

C2 消费客群回流新房市场

即将于3月底落地的京版“新国五条”调控细则，已经对北京高端置业需求产生了方向性引导。一度火爆的二手房豪宅需求，开始大量向新房豪宅市场转移。



C3 南派开发商的“春天狂想曲”

2013年的春天，作为南派开发商的代表企业恒大、碧桂园、富力地产提出了20%以上的增长目标，本期我们将分别对三家企业的2013年销售策略进行深入分析，去展现南派代表开发商的“春天狂想曲”。

C4 碧桂园的620亿元图谋

刚刚上任的碧桂园总裁莫斌给了自己这样的任务：2013年销售增长30%，销售目标要达到620亿元，全年交付物业面积800万平方米。一向低调的碧桂园成为业内关注的焦点。

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。

新的一年里，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里的发展方向，关注企业负责人在错综复杂的环境下如何掌舵扬帆。

销售目标升至350亿 每年25万平方米商业投入运营

远洋地产今年将改变保守的拿地策略

北京商报记者 董家声

成功调整产品结构

“远洋可以制定更高的销售目标。”远洋地产控股有限公司总裁李明（如图）说，“2013年远洋地产将年销售目标定为350亿元是由于‘新国五条’对市场短期的影响较大，预计到今年四季度才能度过新政消化期，考虑到存货周转和去化速度，销售目标制定得比较保守。”而现在远洋地产要求新推出楼盘一年之内去化率要达到70%，老盘要达到50%。

除了缩短开发周期、加快去化率之外，产品的配置也是远洋地产去年实现业绩大增的重要原因。

2012年，宏观经济环境不明朗，楼市调控政策基调不改。远洋地产顺势加大推出政策支持的刚需产品，在全国18个城市的41个项目共实现协议销售额311.19亿元。截至2012年底，远洋已锁定销售收入约人民币349亿元，将于今年和之后的财年入账。

“中国房地产行业高速增长时代已经结束，进入了一个相对成熟的新时期。预计行业整体交易量和交易价格增速将放缓。但是，考虑到经济增长、城市化、人口红利等行业利好因素，预计未来较长时期内行业整体交易量和交易价格仍将维持在高位。”李明说。

展望2013年，稳定楼市的政策仍将是主基调。远洋地产将继续加大刚需产品的供应，灵活定价，加快销售速度，争取实现按



年双位数的协议销售额增长。数据显示，2013年，远洋的可售资源中有超过85%的产品为144平方米以下的中小型刚需产品。

加大一二线城市拿地

近一段时间，各大房企纷纷将开发重心又回转到一二线城市。

业内人士表示，2012年的销售业绩表明，一二线城市的回暖快，成交量大、利润高的优势十分明显。而三四线城市缺乏消费能力，且土地价格已被炒高，这是令房企一改以往在三四线城市拿地扩张的策略，将投资重心回归一二线城市拿地的根本原因。

事实上，2012年，远洋地产几乎在土地市场上没有动作，但其拥有的土地

储备依然可满足未来3-5年的业务发展。年报显示，截至2012年12月31日，远洋地产的土地储备面积约2300万平方米。

李明表示，房地产行业高速增长的时代已经结束，交易量、交易价格的增速将放缓至个位数，但是“从内地的城镇化趋势看，人口主要流往大中型城市，因此未来一二线城市的改善型住宅需求和商业地产需求殷切”。基于这种判断，远洋也将一改去年在拿地上较为保守的态度，在一二线城市加大土地储备。

毕竟一线城市和非一线城市相比，利润率上有10%的差距。李明认为，“坚持在一线城市和二线热点城市扩大土地储备，

与一线城市供求关系短时间无法逆转紧密相关，这些城市房价上涨的现状很难改变”。

但一二线城市土地价格高、竞争强，李明也表示，“宁可错过机会，也不犯投资错误”。未来远洋仍将深耕已有区域，重点考虑30万平方米左右的中等规模项目，并根据土地消化情况为业绩出色的团队补充土地。

商业进入收获期

值得关注的是，商业项目在2012年为远洋地产增加了长期稳定的收入。据2012年年报显示，远洋地产投资物业收获4.1亿元，同比上升22%。“远洋商业地产已经全面进入收获期，成熟期的物业已贡献可观的现

金流。”李明表示。

2012年9月由远洋地产和太古地产在北京共同开发的颐堤港项目正式开业。2013年，远洋商业地产还将持续发力。刚刚过去的2月，远洋独立运营的品质生活与购物享乐基地——远洋未来广场也投入运营。此外，远洋地产与太古合作的第二个综合商业项目——成都大慈寺项目，计划于年底试营业，预计可租面积达21.4万平方米。

从2012年开始，远洋地产每年将有25万平方米以上的商业物业投入运营。

按照李明的规划，从2013年开始的未来5年时间，远洋每年都会有2-3个购物中心投入运营，预计2013年将有超过25万平方

米的商业地产投入市场。

“预计未来商业地产在集团中的占比收入可达到1/4，盈利也将占到1/3，原来住宅供给商业的现金流将发生逆转，商业利润或可反哺住宅市场。”李明说。

年报数据显示，在远洋现有2300万平方米的土地储备中，商业物业用地约占16%，达376万平方米。“商业地产可以与金融、资本运作，在未来与基金、信托等都可以结合。它成为远洋对接金融业务最为有效的优势来源。”远洋地产相关负责人说。

远洋新年再发力

由于2012年超额完成销售目标，销售金额超过300亿元，这使得远洋地产的现金流得到改善，公司的现金流由负转正。年报显示，截至2012年年底，远洋地产现金净流入37亿元，同时净负债比降至42%。远洋现在拥有161亿元的现金，在不增加净负债率的前提下，有100亿元以上的资金可用来购置土地。

此外，远洋地产也明确表示，在关注改善型住宅需求和商业地产需求的同时，品质依旧是公司关注的焦点。李明说，“客户对产品及服务要求不断提高，远洋地产将把握此机遇，凭借可靠的质量和优秀品牌，在2013年保证销售额和营业收入稳步增长的同时，提高产品和服务质量，这也是企业长期发展的关键”。