



方直集团
FAITHLAND GROUP
中国房企
TOP80

76万 撬动1000亿交通

高速、高铁、机场，多维立体交通路网

约5分钟车程直达汕尾高铁站

约10分钟可达埔边高速口

畅享1小时湾区生活圈

76万

建面约 88-123m² 精装三至四房 火热销售中

SPLENDID LANDMARK

总价76万^起 置业城市中轴

VI LINE
0660 3320 888

中国·汕尾·中央商务区·定家声路与兴海大道(原中轴西路)交汇处

免责声明：本广告仅为要约邀请，图文信息仅供参考，不作为购买商品房的依据。买卖双方权利义务以政府部门最终审批文件及双方签订的《商品房买卖合同》及补充协议约定为准。 预售证号：汕房预字第2020034号 项目名称：方直紫珑府 制作日期：2021年01月 创意合成图[广告]

方直集团
FAITHLAND GROUP

FAITHLAND
VIEW

2021年1月
双月刊

方直视界
心 / 建 / 你 / 生 / 活

第005期

NO.005



方直内外公众号

2020

厚积薄发 全维提速

New
starting
point

我们共同经历了2020。这一年注定不凡，让我们比平常光景看到了更多的坚守、更多的温暖和更多的成长。

岁序更替，万象始新，2020年中国经济在疫情重启后表现出超强韧性，这让我们对未来愈发坚定信念、充满希望。在全体方直人的协作奋战下，公司的重大节点和举措准确落地，创造了属于我们自己的“当打之年”：

集团销售业绩同比增长超40%；
实现粤港澳大湾区全面布局，新增土储可供货值超300亿；
产品综合竞争力提升，获得社会各界认可；
企业组织能力趋于成熟，组织效率不断提升。

同心所向，奋进不止。2021年，我们将开启“二五”规划，增长率快速发展，以2025年实现千亿元为目标，建立“6快”组织运营链条，积极地从区域标杆向全国龙头奋进。新的一年，我们正在建立以广州、上海双总部模式，促进粤港澳、长三角等区域深耕，一方面积极发挥广州总部在华南区域的资源优势，巩固大本营，另一方面，上海第二总部与广州总部形成双核联动，以优化架构、精简流程、科学管理的协同发展之势，提升产品综合竞争力，提速房地产开发的主营业务。

同时，面对强劲内需市场，做好疫情后时代的消费需求，大力发展非房板块，在文旅、新能源等领域推出成熟模式，推动新兴产业的进一步发展。

变革与秩序调整将为我们带来全新的生产力，要坚定不移地向管理要效益，全面推动企业组织力系统化、成熟化，建立良好的生态圈，提升组织活力和人均效能。

新元肇启，我们又一次站在了新年的起点，伴随机遇与希望，共同实现2021的超越远航。

NEW STARTING POINT

2021

2022

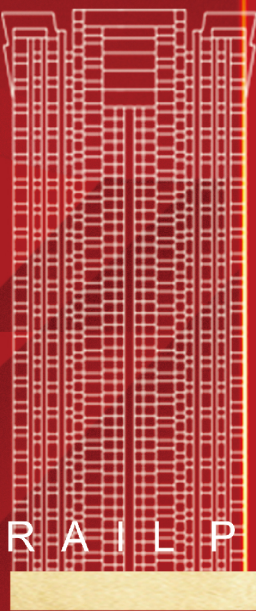
2023

NEW
STARTING
POINT

R A I N B O W
方直·彩虹里
(备案名：彩虹里花园)

方直集团
FAITHLAND GROUP
心 / 建 / 你 / 生 / 活
中国房企
TOP80

湾区虹盘 载誉绽放



RAIL PROPERTY

临深CBD 爆款臻席

建筑
面积

82-114m² 3至4房 瞰景美宅

tel 0752 2089 888

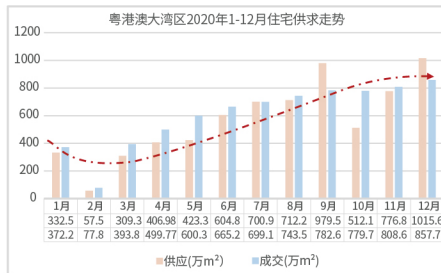
惠州市·大亚湾中心区中兴中路与中兴北路交汇处西侧
温馨提示：本资料图片和文字仅作为要约邀请之用，不作为购买商品房的依据，买卖双方的权利义务以《商品房买卖合同》及补充协议的约定为准。

