

下一个千亿房企? 新城:稳健奔跑的房企样本

记者 章岚

伴随着越来越多的外来大鳄进入、深耕杭州市场,杭州楼市正迎来新一轮格局之变。

6月30日晚,杭州楼市上半年成绩单出炉,其中备受关注的当属各大房企之间的排位。住在杭州网数据显示,进入今年上半年销售额排行前十榜单的房企,除了绿城、滨江、万科、龙湖等一批相对熟悉的“老面孔”外,新城、阳光城等新崛起的房企也冲进了前十的“第一梯队”。

这其中,新城是最让人意想不到的“黑马”之一。从2013年8月首进杭州至今,新城仅用不到四年的时间就稳健地晋级为杭城“第一梯队”房企。



新城控股千亿战略发布会

稳健奔跑的房企样本

2013年,杭州市场迎来了一波外来房企“入杭潮”,包括新城、招商、景瑞、首开、恒大等在内的近20家房企相继在杭州市场布局,并拿走了当年市区范围内推出的近8成宅地。

虽然来势凶猛,但杭州市场的特殊性以及市场大环境变化等因素也让不少外来大鳄们吃了不少苦头,销售困难或质量问题等比比皆是,至今仍停滞不前的房企也不在少数。如何融入杭州市场并占据一定份额,对这些房企来说是不小的难题。

新城则是较快融入市场并打开局面的代表之一,堪称稳健奔跑的房企样本。数据显示,在今年上半年销售金额排行榜上,新城以48.5亿元的销售金额,排在第5位,首次跻身杭州房企十强之列。

“今年将是新城的爆发年。”新城控股浙江公司副总经理毛立立表示,截至6月底,新

城浙江的销售额已达114亿,其中住宅销售额达73亿,商业销售额达41亿。这个销售额已超过去年全年度新城在浙江的总业绩。

这个业绩的背后,是新城旗下项目多点开花的结果。仅住宅领域,新城浙江就已实现多城市布局,除了杭州市场外,在嘉兴、湖州、台州也已陆续有项目落地。“从上半年的表现来看,无论是首次亮相的项目,还是续销项目,都卖得不错。”毛立立介绍。

以杭州市场为例,上半年新城旗下的新城·香悦半岛、新城·香悦奥府、新城·湾上风华、新城·香悦公馆等多个项目均表现亮眼。其中香悦半岛、香悦奥府等项目,单盘半年成交量均在500套以上,其中仅香悦奥府项目,即贡献了15.4亿销售金额。

今年新亮相的湾上风华和香悦公馆市场表现也不错。作为新城THINK 芯杭州首

发作品代表,香悦公馆和湾上风华的市场认可度都较高。其中香悦公馆3月份推出首批房源,目前已加推两次,共成交公寓476套,排屋18套,销售金额约15亿元;5月底才迎来首次开盘的湾上风华,加推速度则更快,1个月时间内即完成了三次开盘,目前已成交331套房源,销售金额超5亿元。

不仅业绩刷新,入杭不到四年的新城,还在最短的时间内完成了其对杭州市场乃至浙江市场的开拓和深耕。

2013年8月,新城以总价3.14亿元拿下临平山北一宗地块,即现在的新城·山语院项目,之后2个月内又相继拿下未来科技城、主城区蓝孔雀地块,多点布局,迅速打开了杭州市场局面。据统计,截至目前,新城已在杭州市场布局有12个项目,而整个浙江区域,则已布局有28个项目。



新城·湾上风华效果图



新城·海上风华效果图

新城控股有望成为“千亿俱乐部成员”

近几年来,杭州楼市已成为全国房企竞争的大舞台。越来越多的房企争相进入杭州市场,并把之作为发展重镇之一。

新城控股亦是如此。事实上,新城浙江的快速发展,只是新城控股全面提速下的一个缩影。

观察新城控股这几年的发展轨迹,正如其所倡导的“骆驼文化”一样,走出了一条稳健向上的路。自2011年销售额破100亿后,新城控股的业绩基本呈“两年一大步”的发

展趋势。到了2016年,更是实现了业绩大“跨越”。新城控股2016年业绩报告显示,去年该公司全年合同销售额达650.60亿元,同比增长103.76%,高于行业平均增幅40%。

