

# “地产寒冬”，如何“踏雪前行”

## ——探讨地产发展新模式

陈霄婧 乐燕玲 姚佳慧

浙江省宁波市汇绿园林建设发展有限公司

**摘要：**随着现今社会发展及经济提升，人们对生活品质的需求也进一步提高，相对的，作为民生必需品的房产也成了大家对幸福生活最直观的感受。而现今，中国地产市场正经历着一次大浪淘沙的寒冬期。在越来越多人认为“地产寒冬”、“黑铁时代”已经到来的现在，众多地产企业不得不减少拿地、降低负债，回归最初，来重新思考行业和企业未来，探寻新的发展模式。本文针对现今地产企业变革期，提出了新的发展模式，探讨了地产行业紧跟时代步伐，相应国家政策，从时政热点出发，关注市场需求，从而实现共赢的可能性。

**关键词：**地产；探索新的发展模式；未来社区；主题地产；防疫地产

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2022.04.021

### 一、时代背景

随着现今社会发展及经济提升，人们对生活品质的需求也进一步提高，相对的，作为民生必需品的房产也成了大家对幸福生活最直观的感受，寄托着人们对“家”的一切美好想象。

现今，中国地产市场正经历着一次大浪淘沙的“寒冬期”。

2019年400多家房产企业宣布破产、众多地产公司负债将近80%，至2021年在“三条红线”约束、全国土地政策调整、楼市调控收紧、成交不及预期的大环境下，“地产内卷”、“百强暴雷”、“延期交房”、“降价减配”等关键词更是冲击着购房者敏感的神经，让原本就处于寒冬期的房地产行业更加雪上加霜，大量房企倒闭、裁员，一时间地产界人心惶惶。而在过去十多年间房地产企业赖以生存的“三高”模式，即高周转、高负债和高杠杆的模式，也因政策等各类原因受到了全方位的狙杀。众多地产企业不得不减少拿地、降低负债，回归最初，来重新思考行业和企业未来，探寻新的发展模式。

2022年，万科董事局主席郁亮在2022年万科年会上抛出了房地产进入“黑铁时代”的观点。什么是“黑铁时代”？黑铁，对比白银、黄金、青铜这类的金属来说，普遍且实用，也即是说，这是个人们买得起，也不会去炒的事物，意味着这是一个不会炒房的时代。近两年国家一直在强调“房住不炒”的概念。2021年12月8日至10日中央经济工作会议召开，会议强调“要坚持房

子是用来住的、不是用来炒的定位，加强预期引导，探索新的发展模式，坚持租购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。”在利好老百姓的同时，“黑铁时代”对于习惯了炒房的房产企业来说，则更指“不挣钱的年代、挣辛苦钱的年代”。

但对于政府对于国家，这种去房地产化的大环境又是必须度过的阵痛期，是保证国民经济的正常发展，而不是把财富全变为钢筋水泥所必须经历的时期。

在这样的大环境之下，如何“活下去”与“活得好”？是房产开发商面临的重大考验，同时也对地产项目提出了更高的要求。

马光远（我国地理经济学家）认为，房地产不是进入什么“黑铁时代”，而是正在酝酿一场颠覆性的变局。他的观点，我十分认同。

现今正是地产行业大浪淘沙，更需踏雪前行、研究地产主导力量、探索新的发展模式、与国家政策同步、从而实现共赢的时候。

### 二、过去的20多年中国房地产走势的四重主导力量

马光远曾对过去的20多年中国房地产的走势进行了总结，认为其主要受四重力量的主导：

（一）中国城镇化的过程，大量的人口进入城市；

（二）人口红利和婴儿潮的推动；

（三）投资热情的驱动，房地产在过去20年是少有的最好的投资选择之一；

（四）政策的调控和主导，中国房地产的走势受到每一次政策调控的影响。

这是紧跟中国城镇化发展、人口生育率等时代推动力量及政策主导力量的。而社会在发展，时代在变迁，以上这些推动力量也将慢慢弱化，甚至不复存在。

是以，中央经济工作会议提出的“探索新的发展模式”就显得特别关键。地产不能一直指望这些原有的推动力作为老本，不能一直停留在传统的模式上，不进行相应的转型和提升。作为最能体现百姓幸福感的地产项目，更应有超前的思维模式去创造更为美好的人居体验。

### 三、地产新模式的探讨

在我看来，新的地产发展模式，大多都能基于对智慧城市建设下的未来社区概念的探索。

什么是“未来社区”？

简单来说，就是“一心三化九场景”：即以人民美好生活向往为中心，以人本化、生态化、数字化为价值导向，以和睦共治、绿色集约、智慧共享为基本内涵，构建未来邻里、教育、健康、创业、建筑、交通、低碳、服务、治理九大场景，打造具有归属感、舒适感和未来感的新型城市功能单元。

而社区，这个由若干社会群体或社会组织聚集在某一个领域里所形成的生活上相互关联的大集体，将不在局限于城市的基本单位，而是将会转变为在融合了城市文化的同时，提升市民凝聚力和幸福感的一处重要场所。也正是社区这样一个大环境，跳脱出了单一的居住小区的范畴，创造出了更大的发展空间及需求平台。

