

# 杭城存量住宅跌破6000套 新房源供应不足将现“无房可卖”

□时报记者 金歆 实习记者 张云波

时报讯 5975套!截至昨天下午6时,在杭州透明售房网,杭州市区(不含萧山、余杭)可售住宅套数显示了这个数字。据了解,这是近年来杭城存量住宅首次跌破6000套大关。

据杭州透明售房网显示,杭城目前可售房源为12758套,其中住宅可售套数为5975套,可售面积为885656.01平方米。而在今年1月1日,杭城存量住宅还高达21000余套。短短七个多月,杭州楼市像是被“扫荡”了一样。

事实上,在去年11月至今年1月,杭州

商品房成交量进入冰点,存量住宅一度创下历史新高。不过,进入今年3月份之后,商品房成交量价双双回暖,随后快速拉升,每个月都有惊人的成交量。

3月份,4767套;4月份,6267套;5月份更是创历史新高,成交了10058套;6月份有所回落,成交9100套;刚刚结束的7月份,是5590套。如果8月再以上述的数字成交,9月份杭城差不多无房可卖了。

业内人士认为,这一方面意味着杭城存量住宅快速消化,另一方面是新房源供应明显后劲不足。

据了解,最近两周以来,新开盘的楼盘寥寥无几。上周末,没有一家楼盘选择开

盘,更是史无前例。而在本周末,预计有4个楼盘700余套房源上市,但这让人感觉像是“杯水车薪”。

中国指数研究院杭州分院研究总监曹旭东表示,今年以来,杭城存量住宅房源的持续下降,是供不应求现象加剧的最好证明。

统计数据显示,上半年杭州商品房销售额460多亿元,同比增长120%,大部分开发商已完成或接近全年销售任务。

上市公司滨江集团的半年报中说,上半年公司项目累计实现销售合同金额34.38亿元,超过全年30亿元的销售目标。广宇集团半年报也显示,公司半年营业收入大幅增长接近两倍。

对于下半年究竟会有多少房源上市,汉嘉机构调查显示,预计下半年杭州新增商品房为350万平方米左右。业内人士表示,这批房源会在10月份房交会集中上市。

曹旭东认为,下半年杭城住宅成交量应该会趋于平稳,既不像年初那么惨淡,也不会像五六月的火爆,而是一个保持平稳的过程。月成交量应该会在4000套到5000套之间徘徊。

对于杭城房价的判断,曹旭东认为,下半年不会跌,但也不会大涨。个别地理位置、交通状况、周边环境等良好的楼盘,可能小涨。由于没有了资金压力,许多楼盘后期房源会稍贵一点。

## “团膳”暗战 两巨头将在阿里巴巴食堂火拼 赚钱的两大关键词:人多 持久

时报讯 8000名员工到哪里去吃饭?对于即将搬到滨江的阿里巴巴来说,不是一道无趣的算术题,而是有些“政治味道”的。

而在全国500强企业中,杭州占23席,以每家企业2000-10000人计算,总和是4.6万人至23万人。如果把统计范围再扩大,一直到杭州500强企业,这一数字定会成倍增加。

枯燥的数字背后,是多么有趣的算术题。

“民以食为天”,庞大白领人群的工作餐需求,已带热一个行业——被称为“团膳”的大企业食堂外包。

□时报记者 向红英



阿里巴巴如此别致的写字楼,食堂放在哪里很有讲究

### 两“团膳”巨头同驻一企业

为了迎接今日过江的阿里巴巴员工,快客利(中国)控股集团已做出周详的计划:在保证40种小炒、20道“大餐”(快餐)的前提下,每天都将新推6款小吃。

作为阿里巴巴食堂外包商之一的快客利,成立于1994年,在“团膳”领域有10多年的经验,目前在全国设有8家分公司。公司副总安正说,进驻阿里巴巴是一笔很划算的生意,因为不用给租金,设备是免费用的,水、电和煤气费用,还有部分减免。

然而,这只是其次的。安正看重的是,站在巨人阿里巴巴肩上的那种感觉——把快客利品牌置身于阿里巴巴之中,水涨船高,借别人的品牌带动自己的品牌。很显然,他的目的没有落空,在杭城媒体铺天盖地的阿里搬家报道中,“快客利”三个字的出现频率确实不低。

据安正介绍,快客利是2007年5月进入华东市场的,进入杭州的第一站是UT斯达康。

能与阿里巴巴合作,也是因为之前在UT斯达康做出了口碑。“安正说,这两年里,快客利发展的合作伙伴还有恒生电子和杭锅集团,目前仍有3家知名的国有企业在洽谈,覆盖媒体、金融等领域”。

