



金融和土地政策试水

“乡墅只是辅助产业，乡村住宅商业化，才是产业的未来。”龚学斌坦言，分散的乡村住宅建设，盈利空间仅在5%到10%之间。由于业务分散，不少企业不得不投入大量营销费用，挤压本就不高的利润，在低利润和亏损的边缘徘徊。

今年，山源美墅承接的张家界马儿山乡村旅游综合体二期工程，就是乡村住宅商业化的试点项目。据了解，该项目为城乡居民合作建房项目，规划房屋140余套。无农村户口的城市居民可通过与乡村居民合作建房的形式，共享房屋。

按照2019年11月张家界发布的《张家界市城乡居民合作建房管理办法(试行)》规定，城乡居民合作建房最高期限不超过40年，按照“房地一体、三权分置”原则对合作建房进行《不动产权证书》统一登记。目前，合作建房项目在张家界多地开展试点。

“城市居民既可以居住，又可以委托民宿公司统一运营，还享有约定期限的居住权。”由于配套有网红景点——无边泳池，眺望之下，连绵的大山形成美丽的天际线，龚学斌给这个项目取名如山源天

际。目前，山源天实际销售火爆。“乡村的物业，乡村的资源型资产的开发，将会构成吸纳投资的第三资产池，有力地支撑国家经济向国内大循环为主体进行战略转型。”在5月26日举行的“2022新智库春季峰会”，著名三农专家、中国人民大学教授温铁军说道。

如何让乡村成为第三资本池?业内人士表示，以乡村宅基地撬动乡村住宅产业化和商品化，无疑是一个好的选择。随着试点的铺开，他们期待着国家、省级层面出台相应的农村宅基地流转、住宅交易政策。

不断完善的农村建房市场，也呼吁金融的支持。今年起，龚学斌和吴建都在干同一件事——对接银行，为农村建房客户金融服务寻求渠道。“沟通了很多银行，目前还没有银行愿意尝试。”龚学斌说，如果农民也能以土地为抵押进行按揭贷款，农村建房市场必将呈几何级扩大。势必推动资本加速下沉农村市场，推动农村住房的迭代更新和人居环境的提质。

他表示，尽管没有银行愿意“吃螃蟹”，他仍旧做好了全面的准备，迎接可能爆发的市场。

用乡村的方式发展乡村住房产业

记者/成姣兰

乡村振兴战略实施以来，乡村美了，道路通了，路灯亮了，自来水通了，网络顺畅了，广场建起来，沉寂的乡村活了。

创业者下乡、务农者归乡、资金下乡，在城市房地产市场持续遇冷的当下，乡墅建设风生水起。城里投资者纷纷转向曾经不看不起的乡村，将城市房地产那套资本套路，照本宣科运用到乡村土地，谁知道，没有多少人赚到甜头，反而栽了跟头。

城市房地产开发，一个楼盘少则近千户，多则上万户，只要房子预售出去，几十组工人白天加黑夜轮番上阵，资金周转不是难事。这一场景，在乡村绝无可能。分散的乡墅市场，往往要求管理人员多头奔波，更要求小班制高效建筑工人。一旦市场铺得大，管理跟不上，土建的水，谁懂谁知道。明明预算之下盈利可观，在乡村人的细究之下，用宝家乡墅CEO唐雯娟的话说，“品质提升>价格降低，收入扩大>成本管控，快速兑现>完美呈现”，工程结算下来，亏了一大截的大有人在。

他们不知道，乡村产业，还需用乡村的方式发展。乡村的方法，就是精打细算。模具如何打造可适用多种宅基地场景和户型设计、怎样安装能最大节省劳动力、如何靠产业链盈利等等，以技术和管理升级全面降低成本，方为正道，而不是偷工减料；乡村的方法，还要物美价廉。乡墅企业要学会向近乎工业的标准化、精益化管理要效益，向不断创新迭代的精品产业要市场。目前，讲求低碳、零排放的第五代乡墅产品走热，全屋智能系统的尝试，就是抓住了乡墅迭代不佳的痛点；乡村的方法，还讲求实效。粪污洁净水系统的引进，花园菜园设计的融合，屋顶光伏的引进等等，贴合农村实际生活，留在了乡土，才能在乡土上开花。

