

楼市·焦点

告别『野蛮生长』，看房企转型最热门路径图 抓住最后十年的机会转型，从规模之争转向有质量的增长

受货币政策和经济结构调整的影响，房企靠囤地、涨价等方式获得粗放式增添的商业模式已日渐式微。如何从规模之争转向有质量的增长，则取决于房企的战略眼光和资源整合能力。

郑州晚报记者 王亚平

告别“单打独斗”走上“联姻”之路

进入2015年，“白银时代”和去库存新常态频频出现在众多业内的声音中，尽管降准、降息交替进行，但宽松的政策环境依然无法让整体下滑的格局得以逆转。

据克而瑞研究中心数据显示，在一季度，前十名上市企业中，包括万科、中海、保利、碧桂园、世茂在内的5家企业业绩出现不同程度的下滑，一季度前十名上市企业销售总额较2014年同期下降9.3%。

国家统计局发布的4月数据显示，仅深圳一城市房价较去年上涨0.7%，其余69城房价同比继续下降。70大中城市中，价格环比下降的城市有48个，上涨的城市有18个。

业内人士表示，目前大部分城市楼市仍有“去库存”压力，起码在上半年不可能出现大规模涨价，甚至在年内也难以大规模涨价。而房企利润下滑，除了有时间节点等短期原因，也与行业发展趋势有关。随着房地产步入新常态，全行业轻松赚钱的高增长时代已一去不复返，回归正常利润将成为趋势。

这一切微妙的变化似乎是房企近期频繁联姻的深层次原因。

而万达集团和万科集团“牵手”，则证明越来越多的房企告别“单打独斗”，走上“联姻”之路。

随着越来越多地产大鳄抢滩郑州，实力房企之间的联姻也并不少见。如万科与美景的“牵手”，新田与恒大、碧桂园的“抱团”等，“合作”已成为本土与外地房企的共识。

“在习惯了‘有我没你’的商业氛围中，两个实力房企在众多区域、领域有直接竞争的两个对手宣布合作，没有成熟、开放的心态，是不可能做到的。”有房地产业内人士这样分析说。

尽管携手合作在一定程度上属无奈，但所带来的分担资金风险、共同分享开发收益将成为未来国内房企经营的一种趋势。

打造智慧社区，加快“互联网+”布局

5月中旬，华远地产和360、方兴地产和腾讯相互“表白”，“互联网地产”的动作愈发频繁。纵观市场，近年来房企寻求转型突破，拥抱互联网的为数不少。

此前已有不少房企拥抱互联网的先例。万科最先提出要融入互联网，并先后拜访了阿里、腾讯、小米等互联网企业，其间探讨的“房价能否减半”和“互联网思维”轰动了整个行业。随后与百度、淘宝、腾讯合作推出了网络营销平台。

龙湖的“生活帮”、“社区通”，及花样年“彩之云”等社区APP，到世茂的“云平台”，再到万科V-LINK客户体验的移动互联网社区等，都是房企营销互联网化的结合体。

发力文化旅游项目，力争实现行业突围

不少房企开始意识到，传统房地产企业长期依赖的住宅市场存在变数，在行业集中度提升的背景下，竞争加剧，利润空间缩小。

中国房地产协会秘书长苗乐如则指出，复合商业模式、养老地产和文旅地产等多业态战略将成为有效规避住宅市场调控风险的房企发展新模式。

郁亮已经提出万科“创新住宅、消费体验地产、产业地产”三大转型方向，而王健林也警示同行“绝对不能再走传统的发展思路，而要抓住最后10年的机会转型”。

近两年，文化旅游地产成为不少房企转型的选择，绿地、万达、世茂等大型企业先后在多个城市开发文化旅游项目，一些中小企业也

不可否认，“互联网思维”已经成为当下地产公司高管们口中的热词，似乎也已成为白银时代传统房地产行业的新常态。

在拥抱互联网的战略转型上，郑州的房地产物业迈出了坚定的步伐，比如，正弘物业于去年构建了“弘社区”，由“弘管理”、“弘服务”两大平台构成，通过“弘管理”实现人与人、人与物之间的有效链接。利用“弘服务”布局社区O2O，打通业主、物业公司、商家三方的沟通渠道，通过商家信用体系来满足业主足不出户的所有需求。

为了在“互联网+”时代，构建大服务体系，豫发组建团队进行深入调研，下一步豫发集团将打造“大物业”的概念，着力推出“体验

式”住宅，为业主提供全方位的“保姆式”服务。豫发还给这样的生活方式起了个颇有洋范儿的名字——Home Easy。这意味着，将来豫发的业主只需要下载豫发物业的手机APP客户端，就能享受到一站式的居家服务。

康桥集团执行总裁朱荣梅表示，当“互联网+”正式纳入国家经济的顶层设计后，将对整个中国经济的发展产生重大影响。对于房地产行业而言，既是传统发展战略的挑战，更是难得的突破转型机遇。

奇虎360周鸿祎说，互联网时代已经到来，未来房地产互联网化是必然，多种多样的智能设备链接在一起，能够为人们提供更安全、更方便的生活服务。

部大电影、中国文化旅游的一个新标志。”一位业内人士称。

建业集团掌舵者胡葆森表示：“15到20年后，中国城市化将到达一个新拐点，城市化进程将大大放缓。而届时河南人整个生活水平还会上一到两个大台阶。正是基于这样一个背景，建业将文化旅游产业作为企业发展方向，建业也将从过去20年单一的房地产开发商角色，向新兴生活方式的综合服务商转型。”

和以往单从围绕产品的转型不同的是，当前房企的转型可谓更加深入、更加全面，模式也更加新颖。在这样的全新形式下，战略眼光和资源整合能力似乎决定着未来的市场立足。