2020粤港澳楼市年度盘点 下半年集中发力 成交同比上升

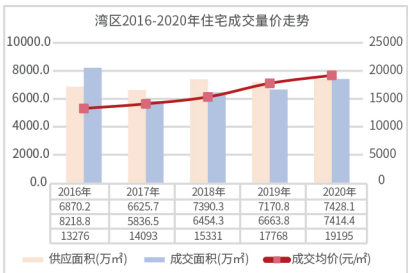
方直学院|产城研究院

湾区总体走势 6月以后快速恢复,下半年楼市发力,供需两旺

2020年楼市因疫情影响,湾区住宅市场第一季度供需双双处于低位,第二季度处于过渡恢复期;但下半年开始,湾区楼市发力,住宅供需两端双双高位运行。其中供应量9月、12月集中爆发,批准预售面积达1000万㎡左右;成交量则自7月开始均超过700万㎡,步步增量,至12月则达年内最高值



857.7万㎡。湾区楼市按5年周期计,2020年粤港澳大湾区九城住宅新批准预售面积为7428.1万㎡,为5年来峰值;成交量亦达7414.4万㎡,成交面积总量仅次于2016年。成交均价则一路上升,2020年湾区住宅总体均价达19195元/㎡,同比上升8%,表现出强劲的后续发展潜力。



湾区各城市走势

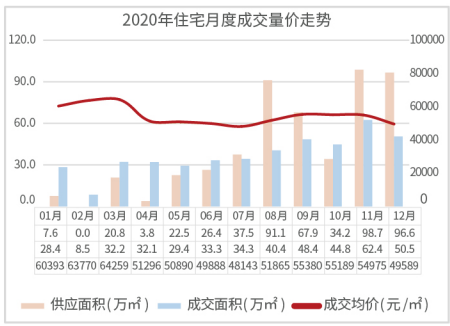
湾区各城市2020年住宅市场各有特点。①供应量方面有涨有降,其中深圳、广州、东莞住宅供应面积同比上升,分别上升15%、46%及51%;其他各城市供应面积则同比下降,中山、珠海同比下降幅度最大为22%;各城市供应量排序方面,惠州、广州、佛山供应量位居前三位。②成交

方面,中山、珠海住宅成交量同比下降,下降幅度分别为12%、20%,其他各城市成交量同比均上升,东莞同比上涨幅度最大为33%;各城市成交排序方面,惠州、佛山、广州成交量位居前三位,成交面积分别为1624万㎡、1313万㎡及1090.9万㎡,合计占湾区总量的55%。

城市	供应面积 (万㎡)	同比 (%)	占比 (%)	成交面积 (万㎡)	同比 (%)	占比 (%)	成交均价 (元/㎡)	同比 (%)
深圳	507.2	15%	7%	444.7	20%	6%	53887	-4%
广州	1231	46%	17%	1090.9	27%	15%	29033	4%
佛山	1242	-13%	17%	1313	6%	18%	16256	12%
东莞	615	51%	8%	698	33%	9%	24827	15%
惠州	1577	-7%	21%	1624	8%	22%	12788	14%
中山	440	-22%	6%	608	-12%	8%	13885	2%
珠海	429	-22%	6%	354	-20%	5%	26185	15%
江门	716.9	-10%	10%	673.8	13%	9%	8184	2%
肇庆	670	-4%	9%	608	5%	8%	6604	-4%
合计	7428.1	2%	100%	7414.4	10%	100%	19195	9%

深圳 下半年爆发,供需两端双双攀高

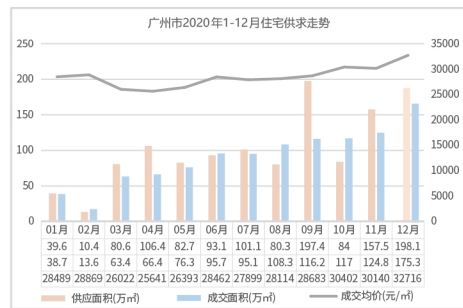
疫情楼市暂歇后,深圳住宅表现出强劲活力,供需两旺;社会主义先行示范区的城市属性,虽然有严厉的楼市限制政策也挡不住强劲购买力,成交量节节上升;均价方面,因新推货量集中在龙岗、龙华及光明为主,故总体均价在成交区域结构因素则呈下降趋势。



