

远洋地产 价值年 价值篇

开发商深挖企业“深层潜力”

远洋地产“价值年”求破局

2012年作为“地产行业过冬年”的论断,正在不断被冰冷的市场现实所印证。面对行业危机,制定灵活、积极的销售策略正在成为各大房企的共识。但更多的企业也清醒地意识到,单纯降价绝不可能从根本上解决问题。

以远洋为代表的一些龙头企业已深刻意识到,要获得长远、良性的发展,必须不断深挖企业内潜,在产品、服务、品牌等领域不断创新,不断取得内在价值的全面提升,才能在危机中寻求突破与发展。



应对地产寒冬 房企调整战略积极应对

1月份标杆房企销售统计数据显示,16家标杆房企总销售额仅313.2亿元,同比减少350.4亿元,减少52.8%。17家上市标杆房企1月同比少卖过半,达52.8%。

面对市场压力,除了降价刺激成交、减缓拿地

等通常的“过冬”模式之外,各大房企也纷纷推出了适应各自企业自身特点的应变策略,其中多家大型房企调低了2012年的销售目标。众多大型房企明确提出,2012年将仍旧尽力追求业绩的增长,但企

业销售目标增长难度很大。可以预见,高速增长期已结束,今后将是稳定增长期。

据了解,虽然一些公司没有提及今年的具体销售目标,但2012年“确保经营安全”已经超越业绩的

增长,成为许多企业的第一要务。在此背景下,依靠经营效率的提升实现收益和业绩的持续增长正在成为各大房企的共识。即便是万科也不得不将2012年的销售目标定为“先保安全,再努力实现增长”。

首倡“价值年” 再塑“创新、可靠、协作”

专业人士指出,在未来的相当一段时间内,宏观调控很可能在中国楼市成为常态化。而每项政策的退出一定会出现替代性政策有序地进行未来的政策安排。

因此,对于房地产企业来说,未来只有把软服务做好了,才能真正赢得客户。在寒冷的“下半场”,房地产企业应该坚持向中国制造业学习,赚取应该赚取的合理利润,在打好质量的基础上,追求性价比以及服务质量、管理

上的精细化。

基于此,远洋地产日前正式将2012年定义为企业的“价值年”。远洋地产总裁李明表示:“远洋地产要做一个可持续发展的健康企业,就必须思考产品升级、转型与创新,不断提升产品、服务、品牌的价值,这也是整个行业的趋势。”

据介绍,远洋将“严控成本、加快周转、提升质量、挖掘潜能”作为2012年企业管理的最核心工作。在产品方面,不断强化自

身产品力,最大程度满足客户居住需求,实现产品的第一价值;在服务领域,不断完善物业服务,创造和提升美好的生活体验,为客户提供更趋完美的居住价值;在企业社会活动和公益活动领域,仍将持续投入,最大程度地履行企业的社会责任和价值。

远洋地产相关负责人表示,要在逆境中寻求发展,综合提高公司盈利能力和运营效率,出路在于:组织变革、能力提升、血性

拼搏,核心问题就在于,如何重聚远洋精神,最大程度发掘人的潜能,让“创新、可靠、协作”的企业价值观焕发新活力,并诠释出更多的内涵。

“创新”就要聚焦价值,只有创新才能创造价值;“可靠”就要修炼内功,要讲求诚信、崇尚阳光、血性工作,崇尚拼搏;“协作”才能超越平凡,顺畅高效的协作本身就能创造“价值”,通过协作链条上每个“价值个体”的“价值互换”来完成。

延续“精细化”步伐 远洋地产升华“价值年”精髓

业内分析,远洋地产“价值年”提出的背后,折射出其对去年乃至近年来房地产市场变化的深刻理解。

据统计,远洋地产2011年全年实现合约销售额共计约270亿元,同比上升约25%。在行业年度排名升至15名。

分析特别指出,2011年远洋大部分的销售城市都属于限购区域,在严苛的限购背景下,远洋仍能完成全年目标的九成实属不易。北京、大连、中山等集团核心区域和深耕地

区,在调控政策面前仍然没有放弃,市场占有率和销售额都位列前茅。在二三线城市的沈阳、青岛等地,区域地位持续提升,其中青岛作为新进入区域,淡市开盘就跻身当期房企的十强。

