

# 转型升级, 2015年房企必修课

随着房地产行业进入深度调整期,如何继续保持稳定前行和可持续发展,成为房企必须面对的课题。2015年,变则通、通则达,转型将成为传统开发商的必修课。



## 【市场转型】

### 洗牌加剧, 房企大鱼吃小鱼

“2014年的任务量仅完成了一半多,2015年都不知道该怎么办。”一楼盘相关负责人表示,目前市场上卖得最火的都是大牌房企开发的房子,中小房企2015年依然面临“怎样活下去”的困境。2015年,房地产行业洗牌将进一步加剧。

2014年,省内外多家一线房企纷纷入驻鹰城,包括恒大、名门、银基、台湾基泰等,既有国内一线品牌,又有省内名企,还有台资企业。大鳄攻城,旋涡席卷鹰城。

2014年,国内地产巨头恒大集团登陆平顶山,强势入驻极具发展潜力的湛南新城。作为首个进驻平顶山的中国十强房企,恒大集团无疑将为平顶山房地产市场树立新的标杆。

初入鹰城,恒大集团就以横扫千军万马之势,触动着鹰城楼市的每根神经,不管是城市展示中心初亮相的技惊四座,还是恒大冠军信使全城派发球票的耳目一新。2014年6月22日,恒大名都首度开盘,狂销6.1亿元,成为三四线楼市的一个代表性事件。

省内知名房企名门地产也于2014年强势进入鹰城,名门世家、怡购城、名门城市广场三盘齐发,无论是项目定位还是产品本身都具有填补市场空白的实力,特别是怡购城项目,为鹰城带来真正意义上的现代化购物中心。2014年12月28日,怡购城一期西班牙风情步行街入市,开盘当天销售额达4亿元。

在老城区,银基集团和平煤神马集团联手打造的银基·誉府正在热销,这是银基集团进入鹰城的首个项目,同样定位高端,开

发商希望其完美传承银基集团的豪宅血统。

“2015年,房企、楼盘之间的分化将愈演愈烈。购房者会更看重地段、品牌、品质、物业等。这就意味着,大牌开发商凭借其品牌、优质的产品等,市场占有率将越来越大。”有业内人士认为,大型房企仍然保持平稳较快的业绩增长率,这也就意味着小型房企正在被加速挤出,下行的市场环境促使房地产行业加速整合,2015年房地产行业集中度将急速提升。

## 【房企之变】

### 角色升级, 开发商转服务商

房子越来越难卖,赚的钱越来越少,这是当下不少开发商的境况。业内人士认为,造成这种现象的原因在于,房地产市场已逐渐饱和,开始由增量时代进入存量时代。

在这种形势下,以万科地产为代表的大牌开发商早已意识到存量市场的巨大空间,提出要向“社区配套服务商”转型,通过为存量市场提供多元化的服务来获利。“房地产行业已经进入‘白银时代’,房地产企业需要重新审视自己的传统业务,开拓创新,寻找

新机会。”万科总裁郁亮表示,万科接下来的转型路径是:继续做好传统的住宅业务,同时围绕城市建设和配套发展消费地产与产业地产,不断丰富城市配套服务商的内涵。如万科·魅力之城围绕安全饮食、便利生活、贴心管家、健康身心、快乐学习、幸福家园六大模块,提出“万科里”社区全生活解决方案,构建家门口5分钟一站式便捷生活区。

“楼市进入深度调整期,开发商采用何种方式吸引购房者至关

重要。”业内人士张先生表示,开发商向服务商转型已成为楼市新常态下的方向之一,具体为谁服务,提供什么样的产品和服务,就看各家的选择了。

一个明显的现象就是,现在“跨界”发展的房企越来越多。这年头,要找几个“单纯”的企业不容易,不光明星要寻求多元发展,房地产企业也不例外。

在行行色色的多元化“跨界”中,恒大可谓是其中的佼佼者。继2013年推出恒大冰泉后,2014

年恒大又在农业上发力,开始养奶牛,推出粮油、绿色大米等系列产品。2015年初,恒大地产宣布将与海尔集团在家电家装领域展开深度合作。

为什么房企纷纷主动“跨界”?不少业内人士表示,在房地产“白银时代”,比拼规模的做法已过时。房地产上下游产业链空间巨大,通过与其他行业龙头企业合作建立平台,为客户打造一站式服务,提高便利度,增加物业附加价值,有望成为房企新的利润增长点。