【前言】2020年楼市虽然受疫情影响曾一度暂时处于低迷,但在政府“国内国外双循环”策略刺激下,经济快速恢复向上,消费力快速释放。同时在保障刚需为主、稳定楼市的总政策方向下,各城市以因城施策实行各类政策(如放宽入户政策、人才吸引政策等),一则稳定楼市,二则吸纳消费力,促进房地产市场总体向上、稳定发展。2020年1-11月,全国房地产投资同比增速6.8%,商品房销售面积同比增速扭负为正,同比增1.3%,全年商品房销售面积则同比持续正增长。

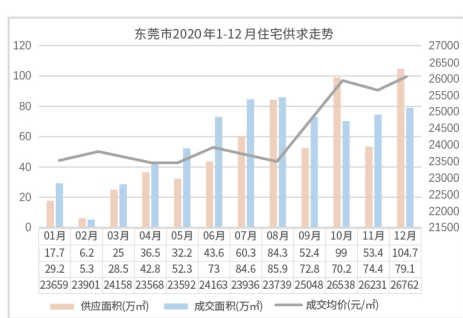
广州 供应量、成交量节节高升,12月均价达32716元/㎡

2020年住宅市场快速恢复反弹,集中供货、下半年持续高位成交;集中供货量节点在4月、9月及12月,尤其是9月及12月供货量近200万㎡,冲击市场;成交量自6月以后爆发,月均成交量达119万㎡,最高值为12月的175.3万㎡。增城、南沙、黄埔及番禺为成交主力区域。



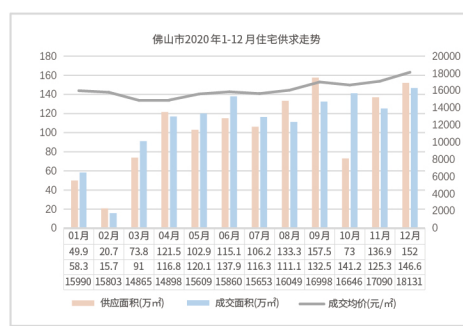
东莞 成交面积超过本年新增供应面积,且成交面积同比增速湾区各市第一,达33%

东莞住宅市场4月份开始回升,6月份起月度成交量超过70万㎡,一直处于高位成交水平。6-8月持续高位成交后东莞市政府推出新的限购政策,9-10月成交量略高位下降,但因强劲的消费力,11-12月成交量又快速上升;成交均价方面:一路调整中上升,全年成交均价24827元/㎡,同比上升15%,增幅为湾区第一。



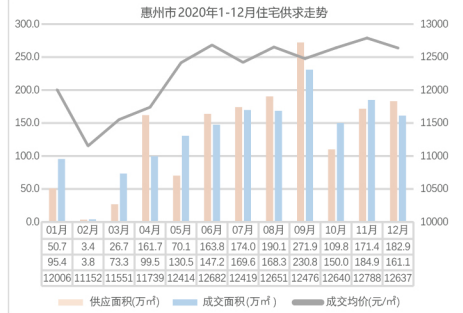
佛山 湾区成交量第二,量价齐升

佛山依靠自身消费力及广州需求外溢的拉动,年度成交量达1313万㎡,位居湾区第二;在总量保持高位的同时,成交均价也一直呈上升趋势,全年总均价为16256元/㎡,同比上升12%,尤其12月住宅成交均价达18131元/㎡,为佛山月度住宅最高价。



惠州 区域成交冷暖不均,但总量位居湾区第一,成交均价同比上升14%

2020年惠州住宅市场4月、6-9月、11-12月持续集中供货,供货频率高;但成交市场也持续高位,5月份以后月度成交量均在130万㎡以上,尤其9月份成交达231万㎡的最高值。因深圳、东莞自8月开始行业政策再次从严导致以上两个城市的购买力外溢,惠州则是主要的承接城市,从而使成交量节节上升;在区域上相邻的惠州、大亚湾及城区的惠城区、仲恺区则是成交的主力区域。住宅均价走势则调整中持续向上。



展望

在全国十四五规划的发展的初始年,全国制定十四五发展规划,各城市也在制定各自的十四五发展规划,在保证“经济发展、房地产行业租购并举、因城施策、促进房地产市场健康发展”的总基调下,“稳定发展”是各行业发展的基本保障。对湾区而言,因湾区一体化快速融合发展