显然，乡墅产业尚在爆发的前夜，谁在黎明来临前学会了沉潜，潜心修炼内功，谁就能赢得未来市场。

机遇之下，行业呼吁配套政策支持

宝家的爆雷只是行业的试水者，混沌初开的巨大乡村建房市场，吸引着一批又一批入局者。

根据中国科学院地理科学与资源研究所的实地调研及综合测算，全国宅基地总共有27亿亩，其中空置约有114亿亩。在龚学斌看来，乡村建房产业化，机遇大于挑战。

“机遇主要体现在四个方面。一是基数大。推倒六十年代的乡村二代建筑砖瓦房，重建七八十年代的框架砖混结构，这是一个巨大的存量市场。二是国家工作重心向乡村倾斜。乡村产业发展，美丽乡村建设如火如荼，乡村基本实现了“通硬化路、通自来水、通可靠电、通宽带网络、通快递服务”“五通”建设，并逐步向“有质量安全农房、有卫生厕所、有污水处理体系覆盖、有垃圾处理体系覆盖、有美丽乡村村貌覆盖”“五有”深入，这是乡村住宅产业发展的基础。三是绿水青山作为乡村配套，已逐渐与工作和教育作为城市配套一样，成为人们的另一种生活追求。不断火爆的乡村游和民宿业的蓬勃发展便是体现。四是相

