陀的两大项目——新湖·青蓝国际和新湖·明珠城，从早年棚户区毛地获取、分期征收到开发建设，整个过程历时十余年，实现了企业、居民和地方政府的“多赢”。为了顺利推进这两大旧改项目，给上海当地政府及棚户区居民一个交待，新湖先后投入大笔资金，并运用堪称创新的融资途径。新湖多年在上海棚改地块的坚持，终于守得“云开见日出”，居民敲锣打鼓鸣放鞭炮庆祝拆迁成功，如今棚户区正旧貌换新颜。

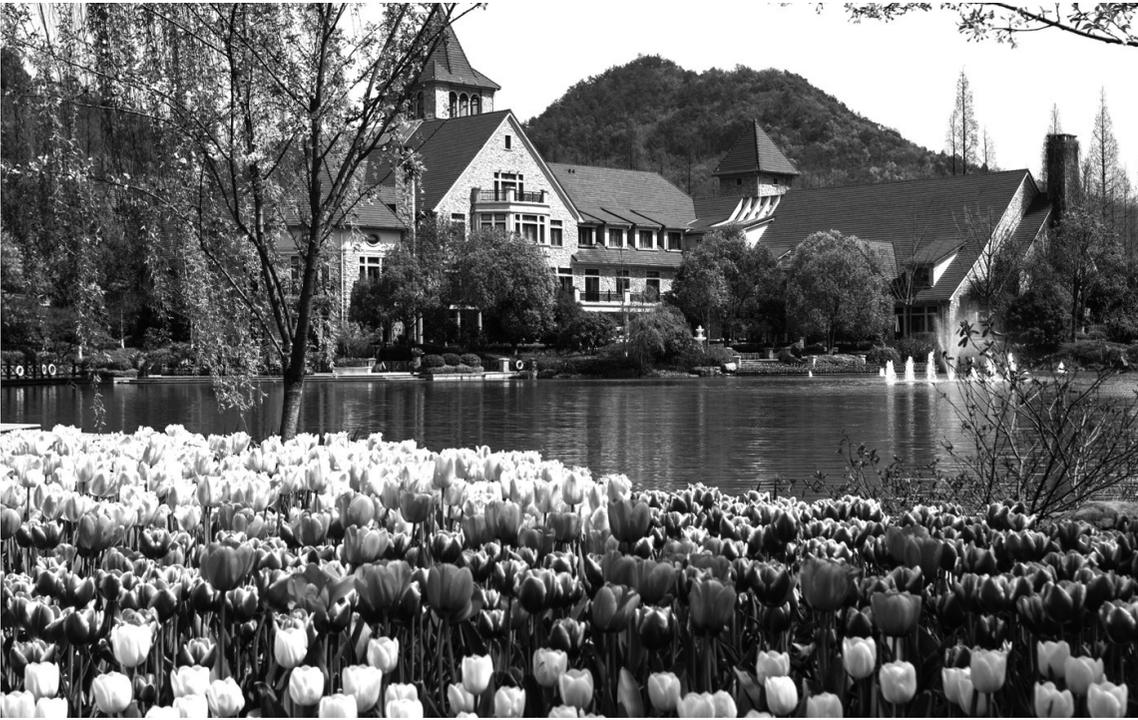
在房地产市场火热、地王频出的时候，新湖几乎从土地市场消失，转而通过棚改、一、二级土地联动开发等方式，获取优质的土地储备；而在行业低迷时，新湖则不急不躁，坚持价值投资理念，往往能果断出手“抄底”。金融基因使得新湖不冲动、不恐惧，具有一般地产商所不具备的对趋势洞察和对风险的识别和把控。优质而富有远见的土地储备，也为新湖后续的地产开发，提供了合理有效的利润空间，使得新湖可以从容挥洒自己的品质情怀。



每年三月，新湖地产都会在项目所在城市举办郁金香展。



新湖·武林国际



新湖·香格里拉

### 金融之道匠心情怀 从容不迫铸就品牌

“地产与金融的融合是全方位的。”多年前，新湖中宝董事长林俊波说这番话，始终贯穿新湖的实践。

资本驱动的新湖，在拿地节奏、开发时机选择、区域预判的眼光上，都有着独到的金融思维逻辑和行为模式；而多年来在金融领域的布局，则为新湖的地产开发提供了金融支撑。

通过控股、参股温州银行、盛京银行、中信银行、湘财证券、新湖期货、阳光保险等金融机构，在房地产市场低迷的时候，新湖也有着足够的避险工具与资金保障。

自带的金融基因和驾驭资本的能力，让新湖有足够的实力和空间打磨品质，也让新湖迈出的每一步都无比自信、从容。

2011年，在积累足够的开发经验后，手握重金的新湖开始发力，抢占地产的“品质高地”。

为此，新湖陆续引进了多位业界知名的房地产专业人士，比如有着“豪宅教父”之称的新湖中宝常务副总裁卢翔，在他的主导下，上海青蓝国际、杭州武林国际、乐清海德公园、丽水新湖国际、瑞安新湖广场等一系列产品，都成了区域内的价值标杆。