的需要,各项规划利好逐步落实执行,尤其是高速铁路的开工建设(深汕高铁、广湛高铁、深茂高铁至中山段),预计2023-2024年湾区一体化将进一步实现,湾区的强核作用将促进湾区内各城市发展,湾区也必将保持稳定的发展趋势,保持高活跃度。

方直集团总部

心中无畏，力破千钧



财务管理中心

方直集团及方直集团的各位家人们，在新的一年里，有钱花！尽管花！身体棒棒！心情棒棒！



成本管理中心

祝福方直集团在2021年
坚定信念、厚积薄发、乘风破浪、再创辉煌！



董事长办公室

新的一年，时间又一次停靠新年驿站，跟过去的一年告别，向未来的一年祈愿，让我们拥抱新年，拥抱希望，共赴未来。



法审中心

守心、守道、守诚、守公、守正、守时、守业、守廉，以吾之八守职业信念，开启牛年新华章，乘风破浪，使命必达！



方直学院 | 产城研究院

新一年新希望，平安健康百毒不侵，
祝愿集团蒸蒸日上，开疆拓土再展宏图！



人力资源中心

一元复始，万象更新，征途漫漫，惟有奋斗。
回顾过往、时光不负，我们奋斗与共、收货颇丰，
展望新年、激情无限，更需大家同心同行、继创辉煌！
新的一年，集团人力资源中心祝愿所有方直伙伴，
所求皆如愿、所行化坦途，红红火火、蒸蒸日上！



融资中心

立足新的起点，迈上新的征程，
开创新的辉煌。



设计研发中心

激情、创新、专业、坚持！新的一年里，方直集团设计研发中心
将以“产品领先、运营提效、管理到位”为工作导向，不断保持
和提高方直产品力，共同实现2021的超越远航！



土地储备中心

传承红色基因，发扬井冈山精神。艰苦行军，逆风飞扬！



营销管理中心

沧海横流方显英雄本色，大浪淘沙才见壮志豪情。
2021年我们将继续不忘初心、坚守使命、贡献力量。



运营管理中心

百舸争流奋者先，千帆竞渡勇者胜，机遇与挑战并存，
梦想与辉煌同在，2021，千帆竞发，砥砺前行。





方直地产 —— 勇攀高峰，再创佳绩

广佛肇区域



广佛肇区域公司



方直·珑湖湾项目



方直·亚汀公馆项目



容桂G-PARK项目



广佛肇区域

百亿广佛肇，创业启航！全员提速，跨越发展！



粤东粤西区域



粤东粤西区域公司

粤东粤西区域

愿方直的宏图如鲲鹏展翅，一飞冲天！祝愿我们齐心协力共同创造方直2021年的成功和辉煌！



方直·君汇世家项目



方直·紫珑府项目

勇攀高峰，再创佳绩

深莞惠区域



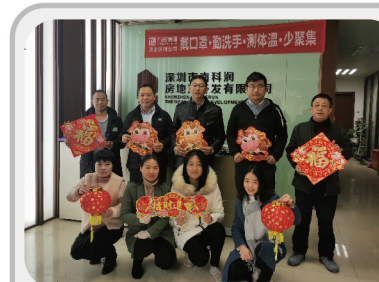
深莞惠区域公司



方直·彩虹里项目



方直·星澜项目



方直·谷仓府项目



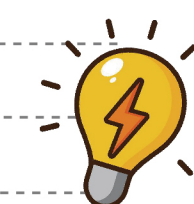
方直·珑耀花园项目



方直·深圳办公室

深莞惠区域

祝方直全体同仁2021年大吉，身体健康，事业蒸蒸日上，大展宏图。



珠中江区域



珠中江区域公司



方直·香山墅项目



方直·彩虹公馆项目

珠中江区域

新起点，新目标。让我们携手并进、厚积薄发！祝愿方直集团2021年虎啸龙吟展宏图，牛气冲天创伟业！



投资集团



科工团队



文旅团队



商业团队

方直投资集团

新的起点赋予我们新的征程，方直投资将带着梦想出发，拼搏奋发，在实现理想的路上拼出自己的星光璀璨。祝大家牛年吉祥，祝集团耀眼辉煌，虎啸龙吟展宏图，盘马弯弓创新功。

聚力同行 共赢未来



方直实业集团



方直环境

方直环境，只争朝夕，不负韶华！万众一心加油干，谱写公司新篇章！祝大家牛年大吉，牛气冲天，牛转乾坤！祝集团基业长青，蒸蒸日上！



远益建设

潮平两岸阔，风正一帆悬，祝方直集团2021年，一往无前，乘风破浪，业绩节节攀升！



方直心生活服务集团

感谢对方直心生活的支持和厚爱！新春佳节来临之际，方直心生活全体同仁恭祝大家新春快乐、工作顺利、平安喜乐、阖家幸福！

“筑梦远航 同心前行”



