



杭州告诉你新一线城市抢滩规则

企业 1 组

2017.1.13

参与人员：

沈晓玲，杨晶晶、刘敏



一、房地产市场现状

1、全市基础经济指标及房地产相关政策表现

1.1 城市发展：人口吸附力强，城镇化程度高

作为省会城市和旅游城市，杭州一直具有较强的人口吸附能力。2015 年杭州全市常住人口 901.8 万人，比上年末增加 12.6 万人，常住人口自然增长率为 4.21‰，其中城镇人口 679.06 万人，占比 75.3%，比 2014 年增加 0.2 个百分点，从而为市场带来稳定的住房增长需求。在城镇化方面，杭州城镇化率低于南京，但高于苏州和合肥，城镇化程度较高，有助于房地产的持续发展。

持续的政策利好，带动了楼市的不断增长。2016 年 6 月份，国家发改委通过了《长江三角洲城市群发展规划》，将重点发展以上海为核心的长三角城市群，杭州作为长三角城市群中的重要成员，城市建设将受到政策倾向。此外，受到全球瞩目的 G20 峰会，宣传效应叠加，有效提高了杭州的关注度和城市形象，在一定程度上也提高了杭州的城市能级，对楼市也产生明显利好。

表：长三角热点城市基本面指标对比

2015 年各城市数据	杭州	南京	苏州	合肥
常住户籍人口比	1.25	1.26	1.59	1.09
常住人口自然增长率	4.21‰	/	/	8.07‰
城镇化率	75.3%	81.4%	74.8%	70.4%
人均 GDP	112268	118171	136300	73102
人均可支配收入（元）	42642	40455	43000	26605
人均消费性支出（元）	33818（城镇）	24876	/	16680
房价收入比	0.0742	/	/	0.1065
城镇居民人均现住房建筑面积（平方米）	35.5	/	/	35.3
固定资产投资额（亿元）	5556.32	5484.47	6124.4	6153.35
金融机构本外币存款余额（亿元）	29863.83	26471.69	23659	11193.7

数据来源：统计公报、CRIC

1.2 政策导向：调控政策不断升级，在供需两端抑制过热市场

杭州年初的调控政策较宽松，以积极去库存为基调，9 月份之后的政策便转为收紧，以抑制过热楼市为主。在年初国家“去库存”的政策下，全国各大省市都发布了针对“去库存”的具体政策，杭州市政府便发布了“杭十条”，在土地供应、保障房货币化、房贷、契税

等方面具有针对性政策，其中支持职工使用公积金贷款购买二手房，二手房房龄加贷款年限总和限制从 40 年放宽到 50 年，最低首付款比例降到 20%，主要以促进为主。鉴于此后杭州市场过热，外来投资性购房人群增加，9 月份调控政策转为抑制，主要以需求端的调控为主，并在之后不断升级调控力度。

9 月 19 日杭州市政府出台了限购政策，限购范围为杭州市限购区，限购人群为拥有 1 套及以上住房的非本市户籍居民，但效果有限，并不能有效为楼市降温。随后在 9 月 28 日

紧急出台了“升级版”限购，同步上调公积金贷款二套房首付比例、商业性住房贷款二套房首付比例并暂停购房入户，从实质上抑制外地购房人群的投资行为。11 月 9 日，调控政策再升级，在需求端方面，进一步住房限购、上调住房公积金贷款和商业性住房贷款首付比例、暂停发放第三套及以上住房贷款等，并在供求端上加强对土地竞买资金来源审查。

此外，在供求端方面，9 月 27 日杭州国土资源局发布“土地新政”，主要包括两项内容，一个是加大推地量，一个是调整土地公开出让竞价方式。手段清晰，目标明确，主要针对过热的土拍市场，抑制地王的产生。