在20余年的发展过程中，新湖汇聚了一批志同道合、专业敬业的管理团队，他们低调实干富有理想，在每个项目的点滴中不断积累进步，塑造着新湖的地产品牌。

“真材实料、踏踏实实。”这是业界人士，同样也是新湖地产的业主们，对这家开发商中肯、真诚的评价。

### 筑品筑家筑生活 最美新湖三月天

何以体现新湖对建筑品质近乎偏执、不惜成本的坚持？说几个案例就明白了！

上海内环的新湖·青蓝国际，外墙用的是航空领域的材料——干挂蜂窝铝板。住宅楼很少用这种昂贵的东西，但是你可以在迪拜七星级酒店或上海中心的裙楼，观赏到它的美妙光泽。

比航空材料更惊人的，温州的新湖·海德公园打下了5万根桩基，而且桩基的深度几乎都在90米以下。仅此一项，就花掉了2亿元，为的是房子更牢固。想象一下，把2亿元的钱，埋在地下，是多么任性而美妙的一种感觉。

新湖的内部产品准则是“30%看得见，70%看不见”。也就是说，要把70%的钱，砸在看不见的地方。这似乎不符合利润最大化的原则。现在的流行做法是，用最少的钱，给客户最敏感的东西。比如在门口装一个几块钱的挂钩，当你拎着一堆东西回家时，可以先把手提袋挂上去，再腾出手来掏钥匙。业内的“产品官”都懂，这叫“敏感点”法则。

新湖的做法是，楼上门口几块钱的挂钩要有，楼下大堂几十万元的地暖也要有，地下几亿元的桩基更要有。

任性到要给大堂装地暖的楼盘，是杭州的新

湖·武林国际。当然，为了环保，也为了节省入住后业主的开销，新湖又投入了一整套太阳能光伏发电设备，给地暖供电，也用于满足整个小区的公共用电。只要你一回家，就能够感受到那股情怀满满的暖意。为了这份情怀，业主们报以最大的热情：在交付之日起仅10天时间，新湖·武林国际实现了100%的交房率。

类似的案例，在新湖的很多项目里都能找到。比如，杭州良渚群山环抱中的新湖·香格里拉，推崇的理念是“建筑臣服于自然”。这当然不是一句口号。为此，新湖将原本计划开发、价值不菲的湖心半岛全部保留了下来，没有在上面造一幢房子。这样做的好处是，整个香格里拉园区，就像一片纯天然的自然生态保护区，据说一位香格里拉的业主在小区的山林里，用一年的时间，拍到了500多张、共计30多种野生鸟类的照片，其中甚至有世界濒危物种——红脚苦恶鸟的踪迹。

再比如瑞安新湖广场，摒弃了传统住宅单一保温层施工，采用360°的保温工艺，住宅的每一层都加入了楼板保温层；丽水的新湖国际，取消电梯井道与户交接的户内隔音墙（一般厚度为7.5-10cm），转而在电梯井道内增加高科技材料的隔音毡，既能达到隔音的效果，也能为业主增加约6%的得房率。

无论市场行情如何变化，新湖雕琢产品的匠心始终如一。正是这种坚守，使得新湖呈现给业主的产品，可以保持一贯之的品质，以及安全、舒适、美好的居住体验。

每年三月，新湖地产项目所在的城市还会迎来一场郁金香的盛宴。

她气息高贵，惊艳无比，顾盼生姿。那一朵一朵的花开，凝聚了世间所有的色彩，她是爱，是暖，是希望，是人间三月天。

从2012年始，新湖在国内的各大城市连续举办郁金香花展。如今，已是第五年了。

逾1500万株郁金香的总种植量，近500万人次的赏花规模，是新湖对品质生活近乎偏执的表达。

2016年，新湖郁金香再次花开十二城。尤其是，这次的种植量创下了历史新高——800万株。它们不仅是新湖业主的独享，还是每一个举办城市的鲜花节日。

除了上海，浙江的杭州、瑞安、乐清、丽水、衢州、嘉兴、舟山、兰溪，以及江苏的南京、苏州，江西的九江，都能看到新湖打造的“郁金香公园”。

从3月上旬开始，朝阳的花朵陆续绽放。如织的游客，穿梭于花海，画面极美。

有着浓厚“郁金香情结”的新湖，甚至引起了郁金香之国——荷兰的关注。2014年，以新湖命名的新品郁金香“新湖之花”，历经荷兰顶级园艺师数年的培育，终于亮相。这种有着“西湖荷花”般色泽的郁金香，象征着品质与创新，是新湖“筑品筑家筑生活”的企业精神最好隐喻。

郁金香，这个落入凡间的精灵，正以它独特的魅力，在春光乍泄的时节，掀起一场有关视觉的风暴。

而“郁金香盛开在新湖”，则成为一句美丽的约定。