二级公司



城市更新公司

城市日新月异，更新改变生活。城市更新公司祝大家：心想事成，步步高升！



合纵联行

合纵联行全体员工恭祝大家新年快乐！2021牛气冲天，“牛”转乾坤！平安喜乐，阖家幸福，心想事成。祝方直集团蓬勃发展，蒸蒸日上，合力共进，迈向新征程。



锐意进取, 共攀高峰

征途漫漫, 惟有奋斗! 方直心生活重视企业文化建设, 上下统一思想, 苦练内功, 积极外拓, 2020年品牌价值与综合实力持续跃升, 获得了行业权威机构的认可。

——方直心生活2020年下半年要闻回顾

一、实力跃升, 备受认可

继5月荣膺“2020年中国物业服务百强企业”之后, 方直心生活服务集团在2020年下半年再次获得权威机构认可。

2020年9月10日, 由中国房地产TOP10研究组主办, 中指控股(CIH)、中指研究院承办的“2020中国房地产品牌价值研究成果发布会暨第十七届中国房地产品牌发展高峰论坛”于北京隆重举行, 会上方直心生活荣膺“2020中国物业服务专业化运营领先品牌企业”。

2020年12月3日, 中指研究院在“2020中国房地产大数据年会暨2021中国房地产市场趋势报告会”上发布2020重点区域物业服务市场领先企业名单, 方直心生活荣获粤港澳大湾区物业服务市场地位领先企业TOP42。

2020年方直心生活荣获的三大奖项, 是方直心生活乘势发展的重要印证, 也标志着方直心生活品牌影响力的快速提升。

二、统一思想, 斗志昂扬

方直心生活党支部一直坚持发挥战斗堡垒作用, 力求为广大客户提供更优质的服务, 为国家和社会贡献自己的力量。在中国共产党成立99周年之际, 方直心生活党支部组织了近二十场三会一课和党建培训。

7月1日, 方直心生活党支部召开了“不忘初心, 满怀激情, 在奋斗中感受幸福”为主题的座谈会。7月16日, 方直心生活隆重举办了党企联席会议暨防疫表彰大会。惠城区“两新”组织党工委专职副书记陈良武同志高度评价了方直心生活在

疫情期间的优秀表现以及党支部成绩突出的党建工作, 并对方直心生活董事长兼总裁刘芬女士对党支部党建工作的大力支持表示感谢。



回顾中国共产党的精神谱系, 不得不提井冈山精神。10月31日, 方直心生活董事长兼总裁刘芬女士受邀至江西井冈山红色革命基地参加方直集团“红色之旅”体验活动。11月3日、4日方直心生活董事长兼总裁刘芬女士、副总经理陈北灵先生分别带领各中心、项目骨干员工在广州集团总部、惠州分公司召开了井冈山精神宣贯会。

在刘芬女士的带领下, 方直心生活中高层围绕“树立信仰, 坚定信念, 直面困难, 勇于胜利”十六字精神发表感想, 并结合自身工作开展了批评和自我批评。经过

本次宣贯会学习, 参会人员精神振奋, 将继续深入学习并发扬井冈山精神, 以坚如磐石的必胜信念, 全力以赴实现集团战略目标, 共谱新篇章、再创新辉煌。



三、积极外拓, 共绘蓝图



市场外拓是方直心生活的重点工作之一。2020年, 方直心生活共拜访及接待了二十多家企业, 与其中六家企业签订了战略合作协议。

随着时代的发展, 科技日新月异, 传统单一的物业服务时代已经过去, 取而代之的是全业态城市综合运营服务。方直心生活服务集团作为美好生活创享家, 将引入优质资源, 切实提升客户体验。