## 【大势所趋】

### 新常态下, 房企转型势在必行

如今,中国的房地产不再像5年、10年前那样发展了。不仅供需关系在变化,市场也在变化。SOHO中国董事长潘石屹指出,如果房地产商不去思考如何把建好的房子充分利用起来,那么离风险就不远了。

房企如何转型?值得关注的是,互联网对于房地产行业的冲击已经渗透到了市场的方方面面。一个传统行业加入了互联网概念之后,其漫长的成交过程可能就变成了分秒。互联网带来的O2O方式,也改变了服务

行业。

同样,旅游地产也是房企转型方向之一。虽然,旅游地产在各个国家地产业中所占的比重都很低,也不会成为地产行业的主流。不过,在社会老龄化加剧的背景下,养老地产因为融入了新

型的服务业,未来可能会有市场。“旅游地产最主要的特色不是卖房子,而是长期经营,不管是旅游,还是养老,都有可能发展为旅游地产。”华远地产原董事长任志强强调。

(袁烨)

## 3000万元打造上万平方米城市展厅 平天下打造超前十年人居生活

2015年平顶山人将迎来一种超前十年的居住体验。都市芸芸众生回归自然,感受“曼哈顿中央公园生活”。平天下斥巨资打造平顶山首座200万平方米中央公园,在寸土寸金的市中心,打造融生态、文化、休闲、健康于一体的城市居住胜地,引领整个城市居住发展的风向,为城市输入新鲜力量。

### 投资1亿元协助湛河公园改造

平天下造住宅,更造社区。它悉心收纳湛河公园4公里核心美色,近60万平方米“生态绿肺”融入其中,在这座城中城,可以满足你所有的居住梦想。

在大多数人的印象里,公园是供休息、游览、锻炼、交往的公共场所。而在平天下,公园是少数人才能享有的“私有财产”,其建设了儿童公园、邻里公园,还投入1亿元资金协助湛河公园改造,构筑平顶山豪宅勋章。

孩童时期是生命周期里重要的一节,孩子的成长教育一直是购房者关注的焦点,平天下引进北大教育集团,整合了北京大学优质资源、先进的科研成果及优质的人才培养体系。在物业服务方面,引进郑州普罗旺世原班物业——珠江物业,为业主量身定制专属服务,同时建设涵盖酒店公寓区、金融商业区、时尚步行街区的产业集聚区。



平天下售楼处实景

### 平天下养生谷 满足庄园梦想

根据胡润百富2014财富报告的数据显示,富豪每周用于休闲娱乐的时间在20个小时左右,旅游、看书、品茶、自驾车和家庭生活维持在娱乐方式的前五位,他们更注重健康生活。男性富豪更喜欢摄影、钓鱼等户外活动,女性富豪则更喜欢游泳、SPA等有氧健身。平天下养生谷全方位满足贵族圈层未来所想。

100万平方米的规划,足够给健康生活一个自然归属,业主可以参与土地耕种,收获绿色健康;同时又是度假胜地,开设特色主题餐饮、养生风情酒店、动物庄园;创建儿童世界,以儿童俱乐部为主体,配套各种儿童竞技及益智设施,给孩子们一个自然里的游乐场;配备DIY教室,带你认识自然、亲近自然。

### 居住梦想超前十年

超前十年的居住梦想始于一个人,他就是王朝阳,这位造梦者以2000万元重金礼聘半山半岛规划设计团队,借鉴国际先进的城市滨水区开发和运营经验,规划了高品质的集生态观光、休闲运动、文化体验以及风水岸商业于一体的城中城,与您共同踏上一段逐梦旅程。3000万元打造的上万平方米城市展厅让这个梦想初现雏形。★

(段晓芳)