表：杭州 2016 年主要调控政策（需求端）

时间	内容
2016-2	市政府发布实施《杭州市人民政府办公厅关于进一步促进房地产市场健康稳定发展的通知》（“杭十条”），明确完善居住区配套基础设施和公共设施等十条房地产调控的要求。
2016-9-19	在杭州市区限购范围内暂停向拥有 1 套及以上住房的非本市户籍居民家庭出售住房，包括新建商品住房和二手住房。
2016-9-28	杭州将同步上调公积金贷款二套房首付比例、商业性住房贷款二套房首付比例、暂停购房入户。根据公告，二套房公积金贷款和商业贷款的首付比例将不低于 50%。
2016-11-9	杭州市实施进一步住房限购、上调住房公积金贷款和商业性住房贷款首付比例、暂停发放第三套及以上住房贷款、加强对首付资金来源审核等。

数据来源：CRIC

表：杭州 2016 年主要调控政策（供应端）

时间	内容
2015-12-1	《浙江省人民政府办公厅关于加强土地出让管理工作的通知》，提出了包括建立出让协调决策机制、健全土地出让定价程序等九方面的新要求，全面规范土地出让工作
2016-2	发布实施“杭十条”，完善土地供应调控机制，统筹安排经营性用地供应计划。对土地出让实行统一管理，市区范围内经营性用地（不含工业用地）出让方案需报市政府同意后实施。完善库存商品房消化周期监测机制，合理把握土地供应规模、结构、节奏和时序，有效协调不同区域的住宅、商业、办公用地供应。
2016-9-27	杭州国土资源局颁布土地新政，公布主城区年内具备土地出让条件的地块 35 宗 2289 亩，上述土地将根据市场情况按照“有计划、有节奏、有区域、有结构”的原则适时推出，加大土地供应。调整土地公开出让竞价方式：1、当土地竞价溢价率超过 100%（含）时，该地块竞得人应在签订土地出让合同起一个月内全额付清土地出让金；2、当土地竞价溢价率超过 120%（含）时，除需满足上述第一款条件外，该地块所建商品房屋还须在取得不动产登记证后方可销售；当土地竞价溢价率达到 150%时，不再接受更高报价，转为在此价格基础上通过现场投报配建养老设施面积的程序并按投报面积最高者确定竞得人，并需同时满足上述第一、二款条件。