五、全力以赴, 助力营销

品质建筑改变人居生活, 好的物业服务为人居生活注入无限生机与温暖。营销中心顺利开放的背后离不开一支默默付出的物业服务团队。

2020年下半年, 方直集团旗

下汕尾紫珑府营销中心、肇庆亚汀公馆营销中心、佛山珑湖湾营销中心先后盛大开放。

方直心生活秉承标准化案场管理要求, 注重客服、安全、工程

样板房品质维护、营销中心筹备、物料采购设备检查的每一个细节, 致力于为宾客提供贴心服务。所有的付出, 只为在相遇的最初, 就让来宾一见倾心。



四、美好人居, 精彩纷呈

方直心生活想业主所想, 开展了便民服务、社区义诊、消防应急演练、夏送清凉冬送温暖等关爱活动, 全年组织社区文化活动共97场, 获得了业主的广泛好评。

其中备受赞誉的活动有第三届“小小业主体验营”。在为期3天的活动里, 150名小小业主学习了物业管理知识、革命先烈事迹, 还体验了农场抓鸭、池塘抓鱼、田间插秧等农村生活乐趣。

活动结束后小小业主们纷纷表示不舍, 期盼明年活动的到来。长湖苑社

区工作站黄灿林书记出席了“小小业主体验营”的闭幕仪式, 高度赞许了此次“小小业主体验营”的策划和组织。



而最受欢迎的社区活动莫过于中秋晚会。为迎接双喜佳节, 方直心生活六大社区同步举办了“金秋庆华诞, 筑梦心时代”喜迎祖国金秋71华

诞暨2020年中秋晚会。晚会吸引了近7000位业主到现场观看, 现场热闹非凡。参加表演的业主们载歌载舞, 呈现一场精彩绝伦的缤纷盛宴。

最后晚会在欢乐的抽奖环节中落下帷幕, 业主们纷纷在业主群和朋友群自发宣传活动盛况, 对方直心生活的用心策划和组织给予了高度评价。



专业精进, 组织提效

2021年初, 方直集团迎来“二五”战略元年, 我们依然面临市场和竞争环境的巨大挑战, 但这也正倒逼我们求新求变、持续升级、不断进化。在这个过程中, 战略、组织、机制、人才、文化皆须提速发展。经过2020年的积累沉淀, 公司在人才供应链打造、组织氛围营造上也有一定进步。值此年关之际, 线上学习平台、冬季大练兵、年度评优等各项项目陆续落地, 为新年发力积蓄能量。

人才赋能, 专业精进 人才管理师认证集训营

基于企业业务快速发展, 为助力方直集团打造内部人才供应链, 构建高效及标准化人才培养体系, 提升人才发展从业者专业能力。2020年12月17日, 集团人力行政中心举办了“人才赋能, 专业精进”方直集团人力条线专业能力提升系列之人才管理师认证集训营。



e直学 | 方直集团 线上学习平台崭新亮相

近年来随着国家政策调控收紧, 市场调整, 地产行业转向存量市场, 对公司和从业人员提出了更高要求。为此公司搭建了线上学习平台“e直学”, 目前面向地产集团员工开放, 为双总部跨区域发展, 线上线下混合式培养提供工具平台, 后续公司员工能够看到历史沉淀以及各条线岗位学习地图, 形成清晰明了适用的进阶学习路径, 为战略落地承接更高效人才供应链的培养。目前平台已上线部分内容, 员工可通过OA首页、钉钉、方直人公众号等渠道进入学习, 后续学习平台内容将不断完善。



厚积薄发, 全维提速 方直集团冬季大练兵火热开启

为了更好的总结复盘2020年, 迎战2021年, 全面落实方直集团“二五”战略规划, 方直集团“厚积薄发, 全维提速”复盘月暨冬季大练兵于2021年1月10日-2月10日期间开展, 以训战结合, 为方直集团“二五”战略开局元年打下坚实基础。集团各中心、各区域公司、二级公司积极响应, 通过述职、主题研讨、外部嘉宾分享、拓展等多种形式全面开展冬季大练兵。

回顾2020, 展望2021 方直圣诞节活动暨12月生日会

2020年12月, 是奋斗季、是冲刺月, 也是平安夜、是圣诞节。21日-25日, 方直开展了“过往今来, 点亮圣诞”圣诞节活动暨12月生日会, 方直伙伴们一起欢度了这个温暖圣诞, 共同迎接2021年的到来。



