

成本攀升,躺着赚钱的时代过去

房地产跟风转型玩跨界

第2问

成本上涨,地产人还有梦吗?

一季度土地市场还在延续着2013年的火爆,三月底,时值绿地集团以28.16亿元高调拿下溁湾镇地块,一举成为今年楼面单价和总价“双料地王”。可以预见,土地成本不断攀升的背后,是营销成本的上涨,同步发生的,还有行业走向成熟和理性后,利润率的下滑。

此时,“跨界”赚钱成了2014年的热词,电商、服务商、产业集群、甚至是转型做快消……

■记者 桂思雨



虽然土地成本不断上涨,但开发商的开发热情并未减退。 记者 桂思雨 摄

歌手跑去演戏,演员变身主持,主持人当老师……如今,跨界转型已经不再是新鲜事儿。

躺着赚钱的时代已经过去,面对土地成本、建安成本、营销成本的步步攀升,房企也纷纷跨界转型,万达集团凭借在线下积累的商业资源,重力打造万达电商;万科集团开始打造以业主为核心的物业管理和运营;世茂集团则计划做更多的商业广场和酒店……

土地成本爬上去了

土地成本不断攀升,GDP被人们戏称为“高地皮”,顾名思义,就是靠着提高土地价格拉动国民生产总值。尽管这种说法以偏概

全,但土地成本不断攀升已是不争事实。

2014年上半年,上市房企拿地热情不减。

总价28.16亿元,在3月份绿地集团以“地王”的身份一举拿下河西老牌商业中心溁湾镇片区地块,楼面单价达到6837元/平方米;梅溪湖一块143.2亩的商住用地,在与万科“争抢”之后,卓越置业集团有限公司以12.7亿元收入囊中,折合楼面地价为3253.41元/平方米……增加土地储备,完成开发量似乎是今年的必修功课。

仅从第一季度的数据来看,一季度长沙市住宅用地出让均价达到5462.3元/平方米,同比上涨幅度达到151.3%,地价节节攀高,还是让不少开发商倍感压力。

利润率滑下来了

“我付出了120%的努力在工作,可每年在集团开会时我还是坐在最后一排。”一位品牌在全国布局的长沙公司经理向三湘都市报记者吐槽,因为长沙的业绩经常垫底其他城市。

土地成本、建安成本、融资成本、人力成本等成本的持续上涨,让躺着赚钱的时代渐行渐远。而卖得少、库存高,是当下房地产企业所面临的集体困境,商品房市场已不再是原来的“饥饿”市场,往昔“日光盘”的局面也很难再寻踪影。

悦湖山月湖板块4490元/平方米封顶,梅溪·鑫苑名家4588元/平方米起,鑫天·格林香山刷新南城底价2980元/平方米起,土地价格

的日益上涨,房价却不断刷新片区底价,同时,房地产行业的利润率在不断下滑。

从已公布前三季度业绩报告的51家房企来看,近5成净利出现下滑,超3成预亏。

跨界突围,向“外围”要利润

鸡蛋不能放在同一个篮子里,告别单一的发展模式是开发商深谙的道理。跨界转型,开发商纷纷向“外围”产业要利润:万科集团开始打造以业主为核心的物业管理业务;恒大布局多元化发展,进军快消品、新能源等领域;绿地、碧桂园积极拓展海外市场加速国际化;万达主动拥抱互联网,用互联网思维对自身进行升级改造……

潮平两岸阔,风正一帆悬,万科的自身定位,已经由“住宅供应商”升级为“城市配套服务商”。“房地产商才是离用户最近的企业。”万科长沙公司总经理蔡立彬曾在采访中表示,深入客户需求,真实地提供给客户服务内容,是万科对“城市运营商”的理解。

为城市精英层提供由住宅到生活用品的全方位服务,另一家地产龙头企业——恒大地产的转身更为彻底。当长沙恒大用影院撬动社区商场,恒大冰泉就已占据了长沙各大超市、商场饮用水货架。

而王健林向互联网公司伸出橄榄枝,决心在刚刚兴起的O2O领域分一杯羹,甚至剑指“全球最大的O2O电商”,不难揣测这个商业地产大佬对于互联网产业高增长的期待。



水映加州真别墅 面积和品质不缩水

190万享370m²真联排 / 300万享520m²真双拼

前庭后院、地下室、功能房一个都不能少