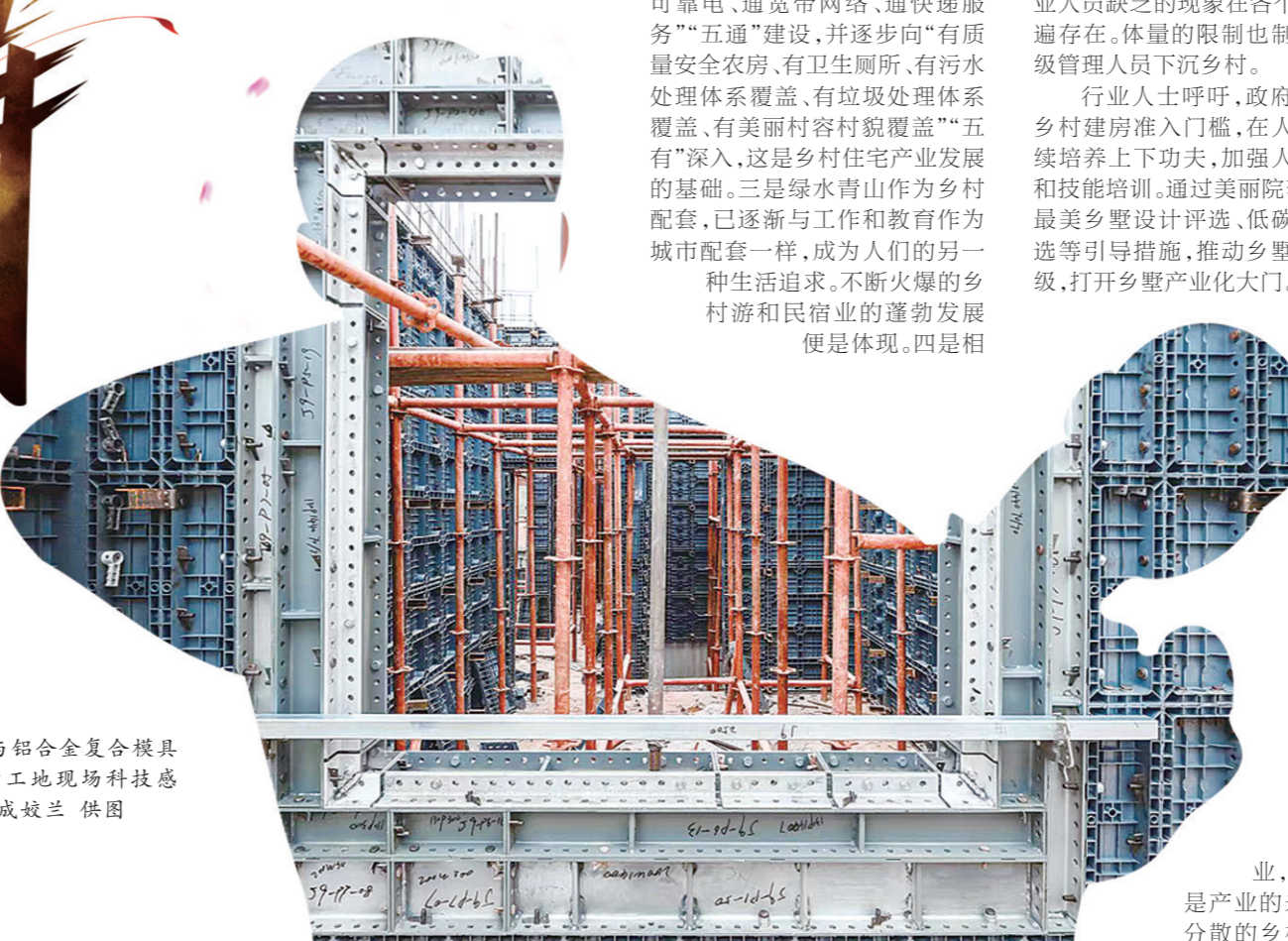
关政策正在研究和试水。”龚学斌总结道。

随着产业壮大，会看图纸、能懂安装、掌握现代建造技术的专业人员缺乏的现象在各个公司普遍存在。体量的限制也制约了高级管理人员下沉乡村。

行业人士呼吁，政府应建立乡村建房准入门槛，在人才的接续培养上下功夫，加强人员资质和技能培训。通过美丽院落评比、最美乡墅设计评选、低碳房屋评选等引导措施，推动乡墅提质升级，打开乡墅产业化大门。

乡墅的兴起，农村建筑业迎来发展新机遇。短短七年间，湖南乡墅产业蓬勃发展，涌现出远大魔方、原墅家乡墅、山源美墅、鼎川建筑等一大批全国知名乡墅企业。行业的快速发展加速了行业整合和洗牌，目前，农村建筑行业不断向全产业链条发展，以建筑为媒介，家装、建材、家电、智能家居下沉市场，万亿级市场处于爆发的前夜。

然而，由于行业标准缺失、监管空白、产业工人缺乏、金融和土地政策的限制，乡墅行业交付质量与能力参差不齐，产业资源高度离散、管理成本偏高、市场开拓缓慢等不足逐渐凸显。如何在资源共享和产业协作中谋求产业发展，形成新的产业闭环和产业生态，成为业内共同探讨的话题和努力方向。



高分子与铝合金复合模具加持下，乡墅工地现场科技感满满。记者/成姣兰 供图

山源美墅建设的一栋乡墅，六个月内全交付精装别墅。记者/成姣兰 供图



马儿山乡村旅游综合体二期工程——山源天实际效果图。企业供图

长袖起舞

株洲日报全媒体记者成姣兰
农村住宅产业调查(下)

引领全国的湖南乡墅产业

你发现没有，今年起，不管是打开小视频平台，还是网页弹窗，乡墅推广挡也挡不住。时髦的户型和精美的庭院设计，让人不由心动，勾动心底那根回乡建房的心弦。

改革开放40余年，这也是中国城市化高速发展的40年。数据显示，1979年，城镇人口占全国总人口的18.96%，乡村人口占比81.04%，2010年，城乡比例首次达到1:1平衡。然而，2021年数据显示，居住在城镇的人口为90199万人，占63.89%，居住在乡村的人口为50979万人，占36.11%。

在此期间，“进城一代”“二代”纷纷在城市置业，城市以房地产业为杠杆，获得了快速发展。随着中国经济发展，乡村振兴战略的实施，乡村基础设施和人居环境得到极大提升。曾经因生活所迫闯荡城市的上世纪60年代和70年代农村人口，开始大量回流乡村置业，依托互联网发展，青年创业乡村成为时髦，乡墅产业，从最具乡土情结的湖南萌芽、壮大。

“目前市场主要集中在长江以南的湖南、江西、广东以及部分湖北市场，湖南乡墅产业在全国遥遥领先。”作为最早一批进入乡墅产业的元老，原墅家乡墅总经理吴建向记者介绍，“有事没事倒腾下自家房子”的湖南特性，让乡墅在湖南的沃野快速发展起来。

从城市建筑起家的他，2016年进入该市场。目前业务已辐射全国十余个省份，年交付量300余栋，产业工人近万人。他说，在他之前，国内鲜少有做乡墅的公司。现如今，湖南大大小小的乡墅企业和商家近200家，结构体系覆盖PC预制混凝土、轻钢结构、现代木结构等装配式技术，以及传统砖混与框架结构，整体市场活跃度领先于全国。

