



新赛道,再出发! 稳中求变,心向阳光

□詹青

许多年后回望,2020年的这一个开年,仍会深刻在我们的记忆里,因为它深刻地改变了很多行业,也改变了身处其中的每一个人。

有人开玩笑说:“一场疫情,让我们都换了行业,全民变厨子,医生变战士,干部变门卫,老师变成主播,家长成了班主任。”

平时没看上的微商,变成了在家就

有收入的工作;平时没有太在意的快递业,更成了“宇宙第一”的重要行业。

改变,是当下我们要面对的第一命题。

或许,改变,能让我们换一种活法。也或许,改变,能让我们柳暗花明,遇见新机遇。

甚至,当下的你完全没有意识到,危机中的改变,可能会影响一个行业数

十年。就如17年前的“非典”,刘强东把中关村的实体店搬到了线上,马云顺势创立了淘宝。

一切都在修复中重生,新赛道在切换后再次出发!

而这一次,轮到了房企。

线上卖房:从一开始被吐槽是应付老板的“形象工程”,变成房企的主战场;

无理由退房:呼吁多年未果、噱头多过实际的营销包装,成为前置的、共识的游戏规则;

物业管理:从被视为地产末端、只花钱不赚钱的部门,变成核心拳头业务;

现金流安全:从听听就算了、专家吓人的言论,成为真真切切求生、求发展的源泉。

这一系列的改变,都在倒逼这个行

业进行更深层的变革。

比如,单单“无条件退房”这个“武器”,本意是为了配合网上售楼,却有望倒逼企业进行产品升级,促进缺失的售后制度完善。

又如,物业管理,这一次成为社区防疫的一线,未来或会成为房企链条下沉、延伸的发力点。

而经过这一次考验,浴火重生的房

企会主动挤泡沫、构建资金“防火墙”,让这个行业走得更健康、更长远。

这巨大的成长,蜕变于这一场危机。危机后的成长,虽是偶然,也是必然。

因为这个行业“熟”了——没有一朵浪花,不是源于大海深处的悸动。风吹过麦浪扬起微澜,是因为麦子熟了。

再出发!心向阳光。

是的,没有一个春天不会到来!



编者按:

从现在开始,羊城晚报将持续关注房地产行业在这个春天的重新启程。

我们将关注,在新赛道上,领先者的步伐。

我们也将探讨,在新赛道上,该有怎样的新规则。

敬请扫码关注系列焦点策划——《新赛道,再出发!》

变! 行业规则之变

如果房子能退货 地产业规则将会怎样被改变?

网络智能是人类发展的必然趋势,“在线”即将成为各行各业的常态。

不过,房地产是例外,作为低频、大宗消费,购房必须实地勘察、谨慎购买。这就是为什么“线上卖房”早就出现,却从未大规模推行。

不过,这一次,却不一样了。受关闭线下售楼部影响,“线上卖房”与其衍生政策“无理由退房”,渐渐成为开发商们的“常规动作”,开始影响并倒逼着这个行业进入新一轮的规则创新。



房子买了就不能退,这一直是行业的痛点

线上地产卖房,从营销噱头到救命稻草

根据克而瑞地产研究中心监测,目前榜单200强房企,有143家房企搭建了线上售楼处,“线上卖房”成为地产行业的“常规动作”。

其实,对于房企来说,“网上卖房”也不是什么新鲜事,早已有之。

例如,万科的线上售房平台“e选房”,早在2018年年底就已成立。其他品牌开发商同样如此。碧桂园有“凤凰云”,恒大有“恒房通”,龙湖有“龙湖u享家”,富力有“富力好房”,等等。

在此之前,龙头企业的自有线上平台,只是一个营销和展示的舞台,只图戏唱得热闹,并没有太在意“票房收入”。

不过,这一次,平台的作用显现出来了。品牌开发商的自有平台比匆忙上阵的“草台班子”明显功能完备许多。一个优秀的平台,可以实现“看房-选房-购房”链条的闭环,实现基本信息查看、VR全景看房、意向登记、线上选房、网上验资、网上认购等功能全覆盖。而线上看房,则从营销噱头成为了救命稻草。

有一位操盘手坦言,以前觉得做这些就是给老板看的“形象工程”;现在才发现,原来这个是目前唯一可以做的事情。

“无理由退房”,从“谎言”到“革新利器”

没有人再敢以玩票的态度对待线上看房,越来越多房企开始给线上平台加码。

加码之一是我们最常见的“史上最大优惠”;加码之二是我们并不陌生、常常吐槽却不能实现的“购房犹豫期”——“无理由退房”。

为了打消购房者的顾虑,为了让购房者在线上支付的时候可以更加果断,就必须有“无理由退房”支持,作为线上卖楼的衍生方案,“无理由退房”表现出来的诚意也越来越足。

从“7天无理由退房”,到“10天无理由退房”“30天无理由退房”,再到“半年期无理由退房”方案,买房“犹豫期”越来越长。

甚至,有些开发商为了表达自己的诚意,还拿出贴息补偿,从而表明自己坚定执行“无条件退房”的方案。这回是来真的了!