随着时代发展，社区也必将迎来功能上的转型，逐步转变成更具人文关怀、智慧、低碳、共享的区域，全面提升。如此态势下“未来社区”概念应运而生，并成为智慧城市构建的重要元素之一。也是现今的时政热点与民生项目。

只有关注民生、关注时政，紧跟政策的发展，才能把握市场需求，探索出新的地产模式。

基于以上论点，针对现今人口老龄化、多胎政策、疫情频发等社会现象，正是可以基于未来社区的探索模式上，开发针对社会需求的新形态产品：

### （一）多类型客群划分，开发主题性地产类型

这些类型，包含养老地产、物流地产、旅游地产、商业地产、教育地产等一系列特殊地产类型。其中，养老地产更是具有极佳发展前景的类型。

吴晓波（企业家、财经作家）曾在2017年预言：2030年，全国30%的人口会超过60岁，中国会进入老年化社会。如果未来十多年，我们能够保持6%左右的年均GDP增长，到2030年，我国GDP总量大概在150万亿左右。这150万亿中有23%将跟老年产业有关。

这将是多么庞大的一个产业。可以说，随着人口老龄化的进一步发展，以及国家对于养老问题的关注和政策的倾斜，养老产业将在未来的中国成为真正的黄金产业。

原有的养老产业在大多数人的概念里就是敬老院这类传统的机构养老，这其实太过片面，也容易让大众觉得养老产业的针对客群都是些无家可归、无人赡养的老人，而家里有儿有女的老人是不屑于去养老地产的，这其实是有歧义的。

养老地产其实是下属于养老产业链的一个分支，是与养老金融、养老用品、养老服务并行的一大体系，它涉及社区养老服务设施、老年病医院/护理院、综合性养老社区、农村养老房地产市场、二手房市场等多个分支项目，这必然是一个具有巨大潜力的市场。它涵盖的不止是低端收入人群，更应满足大量的中高收入人群的养老需求。

更何况，“养老”早已不是中老年人的专属议题，

现今，越来越多的80、90甚至00后也开始关注并思考未来，他们会纠结于“自己老了怎么办”、“自己挣的钱不够养老怎么办”、“自己要是选择丁克或者独身老了怎么办”等扎心的话题，从侧面也表明任何年龄段的人群对于养老相关的议题都有着高度关注。可见，当今人们不仅会关注当下的生活幸福指数，更会针对未来生活进行一系列的前置思考。

对于地产公司来说，一个好的养老地产项目，不该是怀着一种圈钱的心态去建设，而应是一个多方合作共赢的项目，应该是怀着一种人文关怀主义的多功能的产业，是给一个辛苦了一辈子的老人应有的有尊严的生活的地方，应是一个有品质有情怀的项目。

现有的养老模式基本有以下三种：

1. 居家养老：养老场地多为老人或子女的家中。使用群体多为具有基本生活自理能力的老年人。

2. 社区养老：养老场所多为家庭附近社区，使用人群多为基本生活自理能力较弱的老年人。

3. 机构养老：养老场地为专业养老机构，使用群体多为一定失能或失智的老年人。

但随着人口老龄化的加剧及421、422家庭模式的生活压力，传统的养老模式也必然会随着社会发展及观念的转变迎来变革，转向以居家养老人群为核心的社区养老和配套更为完善的家庭养老，从过去的解决基础照料的养老模式转向满足人性化、适老化、智能化的医养康养。医疗机构、保险机构与社区养老服务中心、地产机构等将会形成一个良性发展的银发产业链，达到多方合作共赢的目的。

我认为，未来的养老地产，尤其是高端的养老社区，应该具有以下几点配套：

1. 优越的居住环境：

包含良好的居室环境、舒适的绿地空间、多样化的公共活动区域（康养花园、运动广场、园艺体验园、综合活动中心等）等。

2. 完善的适老化设计：

如医养结合的家庭养老床位、家具圆角设计、地板防滑处理、浴室床头的紧急呼叫铃、人体感应灯具、全园无障碍设计等。

3. 智能化配套设施：

包含语音识别的智能家居、配套能满足紧急救助、健康管理、居家关爱、可穿戴式、智能GPS定位等多功能的新型智能产品等；这些配套设施可联动接警中心、医疗健康中心、信息数据中心、网上交流平台等多样化的网上云服务，便捷生活的方方面面。

4. 专业的服务保障：

包含日常生活服务、医疗健康服务、康复护理服务、精神生活服务、经济理财服务等多方面。在日常生活服务上，可增加餐饮、维修、护理和家政服务，同时配备社区管家，24小时提供帮助。而在医疗健康服务

和康复护理服务上，则配备近距离的专业医疗机构，提供24小时待命的医疗救护服务以及适合老年人的专业医疗康复配套，如中医调理、康复治疗、心理疏导等多方面的专业人员以及耐心负责的护工。同时设计防疫、火灾等特殊时期的紧急预案。在精神生活服务上，则能定期举办丰富的活动，包括健康讲座、养生调理、老年学习等内容。