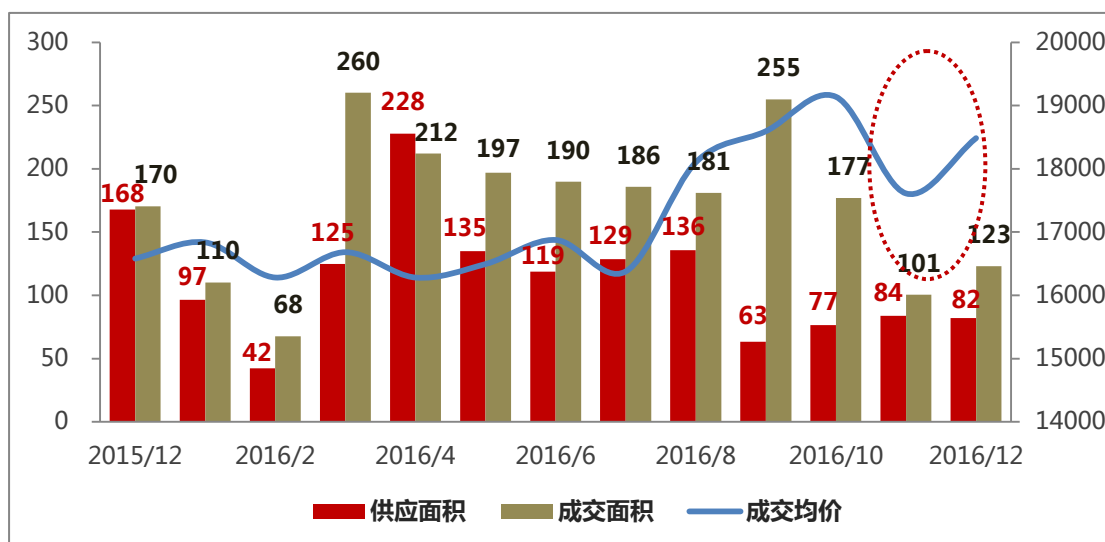
数据来源：CRIC

2、商品房市场波动明显，2016 年总体呈现供不应求

在供求关系方面，近一年杭州商品房销售整体表现波动较大。相较于 2015 年 12 月杭州市场呈现供求相对平衡，2016 年以来，杭州几乎每月都处于供不应求状态，尤其体现在 9 月，受政策收紧因素影响，杭州商品房供应面积约为 63 万方，成交面积却高达 255 万方，当月供求比仅为 0.3，市场出现严重供不应求。值得注意的是，随政策加码落地，商品房市场成交下滑明显，至 11 月份，单月交易量萎缩至 101 万方，供求紧张关系也得以缓和。

从价格方面来看，杭州商品房市场呈现“先扬后抑”。从 2016 年年初开始，商品房交易价格处于波动上行趋势，于三季度开始快速攀升，至 10 月份逼近 20000 元/平米，市场火热带动各类需求入市，房价随之一路走高。此后，限购、限贷政策袭来，商品房进入量价齐跌，回归到前期价格水平，至 12 月，虽然价格上涨有所抬头，但供应、成交表现均趋于平稳。

图：2015 年 12 月-2016 年 12 月杭州商品房量价表现（单位：万平方米，元/平米）



数据来源：CRIC

3、商品住宅市场供求情况

3.1 供求走势：2016 年处于持续供不应求，政策收紧致量价齐跌

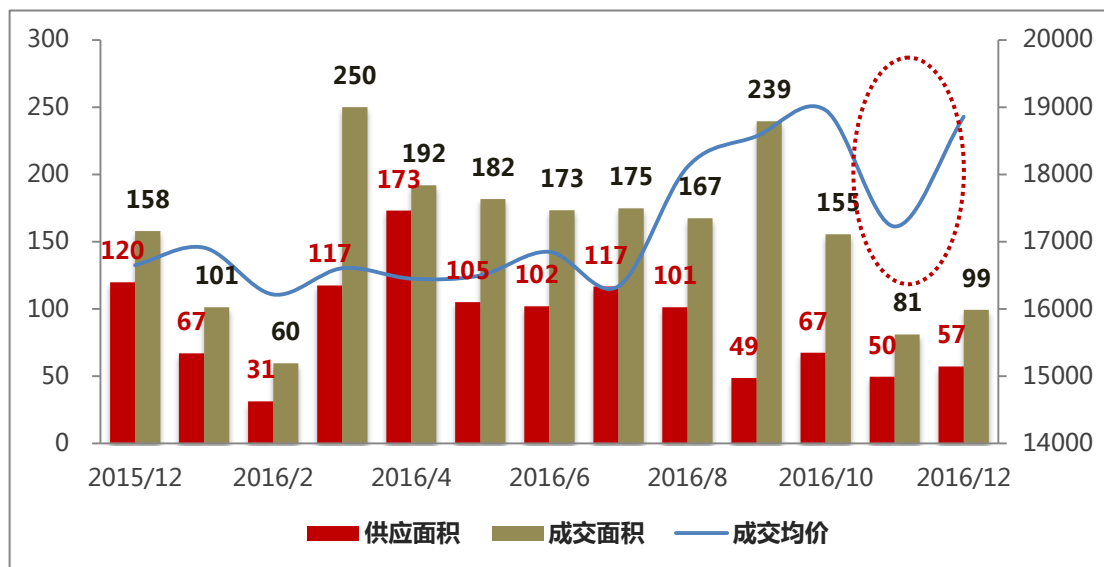
2016 年，杭州商品住宅市场表现与商品房市场类似，政策前后，由热转冷。

供求表现上，自 1 月份开始，商品住宅一直处于供不应求，至 9 月份供求紧张关系进一步加剧，当月供应量为 49 万方，成交量则达到 239 万方，供求比降至 0.2，过热的投资性需求入市，市场出现严重供应不足现象。而至 10 月、11 月，商品住宅交易逐步下滑，11 月成交量为 81 万方，仅高于 2 月份单月 60 万方交易量。

