

宋卫平怎样告别 金楼市记者亲历融创收购绿城发布会



绿粉现场 “感情戏”

一位媒体记者在提问结束后向宋卫平坦言,自己在读到宋卫平回应收购事件的隐退千字文后难掩激动,很想给宋卫平一个大大的拥抱。

宋卫平立即回应说:“如果你现在上来的话……”

记者:“我想啊……”

宋卫平:“那我们月上柳梢头,人约黄昏后……”

宋卫平与冲上台的女记者深情相拥……

一位杭州本土媒体记者也是杭州绿城的业主,他介绍说之前自己的房子出了点问题,当时他曾写信给宋卫平,宋卫平随即安排逐一处理,这位记者现场发问宋卫平:“以后房子再有了问题,还能给你写信吗?”宋卫平回答,可以同时给他和孙宏斌写信,问题一定可以解决。“不管以前、现在还是未来绿城的房子,我都会负责到底。”现场掌声雷动。

5月,中国房地产终现史上最大规模的并购大案。

宋卫平,在写下“天下本一家,有德者掌”这样的文字后,黯然宣告绿城易主;孙宏斌,在顺驰大败后仅用8年时间,如神话般成功并购拥有很多仰慕者的理想家绿城。以融创入主绿城为例,这个行业似乎正试图告诉我们些什么,5月23日,在融创绿城联合新闻发布会现场,《金楼市》记者带您一起穿越此次并购迷雾。

现代快报记者 葛九明 胡海强



宋卫平答媒体最关心的五大问题

市场不像市场,企业不像企业

“在夏天卖东西肯定是不合适的”

问:为何选择在此时卖掉绿城?

宋:出售股份的原因很多,对市场担忧也在原因之列,(市场原因)占比30%左右。自2001年调控以来,中国房地产行业一直不正常,市场不像市场,企业不像企业。这不是市场,已经不适合一般生存能力的企业发展。为什么现在卖呢?因为现在仍然是“春天”,再过几天就要变成夏天了,在夏天卖东西肯定是不合适的,春天卖比较好。

可以给融创打90-95分

问:为什么选择融创接手绿城?

宋:融绿平台合作顺利,在这个合作过程当中融创的团队、老孙(指孙宏斌,下同——编者注)的个人表现都可以得到很高的分数,大概是90分到95分,一个企业运营能得这样的高分不易。融创团队为管控的融绿平台所操作的那些项目开发指标都是非常好的,尤其是在上海。我也去看了融创团队管控的苏州桃花源,确实那是中国造得最好的房子,“无出其右”,已经超越了绿城团队所打造的其他同类项目。所以,在这个案例里面可以看到,不用因为融创成为绿城一个大股东,变成一个操盘者,一个运营者,而对品质有太大担心,这是一个理由。第二个理由,跟老孙和融创的合作过程里面,他们的理解、信任,使我们超越一般的商业合作伙伴,已经变成合作者,既是朋友,又是兄弟。所以,我们才会在TOP10里面选择了融创,选择了老孙。这毕竟是20年的心血,也是5000多名员工,也是100万左右的我们的业主和我们的服务对象,这是很重的担子。面对很艰难的市场、很艰难的行业,我们有理由、有必要尽早地把这样一副担子交给老孙和他的团队,他们的激情、梦想、效率,是绿城得以继续发展的依托。



孙宏斌答媒体最关注三大问题

“我只是在绿城内部花钱买了个提拔”

问:如何看待融创收购绿城后的角色转变?

孙:这次是融创加盟绿城,因为过去两年里面我一直是绿城的中层干部,一直管着上海那一块,这次是提拔,主要是花钱提拔了。绿城还是绿城,绿城所有的一切都不太有变化,是我们加盟,融创加盟绿城是准确的。

问:永不降价的绿城房子会在并购后降价吗?

