



新北京楼市周刊

Estate Weekly

总第472期 今日4版 每周四出版
新闻热线 8610-84285566-3293
主编 朱小丹 执行主编 赖大臣

C1-C4

2013.3.28

C2 消费客群回流新房市场

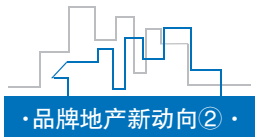
即将于3月底落地的京版“新国五条”调控细则,已经对北京高端置业需求产生了方向性引导。一度火爆的二手房豪宅需求,开始大量向新房豪宅市场转移。

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,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。

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



近日远洋地产公布了2012年年报。公司去年完成286.6亿元的营业额,同比大幅上涨44%;毛利达到76.99亿元,同比上升23%;拥有人应占溢利同比大增48%,达到37.96亿元的高点。远洋地产表示,2013年公司业绩目标定位350亿元。对于业绩目标的提升,以及企业未来的发展战略,远洋地产控股有限公司总裁李明接受了北京商报记者的专访。

年双位数的协议销售额增长率。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,人口主要流向大中型城市,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城市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年时间里,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,品质仍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的品牌,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”。