价格表现上，市场火爆推动价格持续上扬在 2016 年前三季度十分明显。2016 年 1-9 月份，杭州商品住宅从 16000 元/平米左右上升至 19000 元/平米左右，几个月时间均价上涨近 3000 元/平米，“抢房热”可见一斑。不过，10 月之后，价格开始下行，从 11 月成交均价来看，基本回落到与前期价格相当。

结合杭州房地产政策力度与目前商品住宅量价表现，我们认为 2017 年短期内市场平稳状态将持续，成交规模不会有大的变动，维持当下水平是大概率事件。

图：2015 年 12 月-2016 年 12 月杭州商品住宅量价表现（单位：万平米，元/平米）



数据来源：CRIC

3.2 产品表现：去化效果显著，各面积段产品全线供不应求

2016 年以来，市场销售火爆，各面积段产品供求比普遍走低，供不应求现象突显。结合近一年供求比表现而言，除 120-140 平米产品偶尔出现供大于求情况外，其他面积段产品持续处于供不应求。从单月数据来看，9 月、10 月是房源成交爆发期，各面积段产品均呈现供不应求，刚需、改善、投资类需求集中涌入市场，供求比纷纷降至 0.2、0.3，140-220 平米产品供求比甚至仅有 0.1，各类产品全线“缺货”。

进入 11 月，虽然杭州政策再度加码，但可以看到，**刚性需求依然处于供不应求，高端改善市场也一房难求，供求比均低于 0.8**。值得一提的是，在 2016 年年初去库存政策基调下，220 平米以上大户型颇受市场欢迎，从 2 月份开始，其供求比一直在 0.8 以下，至 11 月，相比其他面积段产品供求比上升情况，220 平米以上大户型供求比不升反降，表明市场大户型产品处于稀缺状态，而且供求紧张关系在加剧，做高端市场的房企可强化关注。

表：州商品住宅 2015 年 12 月-2016 年 12 月各面积段产品供求比

时间	90 以下	90-120	120-140	140-220	220 以上
2015/12	0.8	0.7	0.7	1.0	0.7
2016/1	0.6	0.4	0.9	0.5	0.9
2016/2	0.5	0.9	0.5	0.4	0.3
2016/3	0.5	0.6	0.5	0.4	0.4
2016/4	0.9	1.1	1.2	0.6	0.5
2016/5	0.5	0.6	0.9	0.6	0.2
2016/6	0.6	0.8	0.5	0.5	0.7
2016/7	0.7	0.5	0.8	0.9	0.4
2016/8	0.5	0.7	0.8	0.4	0.5
2016/9	0.2	0.4	0.2	0.1	0.2
2016/10	0.5	0.5	0.3	0.3	0.4
2016/11	0.6	0.6	1.3	0.4	0.2
2016/12	0.5	0.7	1.1	0.2	0.1

备注：供求比=供应量/成交量，供求比<0.8，供不应求；供求比处于 0.8-1.2，供求相对平衡；供求比>1.2，供大应求。

数据来源：CRIC

3.3 消化周期：库存量、消化周期在二线城市中处于较低水平

2016 年，二线城市的整体销售市场较好，库存去化加速，据 CRIC 监测城市商品住宅消化周期数据显示，19 个重点二线城市多数去化周期处于一年以内，其中消化周期不足 6 个月的城市达到 8 个，涉及重庆、郑州、宁波、南昌、武汉、长沙、南宁及杭州，这些城市供不应求现象明显，库存不足。

截至 2016 年 12 月底，杭州商品住宅库存量为 621 万方，消化周期为 5.7 个月，在 19 个二线城市中处于较低水平，市场供不应求。

表：截至 2016 年底重点二线城市商品住宅库存及消化周期（万平米、月）

城市	库存	消化周期	城市	库存	消化周期
重庆	645	2.5	济南	771	7.0
郑州	424	3.7	成都	2113	7.8
宁波	279	3.8	贵阳	589	8.1
南昌	268	3.9	青岛	1604	8.4
武汉	898	3.9	长春	943	11.4
长沙	759	4.1	沈阳	2452	14.3
南宁	534	4.8	福州	220	14.4
杭州	621	5.7	苏州	626	15.3
海口	320	6.5	厦门	190	19.6
昆明	553	6.7	-	-	-