而2017年,则是新城控股全面开启加速冲刺千亿的一年。目前,新城控股方面虽未正式对外发布今年上半年的销售数据,不过据相关机构统计,今年上半年新城控股已完成约490亿元的销售金额,按照年初设定的850亿元年度目标,目标完成率近60%。

实际上,新城控股今年有望交出一份更完美的“成绩单”。据了解,近三年来,新城控股销售年复合增长率达36.8%,而今年新城控股的可售货值达1520亿元。从目前新城控股的可售货值以及销售年复合增长率来看,提前冲击千亿目标是大概率事件。目前来看,杭州市场销售金额TOP10之列的房企中,万科、融创、绿城、金地等房企为千亿俱乐部成员,而新城控股有望成为下一个。

高增长背后的精准布局

能在近几年内就取得进步如此快速的成绩,离不开新城控股的精准布局。

这家成立于1993年的房企,经过20多年的发展已成为涉足住宅地产和商业地产的综合性地产集团,连续多年位列中国房地产行业前20强。

据了解,新城控股长期坚持“区域聚焦、高速周转、产品多元化”发展战略,在住宅地产方面制定了“以上海为中枢、长三角为核心,向珠三角、环渤海及中西部地区扩张”的“1+3”区域布局战略。截至目前,新城控股

在北京、上海、南京、苏州、杭州、成都、天津、西安、太原等国内55个大、中城市已有开发及开发中项目150余个。在加快全国化布局的同时,新城控股还持续深耕长三角区域。

2016年新城控股年报数据显示,苏州、上海、南京、杭州四座城市分别占全年销售额的20.3%、13.4%、11.9%及6.7%,加上其他区域内城市,长三角区域的销售已占其总销售额的79%。而从目前的土地储备来看,该区域也是新城控股的重仓之地。据此前

媒体报道,仅2016年,新城控股即把60%以上的货值储备压在了长三角。

新城控股在今年上半年的拿地思路也印证了这一点。据中国指数研究院数据显示,今年1月-6月,新城控股拿地总金额共259亿元,其中长三角区域为182亿元,占比达70%。

而浙江区域则是长三角区域的重要组成部分。据了解,在新城的千亿战略版图中,浙江是非常重要的战略重地。内部人士透露,新城浙江今年仅住宅业务的销售业绩即有望突破百亿。

住宅+商业 双轮驱动模式助力发展

与此同时,近年来,新城控股在强化住宅开发的同时,还选取优质地块进行商业综合体的开发运营,提出“住宅+商业”的双轮驱动战略模式。

据了解,未来五年,新城控股将在“地域聚焦、合纵连横、运营优先、产品升级”的战略指导下,在巩固住宅市场领先地位的同时,提升商业运营能力。

今年年初,新城控股提出了“到2020年,新城吾悦广场将开业100个”的目标。截至目前,仅浙江区域即已布局有12个吾悦广场,其中还包括首个输出管理的轻资产模式项目。

今年5月26日,桐乡新城吾悦广场开业,当天客流量30万,营业额1560万元。时隔一个月不到,衢州新城吾悦广场也开门迎客。6月16日-18日三天开业期间,总客流量达65万人次,销售额突破3321万元。据了解,预计到今年年底之前,浙江区域将有5个吾悦广场对外开业。

住宅方面,新城控股则延续匠心营造的追求,围绕客户需求,开发出丰富完善的住宅产品线,着力提升产品质量和创新。

作为中国百年住宅战略及其技术体研发的核心单位,新城控股早在2014年即提出了“百年住宅”的升级研究体系——“Think 芯”战略。2016年,“Think 芯”2.0版本对外发布,并升级为6大维度,56项技术,浙江区域内的新城·香悦公馆、湾上风华以及海上风华等项目都是“Think 芯”的落地之作。

与此同时,新城控股推出了高端品牌“璞樾”系,目前已在南京、苏州等地落地。此外,作为国内住宅产业化和标准化的先行者和实践者,新城控股还在不断探索“模块化住宅”,引领行业技术变革。

值得注意的是,除了住宅、商业领域外,这家坚持创新的企业,还通过实施产品创新、开发地产金融化服务产品,进行多样化生活服务产品的探索与创新,在金融、儿童游乐品牌、养老等多领域发展。

入杭仅四年不到的新城,才刚刚迎来其大展宏图的时机与格局。