戮力奋战, 巅峰共创 方直集团2020年度评优工作开启

为了表彰在2020年度表现优异并做出卓越贡献的团队典范和员工标兵, 营造奋斗拼搏、追求卓越的组织氛围, 树立模范学习标杆, 方直集团2020年度评优工作正在有条不紊开展中。本次评优严格遵循以集团核心价值观、核心组织能力和业绩表现为导向, 本着“实事求是, 宁缺毋滥”的原则组织实施评优, 围绕“简单、公正、阳光、尊重、信任、开放”设计评定程序, 保证评选过程的公开、透明、民主, 确保评选结果的代表性和先进性。

2个团队奖、8个人奖、2个特别奖即将评选产生, 荣誉最终将花落谁家, 让我们拭目以待!



ATIN MANSION 壹亚汀公馆

方直集团
FAIRLAND GROUP
中国房企
TOP80

景区奢阔四房示范间

撼世绽放 Atin Mansion

鼎湖山下 建筑面积 123m² 阳光四房

火热发售中

—— 建筑面积 95-123m² 艺术酒店住区 ——

0758 268 1188 地址：大湾区·肇庆市·鼎湖区·国家5A级景区鼎湖山旁

丁祖昱
2020跨年演讲总结篇：
2020一抹亮色V型反转，房地产依然是
中国经济的压舱石和稳定剂

今年房地产行业出现了V型反转，房地产开发投资增速对今年的GDP产生非常大的贡献，房地产真是压舱石和稳定剂，这是整个2020年中国地产行业最大的亮色，也是中国整个经济最大的亮色之一。

抗击疫情，物业筑起第一道防线

全国20多万家物业服务企业，1000多万物业人员共同抗疫，成为2020年抗击疫情一抹非常浓重的亮色。

总结篇：大数据

政策：中央从“稳”到“稳”

地方从“放”到“收”，金融持续收紧

2020年中央政策从稳到稳，上半年是稳经济，相对宽松的稳，下半年是收紧的稳：稳房价、稳地价、稳预期。从地方政策来看，上半年是放，下半年是收。上半年与房地产相关的放松政策在短短两个月时间出了三百多条；下半年有19个城市调控加码。接下来，收的政策还会有，但是放的政策大概率不会有。

土地成交金额再创新高，城市分化加剧

今年的土地市场非常火，金额再创新高，克而瑞监测的300个城市土地成交金额达到了7.38万亿，上海成交额2830亿，同比增长53%，排在首位，佛山在三四线城市中排第一位，土地出让金达到1200亿。

年内土拍市场先扬后抑，月度从16%溢价率降到年末11%，流拍率从最低7%上升到13%。

地价创十年新高，重点300城平均楼板价达2613元/平方米。

二手房成交上海金额达万亿，深圳单价破6万 二手房成交金额方面，上海成交超过一万亿，同比增长30%。

从二手房房价来看，深圳二手房单价破6万/平方米，上海以4.3万/平方米排在第二。从一二手倒挂情况看，深圳倒挂了差不多12%。

从成交结构来看，二手房全面承接了刚需。十个重点城市中90平方米以下成交面积超60%，套均总价来看，0.6倍以下占26%，0.6-0.8倍占21%，加在一起约占50%。

千亿房企突破40家，货值集中在TOP30

今年千亿房企数量破40，但在全口径全面上升的过程当中，部分房企首次出现操盘口径和权益口径下降，未来可能会成为一种常态。

从投资角度上看，货值集中在TOP30的企业当中，前30强约占70%货值，强者恒强。“三条红线”之后，投资全面回落，但绿企仍保持44%增速。从财务情况上看，企业加速降杠杆，有的上市，有的增加配股，还有的债务转让。

物管行业规模超1.2万亿，增值服务利润高

物管行业规模超1.2万亿，增速达20%，比地产行业整体增速快得多。在管面积不断增长，预计为350亿平方米。

今年并购开始加速，未来物业行业将全面开启并购潮。

从布局上来看，城市深耕远远不足。物业公司要做好城市的集中度，只有在一个城市深耕做大之后，规模效益、运行效能才能体现出来。

养老产业迎来转机

十年磨一剑，养老产业转机来临，产业向高品质、多样化升级。

从资本市场上可以看到养老的空间足够我们未来十年二十年，甚至五十年一百年的发展。

养老盈利模式出现，部分企业已开始盈利。房企加速布局康养领域，需要用产业运营思维进行布局，开发过程中更应注重运营和服务能力落地。

数字化进程加快

2020年是房企数字化进程加速的一年，也是数字化真正元年。社区、商业、建造数字化热度较高，呈现出智能化、数据化、在线化并行，各个梯度交叉式发展；数字化转型呈现出自我孵化模式、项目合作模式和对外投资模式三大主流模式。

