楼市筑底企稳 行业回暖可期

时维腊月，序属深冬。

凛冽的寒气并未散去，温润的和风依然没有到来。如同阴晴圆缺是周期，四季更迭一样也是周期。没有人能够在这样的大行业周期中，独善其身，置身于局外。

在过去的2022年，几乎所有关注经济走势的人，都感受到了房地产的寒气。对大部分购房者和房企来说，这一年可能是历史上最艰难的一年。在严调控、去杠杆的大背景下，叠加疫情防控反复的影响，房企债务压顶、资金紧张，不仅导致大批量的楼盘施工延缓、交付延迟，还严重影响购房者信心。

如同凛冽的寒风真的吹到每一个人身上时,我们才能感受到切肤之痛。这也是我从业19年中最艰难的年份，市场情绪脆弱、行业不断充斥着悲观的声音。市场永远是变化的，就如同天总要黑，太阳终究会升起一样。在艰难的当下，一部分公司黯然失色的时候，也注定这轮大周期调整给了一部分谨慎者相当的机会和机遇。

在时间周期中，德威与惠州这座城市相逢，秉承一致的立场和价值观。在过去20年的每一个日夜，所有德威人和这座城市一样，永远真实而可贵，平凡而不彰显。从江北CBD到南部新城，从东江新城到金山新城，从临深到北站，从道路到桥梁，这座城市的每一个重要时刻，都因德威参与和记录而变得更美好。

当我们穿越历史周期才发现，每一轮行业调整都是机会和机遇。德威始终按自己的节奏出发，负重涉水，遇河渡河，逢桥过桥，过好波澜不惊的日子。

在稳健的作风和良好的资金运作状况下，2022年公司依然摘牌惠阳德威花园四期土地，与城区国投摘牌水口鹿江沥两块土地和青塘湖一块土地；完成了江誉城五期的开工及封顶，德威上筑项目的封顶及面市。德威捍卫了本土房企的尊严，也成为了惠州行业的守卫者之一。这是德威集团按照董事长布局一以贯之的结果，更是全体的德威人共同努力的结果。

我们针对市场境遇，积极做出调整，尊重市场本身，品质不降标，配置不打折，交楼不拖延，用稳健的行动力和产品力，打消购房者置业的“顾虑”。在降价的大趋势下，向市场限期限量推出价格保障计划，取得了积极的效果，也是在稳市场的信心。

但是同样的问题也需要我们克服解决，面对市场的不确定性，如何按照我们自己的节奏把控销售，不被高折扣、高佣金牵引，在不打价格战的前提下，让产品力成为竞争力和品牌力，寻求快速突破、快速去化、快速回款，让集团前进的步伐能够按照董事长的规划稳步向前推进。

行业信心比黄金更珍贵，现在更需要的是全民信心，以及对未来的预期，让更多人看到希望。房地产调控的宽松从此前的倾斜购房者，降首付、降利息，降低公积金利率，降低购房者入市压力；到现在明确开始宽松房企，开始稳定房企的现金流，政策开始救助房企的资金链。“16条”明确的信号就是让更多的房企起死回生，唯一的出路就是给当前处于困顿中的房企信心，在融资端口进行输血，从供给端稳住企业，也能看得出政策的导向已经彻底转变。

2023年楼市回暖应该是时间问题，随着疫情防控的逐渐明朗化，逐步放开的大趋势下，居民的生产生活逐步开始恢复正常，再加上相对友好的各种政策，压抑的购房需求将会在2023年开始逐步释放到市场。部分刚性的自住换房需求始终是存在的，这就在2023年给房企更多的机会。

地产至暗时刻已经结束，光明就在前方。我们更应该众志成城，一心一意，专注于我们的产品力、服务力、品牌力，以我们的稳健为惠州这座城市谱写发展的赞歌。

2023是集团成立第三个十年的开局之年，我们必须严格按照董事长的要求，以坚实之力夯发展之基，以实干之姿务创新之实。坚持创新引领第一动力，弘扬求真务实的实干作风，以稳为主线贯穿始终，抓住房地产市场回暖的大趋势，让德威高质量发展的步伐愈加坚定。

腊月寒冬今为止，只盼来年又一春。我们也充满信心，2023年会更好。

集团董事、营销中心总经理：刘友

2023年1月