

C2 龙头房企持续战略转型

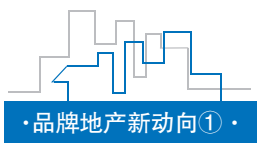
日前,包括万科、中海、招商、龙湖等多家龙头房地产企业发布了2012年年报。在业绩、利润率提高的同时,多家企业表示将不断优化调整产品结构,避免因销售不畅带来产品积压的风险。

C3 远洋今年销售目标350亿

3月12日,远洋地产发布2012年全年业绩年报。截至去年12月31日,远洋地产全国18个城市的41个项目全年实现协议销售额人民币311.19亿元,较2011年上升15%;销售面积同比上升25%达261万平方米。

C4 购房者搭末班车致垫资盛行

“新国五条”细则即将出台,各大银行、公积金中心为剧增贷款申请增加人手也不能满足消费者需求,对于着急过户的购房者还有哪些方法提前在新政发布前过户?为此北京商报记者走访了融资专家。



·品牌地产新动向①·

一个成功品牌容纳的是无形的宝贵价值,承担的是催人奋进的崇高责任。新的一年,先是楼市成交量走强,市场出现量价齐升,引发“新国五条”横空出世,楼市走向再度变得扑朔迷离。是高歌猛进,飞速扩张,还是谨小慎微,观察局势的变化。这已经成为各家品牌公司的新课题。为此,北京商报特别推出延续一年一度的《品牌公司新动向》系列专题,旨在探讨各公司新的一年动向,以及对未来市场的看法。关注知名品牌地产企业在新一年的发展动向,关注企业负责人在错综复杂的环境下如何掌舵扬帆。

北京万科15盘布局下的产品图谋

——专访万科执行副总裁、北京公司总经理毛大庆

北京商报记者 朱小丹 赖大臣

面对北京15个盘前所未有的入市量,在“新国五条”悬而未落的政策背景下,对于北京万科今年如何开局,此前一直奉行“开发商是农民要看天吃饭”的毛大庆,选择了主动出击从自身产品入手深挖配套以不变应万变的策略。今年北京万科在推出食堂、菜市场的基础上,还将在产品配套上推出医院、洗衣店、银行等,同时还将推出刚需房公寓化的产品。



15个盘的“局”

“不谈销售目标”的毛大庆今年并不轻松。

从2009年加入万科掌舵北京公司以来,毛大庆仅用了1年多的时间就在北京万科站了起来,2010年北京万科销售101.49亿元位列第一,也是北京万科首次突破百亿销售大关。在紧随而来的2011年,尽管经历着最严的调控,

但是万科当年依然以74.45亿元的业绩名列北京市场第二位。从寒转暖的2012年,在国企强大保障房支撑的背景下,北京万科销售额为97.4亿元名列第五。

面对2013年错综复杂的市场形势,万科如何在北京站得腰板更直成为了毛大庆的首要任务。

作为北京区域公司的负责人,毛大庆将执掌北

京、唐山、北戴河的21个项目,这几乎相当于一家中型房地产企业的全部家当。局越大给领导者的压力就越大,尤其是在北京市场。

北京作为全国房地产业最为发达的地区,一直是各大房企的必争之地,万科今年在北京推出的项目就达到了15个之多,从城南到城北从住宅到写字楼,不仅跨越地区广而且业态更加复杂。

北京商报记者了解到,今年北京万科将在五矿万科如园、万科蓝、住总万科金域国际、住总万科金域华府、万科幸福汇、万科大都会、金域缙香、中粮万科长阳半岛、金第万科朗润园、京投万科新里程10个老项目的基础上,还将推出京投万科西华府、首开万科公园、万科橙、金第万科金域东郡以及万科通州台湖项目5个新项目。

如何掌控这些项目并让其在竞争中脱颖而出,毛大庆已经有了自己的制胜法宝。

万科的产品以刚需客户为主,北京万科因此提出了“刚需房公寓化”的战略,即让刚需产品达到公寓的装修水平,不仅是精装修而且还配有全套的家电家具,达到真正的拎包

入住。这一设计有望在大兴生物医药基地的项目落地。同时一直致力住宅产业化的万科又将有新产品上市——整体卫浴,两个工人4个小时不用水泥和瓷砖就能拼装一个完整的卫生间。

“其实我们今年主要推的一个项目就是万科北戴河项目,这是一个度假项目也是北京万科的一种新尝试,项目整体面积达到了800亩,今年‘五一’推出首期,均价在几十万一套,对于身处雾霾之中的购房者是不错的选择。”毛大庆强调。

小配套上的大文章

正如马云所言,企业家最重要的是把自己的小事儿管好,同时改变自己让自己成为一个社会发展主流的价值观念和行为的角色榜样。2013年的毛大庆也正在从管理自己的小事入手。

从“第五食堂”到今年3月万科幸福街市轰轰烈烈的开业,让人们很难将一个销售过千亿元的房地产集团与这些菜篮子、饭碗子的小事联系起来。

其实在毛大庆的设想中,食堂和菜市场只是第一步,接下来北京万科还会有更大动作。“我去香港

考察了一些普通居住区,房子已经三四十年很破败了,但是出门一看医院、超市、学校、银行、体育场等配套设施非常完善,而且价格非常便宜,这就让我想到了下一步北京万科该做什么了。”毛大庆略有感慨。

北京商报记者了解到,北京万科打造社区医疗设施的构想已经初具雏形,未来北京万科将与华润堂等机构合作,在社区配套一些有坐堂医生的小型医疗机构,同时还与市立三甲医疗集团达成了初步意向,未来将建设社区医疗配套。

在毛大庆的社区配套构想中另一大亮点就是体育公园。“和我们小时候不一样,现在找个跑步打球的地方很难,未来北京万科的项目将拿出一部分空间做社区体育公园。”毛大庆表示。

其实将这些小事联系起来你就会发现,北京万科正在谋求住宅配套的标准,这或许跟当年产业化一样,对万科未来的产品竞争力有着至关重要的影响。

掌舵商业地产

万科在2013年初抛出了商业地产规划蓝图,而

作为主管商用地产管理部门负责人的毛大庆有着在凯德从业14年的经验,对于商业地产他有着更多的见解。

“商业地产的发展不能操之过急,北京的首个商业项目落户在昌平金隅万科广场,目前已经进入招商阶段,今年10月就可以开业,总面积达到了14万平方米,入驻品牌都考虑了当地老百姓的消费习惯。接下来我们还将深圳、东莞、苏州推出商业项目。”毛大庆向北京商报记者透露。

根据万科企业股份有限公司财务报表显示,截至2012年6月,万科商业地产项目的存货价值已超过300亿元。

中国房地产指数研究院的土地市场监测则显示,截至2012年12月,万科已在全国拿下纯商业用地122万平方米,比2011年全年同科目的土地获取总量22.54万平方米增加4倍以上。

对于未来商业地产的发展毛大庆并没有给出长期目标,只是表示在商业地产领域发展会非常谨慎,万科发展商业地产主要还是为了更好地提升居住品质和与城市同步成长。