而在此前很长一段时间,“无理由退房”只是一句谎言,因为房价涨了,对于客户来说,哪怕对房子有再多的不满意,都不会选择退房,只能吃哑巴亏。

“无理由退房”就是一个噱头,开发商和客户都不会放在心上。

但是从2017年之后,随着房价趋稳,这件事就有了真实的意义。因为房价涨得慢了,甚至还可能跌了,那么,如果买房也有“犹豫期”,买房也可以“不满意就退”,行业规则将会发生颠覆性的改变。

一位企业高管对羊城晚报记者说,“无理由退房”如果能成为行业规则,那就是一把利器,可以倒逼企业进行产品升级,“很长一段时间以来,房地产业并不太重视产品与创新,就是因为房地产业不存在退货问题”。

有一位业内人士这么说:“那些做好产品的多数是因为老板自己有多数产品情怀,而那些做普通产品的多数是因为老板自己热爱金融。但结果往往是:热爱金融的老板,比热爱产品的老板活得更滋润、赚的钱更多。”

假如有一天,房子也可以退货,那么,产品将会成为第一位,客户的诉求也会成为核心诉求,真正“产品为王”的时代才会到来。

那么,纸糊墙壁、甲醛地板,也将真正成为过去时。

依法防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情公益普法宣传

依法科学有序防控疫情 做一个负责任的公民

维护患者个人信息安全

对故意泄露传染病病人、病原携带者、疑似传染病病人、密切接触者涉及个人隐私的有关信息、资料,违反《中华人民共和国传染病防治法》第十二条规定的,依据该法第六十八条、第六十九条规定依法处罚。

维护劳动者合法劳动权益

根据《中华人民共和国传染病防治法》第四十一条的规定,新型冠状病毒肺炎病人、密切接触者隔离期间应当按照劳动者正常出勤来对待,不得以缺勤、旷工扣发和减发劳动报酬。违反上述规定的,由有关部门责令整改,并依据《中华人民共和国劳动法》第九十一条规定处理。

维护医务人员人身安全和人格尊严

对在医疗机构聚众滋事、侵害患者和医务人员人身安全、限制医务人员人身自由、辱骂或者恐吓医务人员的,依法采取一切必要措施果断制止,构成违反治安管理行为的,由公安机关依据《中华人民共和国治安管理处罚法》第二十三条规定予以处罚;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

省司法厅 省普法办 广州市司法局 宣

稳! 资金链之稳

在“急刹车”面前 房企被扯断的岂止“现金流”?

历史的尘埃,落在个体身上,可能是一座大山。在房地产市场化30年中,每一次重大突发事件,总有一些房企黯然退场。突发事件常常是行业洗牌变革的分水岭、助推器。这一次,也不例外。

这一次突如其来的“急刹车”,将会扯断一些过度加杠杆房企的资金链。经此一“疫”,房地产的激进浮躁之风将会改变,因为“稳”住资金链、构建更安全的资金“防火墙”,主动挤泡沫、降杠杆,才是走得更稳、走得更远的保障。

虽然资本的本性是贪婪的,但是理性的企业,要学会克制贪婪。

看起来很有钱的房企,为什么扛不过三个月?

市场突然停滞,据说大多数房企已经在做内部承压测试,测试假如没有1分钱收入,企业能扛多久。有专家预测,大多数企业扛不过3个月,最多也顶不过半年。

有人也许会问:房地产行业不是很有钱吗?楼价一路上升,发展商20年如一日地赚钱,为什么会支撑不了几个月呢?

这其实是房地产行业一直以来所面临的困境。房企江湖一向以规模称英雄,加杠杆是房企经营的主流。激进的房地产企业跑马圈地,唯恐错过了杠杆红利,表面轰轰烈烈,内里却有气无神。

高杠杆、高周转,意味着拿地快、开工快、开盘快、销售快,这种玩法要求房企高速运转,现金流速度极快。如今,市场按下暂停键,如同高速运转的流水线突然来了一个“急刹车”,会扯断一些房企的资金链,也会击溃一些激进扩张的房企。

上半年房企双重压力:待偿债务+市场“急刹车”

对于激进的房企来说,2020年上半年会很艰难,因为2020年本来就是还债高峰期。

来自克而瑞地产研究中心的数据显示,95家房企年内到期债券总额超过5000亿元,较2019年上涨45%,房企的融资及偿债压力较大。

就算没有突如其来的疫情影响,上半年的房企也会感到“手紧”(粤语,指缺钱)。根据Wind数据库统计,截至2020年6月30日,32家有债券短期内到期的企业中,15家经营性净现金流为负;到期债券余额、货币资金超过20%的有11家,其中最高达70.34%。

对于偿债能力减弱的企业,突如其来的市场暂停更是雪上加霜。招商证券分析,房企最快或要到三四月份才能回到正常的销售轨道,四五月份才能恢复以往3月份的小高峰。

历史数据统计显示,房企第一季度销售占全年比例约为18%,销售回款占全年比例约为21%。如今收成可能减半甚至颗粒无收,“缺血”会引起一些企业面临“休克”风险。

主动“去杠杆”,走得稳比走得快更重要

过去两年来,房地产业一直在“去杠杆”,高压的宏观政策不断加码,就是要挤掉房地产的“水分”,但事实上,房企一直不肯主动降杠杆,仍然一如既往地跑马圈地,唯恐错失杠杆红利。

不过,经此一“疫”,扛过来的房企将会更加深切意识到现金流对企业安全的重要性。

我们会发现,那些底子一直很扎实、现金流较充足、变现能力较强、融资能力较强、有米有粮的房地产企业,能够安然度过危机;或者是营销能力极强、市场运作能力很强的企业,也可以通过后期的营销动作,来弥补前几个月因为销售停滞而导致的损失。

至于那些既无资金优势,又无市场优势的房地产企业,则会无力前行,或者直接进入经营恶化的状况,最终不得不退出市场。

一场突如其来的资金链大考,或成为房地产行业洗牌变革的分水岭、助推器。

走得稳,比走得快更重要。房地产行业进入了新赛道,较量不再是单纯比速度,而是更综合、更稳健的实力考验。



往日热闹的售楼部 本版制图/伍岩龙