数据来源：CRIC

4、土地市场总体表现

4.1 入市体量：推地量稳中有升，总供应量高于苏州和南京

4.2 量价走势：2016 年土地成交额同比翻番，楼板价波动上行

4.3 地王项目：2016 年杭州土拍频出地王，外来房企拿地积极

本章节略

二、分区域房地产市场概况

本章节略。

三、布局房企竞争格局

1、TOP10 市场销售总额上升，外来房企市场份额增加

对比 2014 年至 2016 年杭州销售金额 TOP10 房企，整体上来看，TOP10 销售总额逐年上升，2015 年较 2014 年增加 203 亿元，2016 年较 2015 年增长 480 亿元；但 TOP10 整体市场占有率变化不大，相比 2014 年，2015 年 TOP10 市场占有率减少 1 个百分点，2016 年 TOP10 市场占有率为 36%，则与 2015 年市场占有率持平，

近三年，绿城、万科和滨江分列排行榜的前三名，并且销售金额大幅领先第四名，在杭

州市场具有绝对领先优势。2016 年位列第三的滨江销售金额 206.2 亿元，较第四名的融创中国高 49.39 亿元。

此外，2016 年外来房企上升势头明显。2016 年 TOP10 上榜企业中有 7 家外来房企，较 2015 年增加 2 家。外来房企的整体市场占有率也明显提升，对比 2015 年 15% 的市场份额，2016 年则达到了 19%。

表：2014/2015/2016 年杭州房企销售金额 TOP10

排名	2014 年		2015 年		2016 年	
	企业名称	销售金额（亿）	企业名称	销售金额（亿）	企业名称	销售金额（亿）
1	万科地产	121.13	绿城中国	205.32	绿城中国	306.71
2	绿城中国	143.82	万科地产	151.58	万科地产	210.70
3	滨江集团	88.61	滨江集团	179.90	滨江集团	206.20
4	龙湖地产	54.24	宋都集团	32.62	融创中国	156.81
5	绿都地产	29.61	融创中国	51.35	德信集团	85.56
6	世茂房地产	30.09	德信集团	36.55	旭辉控股	72.10
7	德信集团	28.54	顺发恒业	42.94	龙湖地产	71.10
8	赞成集团	15.95	浙江广厦	15.95	融信集团	57.65
9	融创中国	34.27	金地集团	35.58	保利地产	55.36
10	景瑞地产	17.06	龙湖地产	41.91	金地集团	51.16

备注：数据覆盖杭州 9 个行政区域，统计为商品房，涉及普通住宅、别墅、酒店式公寓、商业、办公。

数据来源：CRIC

2、本土大鳄：绿城、滨江稳居前茅，地位难以撼动

本章节略。

3、外来大鳄：万科、融创强势抢滩，均进入五强行列

杭州对人口较强的吸附能力同样也为外来名牌房企看重，纷纷抢滩进驻，城市市场的竞争更加激烈。在外来大鳄中，万科、融创可与本土大鳄比肩，均进入杭州房企排名前五强，两家房企已在杭州深耕多年，通过不断战略探索，实现不错的城市占有率。