趋势篇：新逻辑

从不确定性到确定性

2020年之后，特别是带上“三条红线”的“紧箍咒”之后，确定性更加明确，再加上提了四年的房住不炒，行业的发展方向变得非常清晰：高歌猛进时代应该告一段落。

房地产是中国最大的金融业、制造业、服务业

去年提出了房地产是中国最大制造业的观点。今年补充两点，房地产业是中国最大的金融业，最大的制造业，最大的服务业。

房企需要压力测试

房企要学习金融机构，每年做压力测试。

第一道是经营现金流加融资现金流最后等于正还是负。

第二个是把所有的资产，减去所有的负债、应付款，上市公司可以和上市公司市值做比较，非上市公司可以和净资产做比较。

趋势篇：新发展

投资：精选城市，合作破局

所有企业最大的挑战就是投资、就是拿地，拿错一块地十块地都补不回来。为此探讨一些新的指标：

1、短期一年半以内指标

户籍人口变化；出生人口变化、幼儿人口迁徙；结婚对数变化、离婚对数变化；房价水平变化；旧改棚改变化；轨道交通建设；

2、中长期三到五年指标

土地财政依赖水平；过去十年买房规模、投资需求占比变化；常住人口变化、老龄化发展趋势；高铁建设；城市投资判断。

深耕&合作日趋常态化

建议两个模式，第一个，重点城市做好深耕，第二个，要多合作，特别是非重点的城市，合作才是未来最大的机会。

95-00谁都想住好房子

“95-00”的置业需求

95后到00后分成四类人，有房的52%，无房的48%。其中有房但10年内不买房的袋鼠族24%，有房10年内买房的房二代28%，无房族当中想买房的奋斗族36%，还有12%无房但10年内不买房的乐租族。

奋斗族希望首付款达60%以上，都想自己装修，且都想买三房。房二代属于买房实力派，再次置业的偏好110-140平米大户型，愿意付产品溢价，停车位的配比是要1:2。

“90-00”们五大共性

三房成为入门款，户型功能都要全，哪怕是奋斗族也要有一个X空间，喜欢自己做装修，基本都不想多贷款，喜欢看抖音。

产品：刚需“买得起”、改善“住得好”

刚需上车户型虽然是三房起步，但是总价存在着理想和现实的巨大差距，所以今天的三房都较小，八九十平米，很多是2+1房，无可奈何才会选两房。

今天改善群体的总价和单价都在上升，最核心的是户型、尺度上的改善。其次是客厅厨卫，对细节这块也越来越关注。

营销：开辟线上新战场

今年特别好的趋势，是开辟线上新战场，2020年由于出现了疫情，使得线上战场提前到来。看房习惯改变：95后、00后的看房习惯发生了变化，更多在网上关注项目。大数据画像：AI人工智能的加入，把看房、房选客这个课题做好。全渠道拓客：通过不断增加线上比重，能够有效的把线下渠道占比下降，使营销费用成本进一步控制和节省，最终让营销更加高效。

新赛道，寻找第二增长曲线

行业增长瓶颈已经出现，特别是成交面积很难再往上走，从房企角度来说如果没有更多的资金的加入，未来增长难度也越来越高，因此要寻找第二曲线。首选还是物业，有一个趋势叫非住，物业当中非住的智能化改造、业主的增值改造，医疗教育等在加速。

政府特别关注租赁，政策也都聚焦租赁。办公明年更难，明年呈现三降的态势。商业消费主力在发生改变，可以从单身经济、矛盾经济、社交经济入手。电竞是特别大的一个点，还有二次元，手办、潮玩。

政府在拉动文旅行业，催生万亿级的市场。运营还是核心。今天做产业地产必须先产后勤。另外一个很大的利好就是公募REITs在加速。阿里腾讯几乎把所有的利润都瞄准“独角兽”。所以瞄准“独角兽”就是今天房企做投资的一个重要的要点。