

突破创新 房企实践转型升级



目前,房地产市场跌宕起伏,进入调整期。面对行业整体净利下滑加快的压力,以及市场分化更趋明显的复杂格局,越来越多的房地产企业从思考转型转向实践,并迈出了步伐。或明确城市建设综合服务商定位,继续深耕专业化领域;或觊觎多元化发展,加速向其他行业渗透;或是拥抱互联网,开展房产+。

郑州晚报记者 赵娟

深耕专业化领域,注重内在转型升级

公众对房企转型的理解,大多停留在他们向房地产以外的领域跨界。殊不知,房企的转型远非那么简单。据克而瑞的研究报告称,房企的转型路径,有开发模式、产品战略、营销战略、管理战略、业务战略等五个方向。

据了解,目前房企转型更多是从开发模式入手。面对越来越复杂的市场环境,相比原来“单兵作战”的开发模式“抱团”合作开发从控制风险到摊低成本,可谓好处颇多。

5月14日,万达与万科联袂上演强强联合的大戏,被认为是强强合作的典型案例。对于郑州而言,这种企业间的强强联合亦是屡见不鲜。今年6月5日,建业集团与海马

地产联合打造的建业海马九如府面市,曾被称为最壕的地产项目,引众人侧目;万科和美景联合开发万科城、万科美景龙堂等项目取得不俗业绩。

此外,开发商还可通过由重资产转向轻资产等方式,实现开发模式的转型。过去高投资、高周转的重资产模式,如今可能使房企面临资金和运营压力。为谋求最轻便的资本运作模式,万达、万科、花样年等开发商选择了轻资产的转型方向。如今年年初,万达就公布“万达进入第四次转型”。其中,“重资产”向“轻资产”转变是万达此次转型的一大要点:从自己置地、开发、运营的全产业链转变为合作开发,只输出品牌、招商、运

营的委托式管理服务。

相比开发模式的变化,房企在产品变革方面则做得更多,更注重顺应市场变化及产品个性化的发展趋势。逐步从有房向优房迈进,转型瞄准品质升级,注重从住房者的角度出发打造宜居的生活环境,把心思放在打造精细化产品上来。从户型设计、周边配套、低碳环保、社区文化、物业管理等多个方面提升产品品质,从而实现自身从单纯的“盖房子+卖房子”向更专业的角色迈进。在58同城房产频道,记者发现,注重内在转型升级的品牌房企产品备受市场关注,由于产品力的提升,其价值也在稳步走高。

跨界谋求多元化发展,房地产+成趋势

在巩固传统的住宅业务以外,各大房企都在进行大量尝试。一方面,在消费体验地产、产业地产、地产延伸业务甚至地产业务之外的其他行业不断进行多元化、跨界扩张;另一方面,从2013年开始房企频繁拥抱互联网,在传统业务中引入互联网思维,并不断增加与互联网企业合作的深度与广度。

“针对单一领域的产品开发已难以满足房企业绩与规模的双扩容。”业内专家认为,进入调整期后,房地产战略转型的方式也更为多元化。多数房企正在通过将地产与其他产业结合,寻找新的利润增长点。如恒大布局快消、粮油、乳业、体育、文化等领域,并提出要坚定不移实施多元化;万达集团凭借在线下积累的商业资源,重力打

造万达电商;星河湾做起高档酒店、高端白酒生意,世茂集团则计划做更多的商业广场和酒店……

由于房地产行业的发展与金融业密不可分,因此,在房企多元发展跨界转型中跨界“金融”可谓最热。

从目前房企布局“大金融”的领域来看,几乎涉及银行、保险、券商、交易所、信托基金等在内的多方面。诸如恒大、万达、绿地、泛海控股等众多知名房企也涉足房地产金融领域。

与此同时,伴随“互联网+”概念的风行,越来越多的房企也迅速开始了拥抱互联网的实践。而今年房企与互联网的合作意向空前高涨。3月,招商地产“到家网”正式上线,未来将实现“社区金融服

务、社区资产经营、社区生活服务”的专业化运营;6月,恒大与阿里巴巴以足球为媒开启社区电商合作;华润结盟小米,于同月开发首个位于北京华润万橡府项目的小米智能家居样板间,通过智能家居布局,抢占互联网入口;万科商业与百度携手,将“定位引擎、大数据、营销工具”三类核心技术运用在万科“城市配套服务商”平台上;建业集团就在2015年推出了新蓝海战略,即“建业+”,要从开发商转型为生活方式提供商。

由此可见,过去只是把售楼处搬到网上,但现在从前期融资、中期开发、销售到后期运营、维护,互联网已经全面渗透房企经营的各个环节。“互联网思维”正成为重塑房企转型的核心力量之一。

利润下降是主因,未来一两年仍需摸索

当房地产告别黄金十年步入新常态,一直被贴上暴利标签的房地产利润下降,成为房企转型跨界的主要原因。目前,虽然随着政策松绑与支持,房地产市场再次扭转颓势,但从市场空间来看,恐难以回到高速增长时代。

数据显示,2004~2014年龙头房企净利润年复合增速为37.3%,2010年后明显放缓,2014年进一步放缓至平均15%左右的水平。而2015年,截至11月份,有80家房地产企业公布了三季报,其中包含万科、招商等标杆房企。数据显示,前三季度80家房企总营业收入为4244.45亿元,合计净利润为343.5亿元,净利润

率为8%。

中原地产首席分析师张大伟表示,预期整体房企的净利润将增长8%左右,2015年将是房企第一次出现行业平均利润率低于两位数的年份。从季度看,80家企业中,有28家企业利润率高于10%,52家利润率低于10%,房地产行业已经进入中低利润行业范畴。

随着房地产高增长、高利润时代的结束,单纯卖房子轻松赚钱的日子也一去不复返,但是消费升级经济转型带来的新机遇却同时出现,因此,寻找房地产之外的新领域,将成为不可逆转的趋势。

“未来还将有更多房企加入转型潮

中。”在专家看来,“转型”仍然是房地产发展的关键所在,但转型还在试水阶段,尚未形成成熟的盈利模式,目前甚至未来一两年内都处在摸索阶段,有一定的不确定性。而在未来房地产行业还将继续存在,如在欧美,房地产领域均有持续存在的企业,房企转型的本质并非要离开这个行业,而是在行业中找到细分市场,在细分市场中找到自己的优势。

转型也将伴随着阵痛,对一些中小企业而言,不像标杆房企一样实力雄厚,它们常常面临资金不足的困境,因此,他们在转型尤其是跨界转型时会面临较大的风险。

寻王诀

多元布局

郑州地产『双榜王』