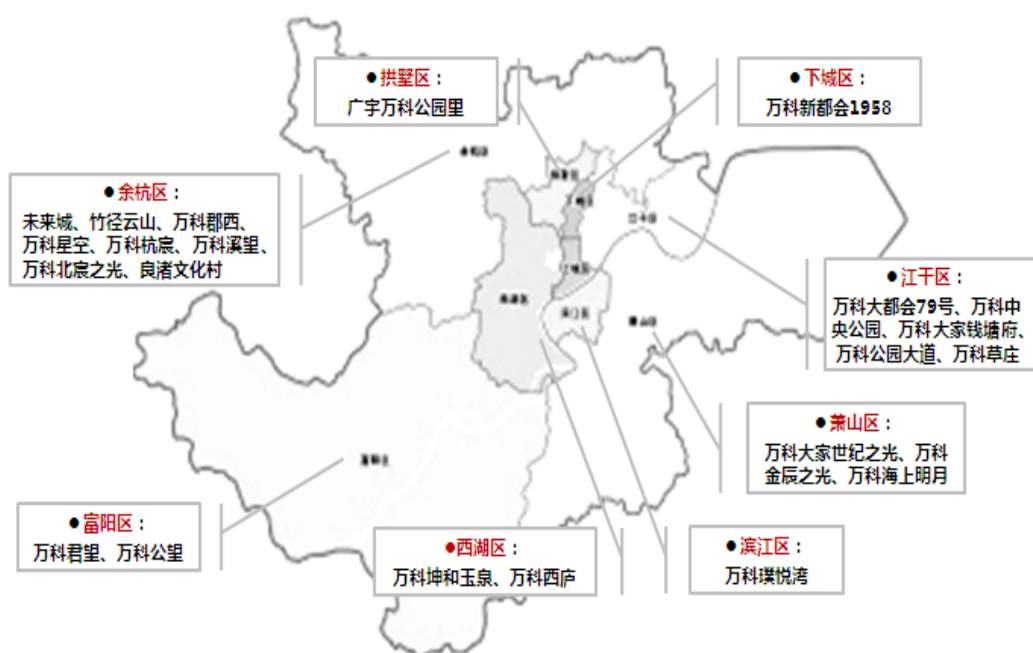
3.1 万科：全方位布局坐享溢价，八大新品收买客源

作为外来大鳄中最早进入杭州的房企，万科的城市进程推进占据先机。目前，万科在杭州市场可保持前两名称排名，我们认为，全方位的布局策略以及合理化的产品系是企业强攻市场份额的两大促因。

首先，**区域几乎全覆盖，市场升温坐收项目溢价**。自 2006 年进入杭州以来，10 年期间万科在杭州布局可谓“遍地开花”，项目接踵上市带来资金迅速回流，企业一度登顶杭州

房企榜首。从 CRIC 监测数据来看，2016 年万科于杭州在售项目除上城区未覆盖外，其他区域均有涉及，其中余杭区在售项目占比近一半，集中分布在良渚、未来科技城板块，结合前文对区域市场表现分析，余杭当地商品住宅呈现供不应求、价格上行趋势，可见万科对项目布局的前瞻性。不仅如此，进入 2016 年，万科继续加码杭州土地市场，兼顾招拍挂与收购渠道，将 12 宗地块收入囊中，覆盖拱墅区、萧山区、余杭区及富阳区，新增土地储备 146 万方，平均楼板价在 6800 元/平米，参考目前杭州商品住宅价格走势，可判断未来项目上市升值前景可观。

图：2016 年万科于杭州在售项目分布



其次，杭州万科专注于产品升级、创新，内部成立“产策小组”，做对的产品。2016 年年初，万科于杭州亮相代号 V8 的作品，涉及新都会、中央公园、公园里、星空、杭宸等八大新品，分属都会系、翡翠系、城市精英和城市白领系、别墅望系四条产品线，不同产品线包含业态类型更为多样化、清晰化。就项目定位而言，迎合杭州市场主力置业之需，覆盖城市白领阶层到中产阶级至富裕家庭，其中面向城市精英和白领，杭州万科规划四大产品可供选择，以户型、设计、配套等的不同作为产品细分，各条线产品定位清晰，高度匹配客户需求，带来持续吸金。可以看到，作为杭州万科 2016 年 V8 作品的第一个开盘项目，万科星空 4 月首开当日 1 小时便告罄，同时将未来科技城板块房价带进“2 万+”时代，此后，万科·中央公园于 5 月 27 日首度入市，当天便吸金 4 亿元，其 89-125 平米房源基本售罄。

表：杭州万科八大新品产品系规划

产品线	项目	定位
都会系	大都会 79 号、新都会 1958	城市高端住宅
翡翠系	万科·中央公园	城市高端改善住宅
城市精英和城市白领系	北宸之光、世纪之光、璞悦湾、紫台	城市实用性产品
别墅望系	万科·公望和万科·溪望	城市低密度产品