此外,在长春、黄山、海南、秦皇岛、武汉等地也表现出企业良好的创造力、销售力。

专家分析,远洋提出的“价值年”可以说与近几年的品质年、产品年、精细年一脉相承。2010年,远洋

以“产品年”为管理主题,以“关注品质、成就价值”为核心理念,从“科技、人文、绿色、个性”四个层面进行产品研制,最终实现51%的增长,首次突破200亿元,达215亿元,最终实现了营业额的大幅增长。

而2011年,远洋地产提出“精细年”的核心理念为指导,通过实现全面管理升级、打造精细化产品和服务、丰富住宅产品线、满足客户多元需求、创新营销模式,从而实现了大范围争取市场空间,实现

了成功进驻19个城市、同时操作50多个项目的全国性战略布局。

2012年,远洋地产根据当前市场现状,主动寻求战略调整,将年度主题定义为“价值年”。未来将在严控成本、加快周转、提升质量、挖掘潜能四方面持续发力,同时一如既往地“创新、可靠、协作”的企业价值观融入产品打造、营销以及后期服务之中,最大程度提升远洋的产品价值、社会价值和企业的价值。 本报记者 董家声

· 腕说 ·

衷心希望房地产调控继续

王石
万科董事长

结束了一年的海外游学旅程,王石在日前香港举行的某论坛上首度开腔。他表示,双手赞成中央政府严厉地控制房地产。如果按以往的速度发展,房地产市场会出现问题。现在调控把房地产价格抑制住,楼市可能会软着陆。虽然现在中国的房企过得很痛苦,但要比日本房地产泡沫爆破之后的情况好很多,他衷心希望调控继续。

但王石同时也相信,政府在压房价的同时,还是会对房地产政策进行微调,鼓励正常消费。房地产业不同于其他行业,市场比较分散,所以只要够专注,即使小型房地产商也有生存空间。

政府不会允许房地产雪崩

叶檀
著名财经评论人

日前,叶檀撰文表示,为了避免中国经济硬着陆,房地产调控是既定政策,房地产价格必须稳中有降;同样是为了避免中国经济硬着陆,房地产价格下跌不能是雪崩式的在一年内同比价格下跌10%以上,以便赢得重要行业与地方财政与房地产松绑的时间。因此,房地产调控才如此艰难,房地产市场利益格局才如此复杂。

实现房地产市场软着陆,必须紧紧抓住两个关键点。第一,在预期上坚定地抑制投资投机性需求。第二,支持刚性需求。基于城市化基础上的刚性需求,是房地产市场软着陆的关键。房地产市场失去绝大部分成交量,一年下跌30%,绝非市场之福,这意味着房地产行业与相关行业的崩溃。

房地产投资或上半年见底

巴曙松
国务院发展研究中心
金融研究所副所长

日前,在接受媒体采访时巴曙松分析,从历史经验看,地价与房价走势呈现一致性,考虑房地产开发的周期性与滞后性,经验上,地价见顶时间往往领先于房地产投资二至三个季度,见底时间领先一个季度左右。如果这个经验依然有效,那么,这一轮房地产调控引导下的房地产投资可能会在2012年上半年见底。

流动性是按照资产收益率高低依次分布的,土地与房地产是两项规模庞大、财富蓄水效应最强的两种资产,当前的土地价格见底,部分意味着房地产市场调整的后期阶段,也是较为显著的调整阶段可能会到来。

楼市博弈到最关键阶段

贾卧龙
中华房产合作联合会
执行主席

对于开年以来部分城市出现“小阳春”,贾卧龙在其个人博客中表示,市场出现短暂回暖,这其实是年后刚需的一次短暂释放,但这种释放在这个阶段是十分敏感的,非常容易引起恐慌。当前,国家调控继续,开发商渴望松动,二手房坚持高价,购房者内心忐忑,各方博弈已经到了最关键的时刻,未来楼市走向就决定于哪一方能够继续坚持。

虽然各方仍在博弈之中,但未来形势还是有一些显现。国家的调控是不会松动的,购房者也是可以等待的,再加上大批保障房的建设,目前来说,开发商处于不利位置。由于资金链的紧张,以及还贷高峰的到来,开发商的日子不太好过。

本报记者 董家声/整理 图片来源个人博客