当然，能完全满足上述内容配备如此完善的养老地产多需要较大的前期投入，在本就具有较好配套设施的成熟社区群落里也可建设小规模嵌入式的养老中心，从而满足养老需求，辐射周边老年客群，也不失为一个讨巧的方式。

一个优秀的养老地产，其目的，就是让老人能吃得放心、玩得开心、住得安心、过得顺心，满足“老有所养、老有所依、老有所乐、老有所安”的老龄化需求。

而针对现今多胎政策、优生优育的需求，则可以配套开发满足多娃家庭需求的亲子地产项目。如结合架空层泛会所打造的托管中心、儿童活动室、母婴室、24小时健身场地、临时医疗服务点、便民购物站等等。

只有细化客群类型，深入分析客户需求，针对性开发主题性地产，才能有所突破，开发出新的模式。

## （二）抗疫常态下，智能管理结合物业体系，实现防疫指标及精神需求

现今人们见面打招呼，不是过去的“吃了没有”、“最近在哪发财”、“去哪旅游”，而是莫名让人苦笑不得又略有心酸的：

你打疫苗了没？

你核酸过期了没？

很多地区，人的保质期甚至比不上一片面包，一轮又一轮的24小时、48小时核酸检测充斥着我们的生活。

在未来可能很长的一段时间内，中国以及全球仍然会受到疫情的影响，而相对应的，地产也应紧跟时事需求，开发防疫型的社区配备。

尤其是西安、上海疫情爆发后出现的一系列社会热点问题，都牵动着每一个国人的心。因为突然爆发疫情导致的医疗配备不及时、缺粮少食、无症状人传人等问题，致使阳台种菜、大量屯粮、屯防疫用品行为火爆。

突如其来的疫情涉及的更多是吃住等生活上的需求以及办公、教育的工作上学习上的需求。而一个完善的防疫社区，也应满足以上这些需求。所以，可以在以下几点进行深度挖掘。

1. 居家体验的需求升级：人们宅家时间的增加，必然意味着对居家体验的需求增加，便捷完善的厨房空间、明亮舒适的办公书房、可用于室内健身的大客厅、便于养花种菜的阳台都是极好的卖点；

2. 强调远程线上功能的配备：包含社区内的远程诊疗、网络课程、远程办公、远程互助、线上交流、资源共享、线上采买平台等多方面配合线上功能的线下配套

方案，比如远程诊疗、线上买菜就可以配套设置无人机配药送菜功能。

3. 融入智能化设备，满足防疫同时，实现精神需求：如为了尽可能减少肢体与公共设施的接触配备蓝牙远程控制电梯门禁系统、完善的人脸识别功能、语音控制开关门等；如为了减少不同人员长期接触可配套设置无人超市、独立的胶囊式健身房、刷卡式亲子活动室等，还能增加全自动循环消毒系统等满足防疫期间的消毒杀菌需求。

## 四、紧跟时代，创新进步，并优化供给

以上几个模式只能作为一个浅显的论点来抛砖引玉，在现今的时代背景下，每一个企业都应不断创新不断进步，达到优化供给的目的。

创新的理念，应不仅仅局限于设计师身上，更应全面的体现在地产开发商的思维上，不能局限于过去的所谓成功模板，一味的采取保守态度，“套一下”、“一抄”了事。要知道，在上一个房地产周期中，房地产仅仅是解决了“有房子住”这个最最基本的问题，距离老百姓对“好房子”需求的满足，还是远远没有达到目标的。现今，房子总量够了，但真正的好房子，那些能满足老百姓对更好居住环境需求的好地产项目仍是不够的。

不要纠结现在是不是“黑铁时代”，也不要纠结现在是不是所谓的“地产寒冬”，要知道，不论怎样的环境，都是有人能挣到钱的。当然，这必将经过一系列的分化和洗牌，只有真正具有卓越理念和核心竞争力，紧跟时代步伐，不畏艰险，响应智慧城市、未来社区政策，深挖低碳、数字化、老龄化等社会风向，真正做到以人为本、用心服务，让社区不只是居住的空间，更是充满人情温暖的美好场所，让客户直观的感受得到地产公司的诚意，才能更好的在这“寒冬”中，不畏风雨，踏雪前行。

## 参考文献

[1] 郁亮. 郁亮在万科集团2022年会上的总结发言[OL]. 新浪财经, 2022-02-12

[2] 马光远. 房地产的逻辑变了，房企的明天究竟在哪里？[OL]. 新浪财经, 2022-01-07

[3] 马光远. 房地产，正在酝酿一场颠覆性变局[J]. 地产观点, 2022, 02, 24

[4] 吴晓波. 2021跨年演讲全文：2022年，出现8个新变化[OL]. 互联网思想, 2022-01-03

[5] 吴晓波. 2030年，中国最大的产业可能是它[OL]. 搜狐网, 2017-02-12

[6] 王强. 房地产景观设计存在问题及发展趋势[A]. 科技创新导报, 2010. NO. 27: 41

[7] 俞昌斌. 浅谈房地产景观设计的发展趋势[J]. 绿笔采风, 2009, (2)