

兩位數，91億元。沒想到後來萬科僅用了6年就實現了目標，在2010年銷售額達到了1081億元，成為了千億級的巨獸企業，後來又用了短短4年的時間將數據翻番。萬科的急速成長映射出的是整個中國房地產行業黃金年代，在那個關頭，萬科居然有了上漲時代結束的預見，非常超前。實際結果來看，這個預見還算相當保守，因為其後房地產行業繼續爆發上漲了7年。

2018年，萬科銷售額已經進入6000億俱樂部。這時它突兀的喊出一句“活下去”，萬科如今說自己在是行業中較早意識到高速增長終將結束的真是為不為過。口號喊出兩年後，閉着眼睛都能撈錢的房地產行業迎來了自己黃金時代的終結，隨着2020年房地產三道紅線推出，多家房企指標出現惡化，房企開始零星爆雷，2022年房企們一片血流成河，死的死，傷的傷。2023年恒大地產的轟然倒塌更宣示了房地產行業的救無可救。

萬科既然這麼早就意識到了擴張不是出路，“活下去”才是辦法，為什麼如今日子和別的房企沒什麼兩樣，依舊這麼難過呢？萬科自己表示：行為未能堅決擺脫行業慣性，在不少城市包括一些重點城市和一線城市，出現投資冒進和失誤。反思確實到位。2019年，萬科不僅沒剎車，反而是加快拿地步伐，成為房企全年拿地第一名，後面四位則分別為碧桂園、保利地產、中海地產、融創中國。這也是近四年來，房企全年拿地金額前五“門檻”第二次達到千億級。到第二年也依舊是“名列前茅”，拿地金額達1349億，僅次於如今已經奄奄一息的碧桂園，拿地面積為1981萬平方米。到了多家房企已經搖搖欲墜的2021年，萬科彷彿全然已經將自己那句“活下去”拋之腦後，又成拿地第一，碧桂園則緊隨其後。

如今來看，和萬科一樣在2019到2021年這三年期間拼命拿地的房企，除了國企央企，其他都要麼死，要麼就是半死不活。如果當年萬科切實按照“活下去”的思路減緩擴張步伐，理清資產債務，相信決不會走到今天這一步，如今不是深鐵的搭救，萬科恐怕不比“拿地好兄弟”碧桂園好到哪裏去。萬科也在回應中表達了對救命恩人的感謝：近期相關情況，公司已和深圳市國資委、大股東做了詳細匯報，深圳國資委、深圳地鐵對萬科的支持一如既往。市場調整期，

公司有幸得到深圳國資和大股東的鼎力支持和信任，對此公司深懷感恩之心，也會珍惜信任，加倍努力。

滑稽的是，2022年萬科董事會主席郁亮對房地產行業周期做出判斷：市場已經築底下，將緩慢溫和恢復，市場收縮過了頭，反而會積蓄自發恢復的動能。話是這麼說，地卻是再也不敢拿了，2022年萬科只花了200億拿地，排名第13。不過也好在萬科這“心口不一”的毛病，因為2023年的市場情況依舊慘烈，郁主席說的回溫並沒見着。

4月3日萬科發布的2024年3月份銷售及項目新增情況，公告顯示，今年3月份，萬科實現合同銷售面積165.6萬平方米，合同銷售金額245.1億元。整體來看，今年1-3月，萬科累計實現合同銷售面積391.1萬平方米，合同銷售金額579.8億元。同比下調超過40%。形勢依舊嚴峻。在如前萬科的回應中，萬科也承認當前公司的確遇到了階段性經營困難，流動性短期承壓。但是，公司已制定了一攬子穩定經營和降低負債的方案，能夠妥善化解這些階段性壓力。公司有信心，今明兩年債務規模將下降1000億元，債務風險獲得實質性化解，並且承諾萬科集團所有項目將保證按時高質量交付。

領導緋聞或市場傳言 從來都不是能決定萬科生死的關鍵

其實，那些領導緋聞或市場傳言從來都不是能決定生死的關鍵，真正可悲的是在明知市場已經快崩潰的時候，還一股腦的加速往絕路上開。如今，除了央企國企，和萬科一起排名拿地榜前列的房企都已爆雷。萬科也好，碧桂園也好，恒大也罷，都沒本質區別，拿地太多，遇到市場收縮。如今能救得了萬科的，只有願意拿錢給萬科輸血的國資，要麼就是房地產市場再出現一次明顯上漲，之前高價拿的地再變成優質資產，這條路的可能性有多大？相信各位看官自有看法。📺



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文