标准化别墅下乡了

在株洲，乡墅产业也正在积蓄巨大的能量。吴建创业乡村建筑产业的同一时间，从湖南省五建电力建设公司转型的龚学斌，创立了湖南山源建设通用设备有限公司，开始从研发端切入，试水乡墅产业。

走进天元区三门镇一家乡墅建设工地，昔日灰尘满天、吆喝四起的农村建房场景不再。几个工人正在紧张而安静地拧紧螺丝，一块块高分子复合模具在他们的巧手上不断搭建成形，极具工业现代感。

“全现浇钢筋混凝土剪力墙及楼板结构工艺，主要用于大型高端建筑建造，普通工人无法完成，极其考验施工和专业技术水平。”龚学斌介绍。然而，要推动农村住宅从外墙体渗水严重的框架砖混结构升级，必须从技术上革新。依托于原有城市建设的经验，龚学斌将城市建筑模板、工艺进行标准化改造，推动了钢结构、几何尺寸等20余个标准化，建成国内最具优势的高分子与铝合金复合模具技术工艺体系，推动了乡墅行业技术革新。

研发端打开市场，2020年，龚学斌创办山源美墅，以全现浇钢筋混凝土剪力墙及楼板结构工艺推广可传承乡墅。同时，山源美墅持续在产业链发力，建立了从研发、设计、建设、装修的全产业链条。“我们从地板、门到灯具、家电，住房相关的50余个上下游产品链产品都建立了合作，除水泥、砂卵石等产品当地采购外，所有产品全部厂家直供。”龚学斌介绍。

产业链的建立，不仅加速了产品下乡，也让建房者享受到了实惠。“我们所建的房子，比传统建设成本降低30%，这主要基于我们的供应

体系和工艺升级。”短短两年间，山源美墅从年十几套到年140余套，市场份额呈几何级数扩大。

设计起家的株洲本土乡墅企业工固乡野，专注于乡村高端别墅市场，目前订单常年饱和。为保证品质，创始人张健军将公司业务量控制在一年15单左右，年产值上亿元。

在山源美墅、工固乡野等株洲本土企业的推动下，记者了解到，在芦淞区淦田镇、天元区群丰镇、三门镇、雷打石镇等地，一批批高标准乡墅拔地而起，请正规城市建设乡间房屋，渐成风潮。

不亚于城市的居住体验，成为乡墅建设和装修的标配。记者/成姣兰 供图

巨头爆雷，乡墅盈利在何方？

据其官网显示，成立于2017年的宝家乡墅以标准化产品的方式，为城市精英提供回乡建别墅的生活场景解决方案和整体交付服务。2019年，宝家便获得了中置资本两轮投资，融资近亿元，业务覆盖全国27个省，2019年全年销售额破13亿元。

是什么，让这些行业头部企业迅速崩塌？宝家乡墅CEO唐雯娟曾在公司内部发送了一份《致宝家全体同仁的一封信》中表示，管理、成本、质量、核算、资金池等问题都是表象，“品质提升>价格降低，收入扩大>成本管控，快速兑现>完美呈现”的战略指导思想才是罪魁祸首。一时之间，成本管控、经营管理等宝

家所踩的雷区，成为行业讨论和探讨的热点话题。

记者了解到，“首层动工前支付60%工程款，装修进场前支付40%余款。”已成为目前乡墅行业的行规。只要项目本身盈利，基本属于轻资产运营企业，不存在资金链风险。一位不愿具名的业内人士表示，目前行业内不少玩家采取用补贴市场的模式跑马圈地，为了扩大规模牺牲眼前的利润，一旦行业或者是市场有震荡，很容易造成现金流断裂。

“自建房屋体量小，用户群体较为分散，营销成本高企，加上行业竞争激烈，土建市场价格相对来说比较透明，利润率并不高。”龚学斌表示，相较于传统建筑公司，

乡墅市场主要靠设计、供应链、管理出效益，其中管理是重中之重。

“没有精细化管理，成本控制、质量控制失效，必然出现亏损。”龚学斌说。依托于创业前在湖南五建电力20余年的全国各项目分散管理的成熟经验，山源美墅从创业起，就将管理放在第一位。他给记者打个比方，开始公司按天给工人计算工资，一个项目亏损10万元。此后，工人工资转向项目制，盈利逐渐稳定。加上可重复使用、标准化组合的高分子复合模具的应用，人工效能和模具效能大大提升，以管理和研发为基础，在轻营销重口碑的精细化经营理念下，株洲乡墅产业逐渐挤入头部圈层。