数据来源：CRIC

3.2 融创：合作本土大鳄融入市场，产品创新谋豪宅话语权

融创在 2012 年底进入杭州，并将杭州定位为京津沪渝外的第五座核心城市，在“聚焦核心城市，打造高端精品”的战略布局下，杭州融创成为外来大鳄中最抢眼的一家，仅 2 年时间，融创便于 2015 年跻身至杭州房企第五名，并在 2016 年再度上升至第四名。我们都知道，融创拥有“狼性营销”的标签，营销之外，融创快速获取杭州市场占有率的杀手锏在于其学习标杆的心态和创新产品的策略。

其一，首入杭州合作绿城，打开知名度，站稳市场。同样做中高端产品出身，融创进入杭州首先直面的对手就是本土大鳄绿城，而企业选择的进入方式是将竞争对手变为合作帮手。2012 年 11 月融创拿下未来科技城宅地，首次落子杭州，随后引入绿城参与地块开发，将对方对杭州市场高端项目的打造经验融入，9 个月后，项目以绿城西溪融庄之名入市，首开便实现热销，2014 年前 10 月吸金 15 个亿，其多层花园洋房和法式排屋产品细分市场，成为经典产品案例，获得本土客户认可，项目可以说是一炮而红。合作绿城，融创打开杭州中高端市场大门，为进一步分享市场份额，企业更为积极与本土标杆企业建立合作关系，熟悉市场，快速融合。由此，紧随绿城，融创牵手在杭州豪宅领域认可度较高的大家房产开发望江府，首开收金 9 亿元，并实现五开五售罄，此后于 2015 年二度携手大家房产打造侯潮府，首开再度热销 8 亿元。与对市场熟悉的本土房企合作，融创不仅捆绑品牌效应，而且汲取了操盘经验，成为企业从进驻到短期迅速站稳市场的主因。

不仅如此，在布局方面，融创专注热点板块地块，匹配高端精品定位。可以看到，望江府与侯潮府在钱江新城，河滨之城与西溪融庄位于城西西溪，杭州印位于滨江，富春壹号院位于滨江，以及即将推出的融创时代奥城、融创·涌清府分别位于钱江世纪城和金融城，无不在主流热门板块。

表：杭州融创主要合作开发项目情况

合作房企	时间	项目名称	所属板块	项目拿地或收购时间	开盘时间	销售状态
绿城	2012/11	绿城西溪融庄	未来科技城	2012/11	2013/10	已售罄
大家房产	2012/12	望江府	钱江新城	2012/12	2013/11	已售罄
世茂	2013/3	世茂之西湖	滨江高教	2013/2	2014/1	已售罄
吉利	2013/8	杭州印（收购）	滨江区府	2013/8	2014/9	在售
中节能	2014/1	河滨之城	西溪蒋村	2014/2	2014/10	在售
大家房产	2015/1	侯潮府	钱江新城	2015/1	2015/9	在售

数据来源：CRIC

其二，**规模成型产品升级，谋自己的豪宅话语权**。从进入到深耕，融创在杭州的发展历程有产品不断创新的关键一笔，企业用创新思维把握杭州豪宅市场的话语权。就产品案例而言，两个项目最为典型，一个是侯潮府，一个是河滨之城。作为和大家房产合作的第二个项目，侯潮府本身带有很重的望江府色彩，也被企业寄予厚望，而相同板块不可能出现两个类似项目，**相比望江府，侯潮府定位于升级版，在户型和服务上做差异化**，体现于户型升级，拥有更大空间的拓展，U 型厨房，L 型院落，“院子”住进高层里，在服务方面，首创归心豪宅理念，即“领袖豪宅，亦可归心”，通过 7 种贴近日常的服务让豪宅生活有烟火味，而不是奢华物质的叠加，迎合中高端客户对居住空间的想象和对归心生活的肯定。同样，**河滨之城则是小型豪宅的经典项目**，其 89 平米户型设计为三房两厅两卫，客户可根据家庭需求转变房间功能，覆盖两口之家至三代同堂，而 139 平米户型注重居住与景观的结合，270°全阳台设计尽览沿河景观带，提升居住舒适度，受到客户认可，2016 年河滨之城成为杭州市场年度销冠，全年成交超 55 亿元。