与阿里巴巴的合作中,快客利有个将会一直存在的强劲对手——安顿。作为团膳领域的又一优秀企业,安顿服务的企业多是世界500强的在华企业,如GE上海研发中心等。

### 本地餐饮企业积极应战

两大省外团膳业巨头,进入同一家企业食堂,其中的火药味无形间已弥漫开来。

火药味意味着巨大市场空间预期下的利益争夺。

以阿里巴巴新总部坐落的滨江区为例,

早在2007年,该区就提出,要在三年内培育7家收入超100亿元,8家超50亿元、20家超20亿元、30家超10亿元的大企业集团。

而细数2008年度全国500强企业名单,杭州占了23席,包括杭钢、娃哈哈、万向、西子电梯等。以每家企业2000-10000人计算,这23家企业的总人数在4.6万-23万人之间,如果计算范围扩大到杭州500强,这一数字将成倍增长。

民以食为天,不可不谓庞大的企业白领人群工作餐需求,造就了巨大的市场空间。

杭州紫菱餐饮管理有限公司老板施茂春,从去年下半年开始,把主要精力都放在了滨江高教园区的学校食堂。然而,令他感到奇怪的是,每天都有四五百名周边企业的员工到食堂来吃饭。

经营企业食堂肯定有商机,尤其是在滨江。“虽然刚在学校食堂上投入了100多万,但施茂春还是决定,要积极寻找企业食堂外包的合作机会。他不仅建立了公司的网站,最近还特意参加了百度的广告推广,希望能让更多的合作伙伴找上门来。”

与此相比,大众餐饮企业外婆家,更有先见。据公司市场部经理郑行介绍,外婆家早在2007年就已把子品牌——速堡,开进诺基亚西门子创新大厦。

### “散兵游勇”与巨头对峙

对此,梅苑快餐的袁总并没有多少热情。我们竞争不过人家,也不愿意去竞争。”袁总认为,企业自身实力不够强大,把目前的团膳外送服务做好就不错了。

作为曾给阿里巴巴送过三四年工作餐的梅苑快餐,对其新总部的食堂外包,之前连一点消息都没听说。

又没有搞招标,根本轮不到我们。”袁总把和大企业的合作看得很淡。原因在于,自身的规模在那里,进不了人家的备选名单。他还

觉得,能跟大企业谈合作,还得有一定的人脉关系才行。

安正把这种心态看成“散兵游勇”的表现。在他眼里,南方人特别聪明,个个都想当老板,这就是杭州快餐行业单体多、个体小的根本原因。

团膳市场其实也就那么大,但“散兵游勇”不会抱团来竞争,这对我们来说就是机会。”安正强调,快客利的口号就是“专业团膳”,就是要在细分领域吃饱。

在建的网易研发中心,就在阿里巴巴新大楼的旁边。安正说,网易搬过来对他来说是一个新的机会,如果网易的人到这里来看,我一定让他选择我。”安正很有把握。

### “团膳”微利带来的前景困惑

尽管对前景看好,但安正也明确表示,团膳的利润点比较低。

据他说,快客利在全国与94家大企业集团有食堂外包合作,规模优势很明显,但去年全年的营业额也只有2.8亿。杭州市场就更明显了,去年全年的营业额为1600万左右,但净利润只有30多万。

对每一个合作机会都会认真评估。”安正说,现在很多新兴企业都是昙花一现,如果不做好评估就合作,它们一消失我们就消失了”。

按安正的经验,外包企业食堂,能赚钱的元素只有两个:一是人多,二是做得长久。

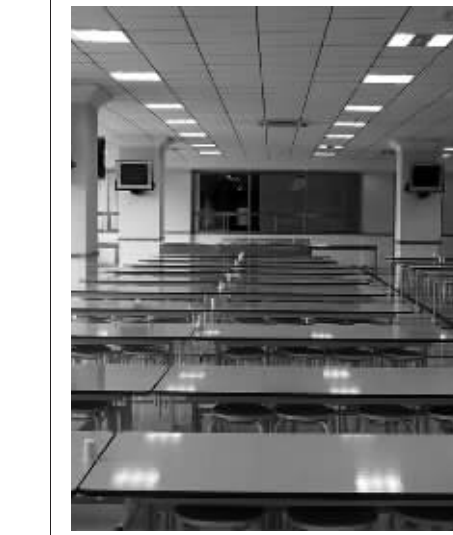
施茂春很认同这一点。他认为,500-2000人的企业都是理想的合作对象。

无论是外地巨头还是本地企业,热情的背后都藏着谨慎。郑行说,外婆家虽然对团膳市场很看好,但短期内不会大举进军这一领域,下半年依然会集中精力实施与其他子品牌相关的9个项目。

当然,这与市场憧憬毫不矛盾,欧美的数据是——团膳行业的纯利润达10%。



生产“团膳”时的场景



职场白领都渴望有一个窗明几净的公司食堂