孙:两年在跟绿城合作上海项目以后,我们大概涨了10%-15%。所以我想我们合作只能涨



宋卫平(右)
浙江绿城集团董事长
孙宏斌(左)
融创中国董事长

融创入主绿城现场,两位大佬上演了一曲地产圈“当年情”

“融创最新销售均价已超越绿城”

问:易主后的绿城楼盘,品质会有变化吗?

宋:其实在上个月的销售会议里面我看到一个数据,现在融创是中国房子卖得最贵的公司,均价是2.2万多/平方米,绿城是2.1万多/平方米。融创是一个中国制造比较靠谱的、带有高档房气质的公司。他们很聪明,在绿城两千多个建筑师、结构师里面,他们选择了一批最优秀的人与他们合作,我相信这批设计师的本事和能力,可以整体上提升他们的设计水平。在跟绿城有兄弟般的友谊之后,相信我们会毫无保留地跟融创互通有无。

在全世界做养老地产最好的宋卫平

问:未来宋卫平都会忙些什么?

宋:我们会舍弃之前的重资产开发模式,把精力撤出来,用于本来就在做的养老、农业和代建上。以后将不使用原有的“绿城”品牌,而有可能使用全新的品牌——蓝城。未上市资产包括代建、养老和现代农业,所有业务加在一起,比重只有上市公司的1/4或1/5。但是我会把它做成中国最好的。以后我也仍然会做房地产,包括产品研发。做到300亿-500亿销售额,应该不会是困难的事情。养老产品的品质会和绿城一样。丢掉了做传统模式的宋卫平,找到一个世界做养老最好的宋卫平。

“我已经永远退不出绿城了”

问:宋卫平会就此退出绿城吗?

宋:首先强调一下我不是退出,我很想退出,但是不能够退出。为什么不能退出?我欠业主太大的情。没有他们的信任和支持是没有绿城的,没有那些员工也不会有绿城。这样一份情意是要用一辈子来偿还的。绿城前面20年是割不断的,绿城是我这些同事们一起打造的,所以不要讲这么悲哀的话题,我和客户、团队永远在一起,生生死死。

记者手记

我为绿城大迁徙

这是一场仓促成行的新闻发布会。

5月22日傍晚,全国共300多家媒体的地产记者陆续接到通知,融创绿城联合新闻发布会将于次日下午3点在杭州召开,分别经空运、陆运,一场全国近千位地产媒体记者的大迁徙随即开始。在两个多小时的发布会里,身在主场的宋卫平避谈悲情,率性十足,成为当天最大主角。甘当配角的孙宏斌精明狡黠不时闪现。对于这场中国地产界最大规模的并购案,著名财经作家吴晓波这样做评:宋卫平造得出全中国最好的房子,却没带出一支接替有序的团队,他本人日夜舟车劳顿,老搭档寿柏年“胃出血不下火线”,而当企业需要新的决策团队之际,整个绿城体系居然选拔不出一两位可以托付的帅才,最后只好“尽早把这副担子交给有激情、梦想和效率的融创团队”。

深入研究此次并购大案的中原地产首席分析师张大伟也更多地在此次并购视为房地产市场发展的必然趋势,做慢比做快好的黄金十年已经过去了,伴随着资金价格的提高,不依靠土地溢价,而是选择开发更适合市场需求的产品,以速度赢得份额才是当下市场首选。融创并购绿城并非如很多媒体解读的劣币驱逐良币,楼盘并不是钻石,更多时候其实只是日用品、必需品,绿城偏执的开发理念让其即使在大本营杭州也依然销售不畅。对于更多普通人来说,在保证基础品质的前提下,外墙是否采用世界知名品牌的干挂石材并不重要,现在是让房子从艺术欣赏逐渐回归到日常居住的时候了。融创的成功其实是以相对合理的产品满足了相对合理的市场需求,这是市场化运作的成功。

绿城,国内最负盛名的红心开发企业,一度将规模做到全国第二,却因自己过于偏执的开发理念,终于易主更精通市场的融创,这并非一场技术流败给资金流玩家的简单失利,其背后更多的是一场市场与理想的搏杀,但理想与世隔绝的时间太长了。



扫一扫,收获更多精彩内容