

#### C2 京16拿证项目六成交白卷

走过喧嚣的“金九银十”，11月北京楼市初现入冬景象。从北京市房地产交易管理网上记者看到，11月共有16个住宅项目取证，而截止到12月4日，有成交记录的不过6个，交白卷的项目超过6成。

#### C3 远洋商业地产迎来收益期

“按照远洋的计划，商业地产比重要占到资产规模的40%，贡献30%的利润，营业额占比10%。”日前，远洋地产控股有限公司副总裁、远洋地产商业地产事业部总经理王福顺在接受记者采访时表示。

#### C4 保利“嫡旁系”之争升级

去年刚刚跨过千亿门槛的保利地产似乎正面临着后院起火的危机，尽管在不少人眼中一直把“保利置业”当成是“保利地产”的子公司，但是正是这个此前被忽视的保利置业才是保利集团的“嫡系”。

### 从“空手道”到“摔跤”

# 商业地产进入实质性碰撞阶段

#### 商业地产热

这次商业地产热的兴起并不同于以往，在中国，商业地产热往往出现在住宅市场低潮期，而这次恰恰是在住宅市场的丰收之年，经过几年的潜行之后，商业地产已经具备了与住宅产业分庭抗礼的实力。

11月27日，北京今年入冬以来最冷的一天，位于昌平区的金隅万科广场正式开始对外试营业。这是万科组建商用地产管理部后的第一个项目，从2009年开始立项研究到今年1月成立商用地产管理部，再到首个购物中心试营业，在整个行业的注视之下，万科的商业地产开始了破冰之旅。

万科集团执行副总裁毛大庆坦言，在商业地产上并不着急，只做对的、好的、需要的，万科现在的状态是“开着车换轮子”，在不放弃现有销售额、销售规模的前提下，同时开展新的业务。在接下来的日子，万科将每年开一个新的商业地产项目。

尽管只是旗下的首个商业地产项目，但是作为房地产业的老大，万科的一举一动还是引起了市场的广泛关注，也被认为是商业地产史上的标志性事件。

而彼时，在整合路上走了九年之久的中粮地产也终于传出了消息。今年年底前，中粮在香港收购的侨福企业将正式更名为中粮置业控股，并将旗下持有的所有地产业务，包括商业物业、酒店、办公楼逐步注入中粮置业控股，其中还包括商业地产品牌“大悦城”。今年8月，中粮斥资收购侨福企业73.5%的股权，将其打造为香港上市平台，并统辖旗下的商业地产业务，最终实现A+H的上市构想。

目前，侨福企业的资产明细中显示，此前中粮集团拟向其注入的12项商业项目，截至今年9月底的市值达到约187亿元，总建筑面积约为97.27万平方米。

和中粮一样踏上整合之路的还有香港瑞安地产。“公司打算2015年上市，因为需要一些时间去铺垫。我们希望目前经营管理的面积能够继续增加，在2015年会有好几个项目进入营运阶段，我认为那时会是一个好的时机。”谭祐华向记者介绍。自去年以来，瑞安房地产推出了一系列变革举措，其中最受关注的当属各地新天地项目的分拆。今年3月1日起，中国新天地正式开始独立运营，管理瑞安房地产的商业项目。

“起码在上海3个项目，也希望重庆、武汉、佛山岭南天地等项目都会是在上市公司里面，当然也不排除未来12-18个月会进行一些新的投资。”谭祐华表示。



市场的种种表现似乎正在印证着中国商业地产元年的开始，在短短的半个月时间内，包括万科、远洋、中粮以及瑞安纷纷在商业地产领域展开了实质性动作。与以前的发布战略计划不同，这次各大地产公司开始“玩儿真的了”。对此瑞安地产旗下中国新天地商业部执行总监谭祐华将此比喻为中国商业地产开始从“空手道”到了“摔跤”的实质性碰撞阶段，未来各大公司将在商业模式、运营能力以及人才储备方面展开激烈竞争。

#### 模式碰撞

对于商业地产而言开发商是又爱又恨，一位开发商曾经向记者直言：“多少年之后，干开发商的人会发现，望着远远的一片楼，居然没有一个是自己的，这是一个多悲惨的事情。”

但是杀入商业地产也并非是一件好事。正如万科总裁郁亮所言：“很多持有物业（商业地产）是不受欢迎的，我觉得千万不要说固定资产多了就优秀。”

对于商业地产而言模式最为关键，在

商业地产兴起之时，一直有着散售和持有两种不同的模式。此前SOHO中国上市成功并一举成为了散售商业地产模式的代言人，其快速扩张的速度让业内许多人士震惊，但是伴随着SOHO中国近期面临的困境，散售商业地产的模式正在逐步淡出人们的视野。

其实模式的碰撞主要源于开发商对于资金的尴尬，销售可以快速回笼资金，但是却丧失了项目后期运作的的能力，而目前在国内的主流商业地产商基本上是将持有与散售相结合的模式。

以万达为主的复制扩张模式，通过城市综合体的建设出售旗下的部分住宅、公寓以及办公楼，并持有商业部分，既获得了客观的现金流又为长期盈利打下基础，这一模式被大多数国内开发商所效仿。

而以新加坡与香港模式为代表的资产模式也正在兴起，通过公司的品牌将物业打造为成熟物业，之后将其再出售给资本市场，靠自己的品牌和运营能力获得收益，其中又分为轻资产和中资产，以持有的比例不同而划分，有2:8和4:6之分。万科采用的就是新加坡的轻资产模式。

同时，以光耀东方和高和资本为代表的烂尾楼盘活模式近年来也成为了市场的关注热点，这种模式是一种综合模式，主要靠公司的运作能力。

“未来的市场将是考验公司运营能力的白刃战时刻，大家全要进入贴身肉搏的阶段。”谭祐华向记者表示。

#### 人才储备战

和住宅开发一手钱一手地不同，商业地产更多地是运营能力的考验，而对于中国刚刚起步的商业地产而言不可忽视的就是人才的争夺。

近日，科锐国际发布了《2013中国地产人才景气报告》，调研覆盖北、上、广、深一线城市及苏州、杭州、南京、成都等热点二三线城市，共计123家地产企业、761位地产人士受访。报告显示，地产行业的招聘需求位居行业之最，商业地产是最受青睐的就职领域，34%的受访者最青睐商业地产，而住宅地产仅获26%受访者青睐。

商业地产蓬勃发展形成旺盛的人才需求，但是经验丰富的行业人才严重稀缺，企业为争夺这些人才愿意付出更高成本，导致商业地产人才流动频繁，大量非商业地产领域的行业人士也试图转型。

以谭祐华为例，在掌管中国新天地之前，曾经是李嘉诚旗下东方广场的总经理，后又创建了华夏柏欣商业顾问公司，这样的履历在商业地产人才匮乏的年代无疑成为了抢手资源，与塔博曼分手后，瑞安地产1550万美元收购了整个团队，并直接接管了旗下的商业地产业务。

同时，近几年也不乏一些大的商业顾问公司人员创业的案例。2012年8月DTZ戴德梁行中国商业地产服务团队在UGL收购DTZ戴德梁行后集体离职创办RET睿意德。近期，莱坊中国商业部董事杜斌、戴德梁行写字楼部董事方一星、思源上海常务副总经理盛洁等加盟RET睿意德华东区。此前还发生过苏鑫离开SOHO中国创建高和资本以及王珂、赵敬川创建誉翔安等事件。

北京商报记者 赖大臣/文 张笑嫣/摄