4、亮点房企：融信大举拿地重仓布局，以适销产品抢占份额

本章节略。

5、新进房企：近 10 家房企首入杭州，鲁能、信达表现抢眼

本章节略。

四、杭州城市布局及运营建议

综合以上对杭州房地产市场及房企竞争格局分析,我们认为 2016 年杭州总体市场状况处于上行,政策调控对市场成交的负面作用也将是短暂效应,未来在城市规划、产业导入、人口流动等因素刺激下,房地产市场依然具备稳步前行的必要条件。结合区域市场现状、房企进入策略及风险因素,针对房企城市布局及运营方向,我们给予以下几点建议。

1、主城区核心板块“稀为贵”,萧山、余杭区域值得关注

2、刚性需求依然坚挺,首次进入房企以主流需求做产品

3、实施区域深耕策略,联合开发为后续运营护航

4、杭州政策风向很快,依据市场冷热及时调整销售节奏

本章节略。

《杭州抢滩新一线规则》专题目录

一、房地产市场现状

1、全市基础经济指标及房地产相关政策表现

1.1 城市发展:人口吸附力强,城镇化程度高

1.2 政策导向:调控政策不断升级,在供需两端抑制过热市场

2、商品房市场波动明显,2016 年总体呈现供不应求

3、商品住宅市场供求情况

3.1 供求走势:2016 年处于持续供不应求,政策收紧致量价齐跌

3.2 产品表现:去化效果显著,各面积段产品全线供不应求

3.3 消化周期:库存量、消化周期在二线城市中处于较低水平

4、土地市场总体表现

4.1 入市体量:推地量稳中有升,总供应量高于苏州和南京

4.2 量价走势:2016 年土地成交额同比翻番,楼板价波动上行

4.3 地王项目:2016 年杭州土拍频出地王,外来房企拿地积极

二、分区域房地产市场概况

1、主城五区:商品住宅量价升温加剧,土地市场供应趋于减少

1.1 商品住宅:供不应求现象普遍存在,各区供求比均低于 0.8

1.2 土地市场:入市体量减少,区域市场成熟土地难求

2、热点区域:滨江定位“高新区”,产业聚集形成旺盛刚性需求

2.1 商品住宅:政策前后供求关系反转,价格波动上行

2.2 土地市场:企业拿地热情高涨,奥体地块价格赶超主城区

3、潜力区域:萧山、余杭发展迅速,市场呈现供需两旺

3.1 商品住宅：价格处于“洼地”，高位供应未能满足需求端

3.2 土地市场：供求关系相对平衡，成交价格持续走高

4、其他区域：富阳市场刚起，随“同城化”推进释放红利

三、布局房企竞争格局

1、TOP10 市场销售总额上升，外来房企市场份额增加

2、本土大鳄：绿城、滨江稳居前茅，地位难以撼动

2.1 高端产品系树立标杆，品牌溢价已深入人心

2.2 代建业务风生水起，助力企业规模扩张

3、外来大鳄：万科、融创强势抢滩，均进入五强行列

3.1 万科：全方位布局坐享溢价，八大新品收买客源

3.2 融创：合作本土大鳄融入市场，产品创新谋豪宅话语权

4、亮点房企：融信大举拿地重仓布局，以适销产品抢占份额

5、新进房企：近 10 家房企首入杭州，鲁能、信达表现抢眼

5.1 鲁能：溢价 113% 拿下商业地块，在钱江新城打造标杆

5.2 信达：豪掷 123 亿拿下总价地王，机遇与风险并存

四、杭州城市布局及运营建议

1、主城区核心板块“稀为贵”，萧山、余杭区域值得关注

2、刚性需求依然坚挺，首次进入房企以主流需求做产品

3、实施区域深耕策略，联合开发为后续运营护航

4、杭州政策风向很快，依据市场冷热及时调整销售节奏

