

# 刮来暴利的“台风”已远去 朗诗准备好了五种新武器



本期嘉宾:朗诗集团董事长田明

## 背景

凭借其独特的绿色科技地产战略,朗诗绿色地产现已成为目前南京发展规模最大的本土房企,2013年朗诗地产业务合同销售额达到115亿,并在香港成功借壳上市。今年以来,对于关注朗诗地产的人来说,从减少和不使用主动供应能源的“被动房”的研发,到朗诗代建之一的“慧居科技家庭健康舒适系统”的全面推广,朗诗地产的差异化发展之路仍在继续。对此田明直言,一直以来,朗诗更多为外界提及的是其在绿色地产领域的独特技术优势,但实际上,在经营和商业模式上朗诗也已悄悄地进行更多的创新。

现代快报记者 葛九明

## 朗诗之惑

### 中国房地产市场增长已接近天花板?

在田明看来,中国房地产市场的未来已经越来越清晰,“2013年全国新房销售面积超过13亿平方米,人均可居住面积近几年迅速攀升,房地产行业的产能过剩已是不争事实,过去可观的增长规模已接近天花板。”

而这样的论断也被朗诗写在了其近期公布的2013年年报中——与房地产行业快速增长的前15年不同,未来中国房地产行业的发展将以增速放缓,利润趋平,市场集中度、专业化和市场细分程度进一步提高为主要特点……未来几年里,房地产行业可能会面临增长的拐点,甚至有可能出现下滑……

田明坦言,前两年,进军三四线城市寻求市场机会一度风行行业,但是很快这些开发商都发现,随着众多大盘的进入,原先预想的市场需求其实并不存在,很多三四线城市的人口增长非常有限,部分城市甚至是负增长,后来,刚需行情的爆发让不少房企再次调整策略,但是仅用了一两年,由于市场极强的供给能力,刚需市场又很快被填满,与此同时,还有一些房企试图去模仿万达在商业地产中找到蓝海,但是这类项目的开发门槛和难度其实更高,“我们发现,从具体的城市区位,到细分的市场,都很难再找到新的需求增长点了。”

田明向记者表示,未来房企的转型之路一定是“白骨累累”,是洗手不干还是继续留下来,都将是一个巨大考验,“去年朗诗的合同销售额为115个亿,今年形势不太好,本来公司相关部门制定了一个激进的目标,但我否定了,目前还是100多亿,长三角地区依然是公司最为重要的区域市场,而南京市场份额的占比,未来公司的预期是25%左右。南京市场如果持续恶化,朗诗走出去的步伐会加快。”

## 朗诗之选

### 无处可去“非主流房企”寻求差异化

田明坦言:“我们曾不止一次思索,房地产市场触顶,朗诗以后该怎么办,最终我们的结论是无处可去,只能继续留下来。首先市场中的机会并不多,各行各业的企业纷纷涉足地产的背后,其实正是这些行业的不景气,而且参考美国、日本等发达国家的经验不难发现,房地产业将长期是国民经济的重要部分,而中国房地产市场的问题是现在供应者太多,但随着结构性调整,供求关系有望达成平衡。”

“具体到我们自己,朗诗又凭什么能够继续留下来?”田明表示,“由于大多成长于好时代,许多开发商其实没有做什么事却赚了很多钱,这好比突然来了一阵台风,更多的是大势使然,而现在则是重新回到地面上的时候了。”他告诉记者,成立近13年以来,朗诗幸运地赶上了这个楼市的好时代,也有着与许多房企一样的诸如急功近利等问题,但是现在,朗诗需要分析利用自己的特色和差异化来应对这个市场了。“当然,朗诗现在的现金流情况很好,这也是朗诗寻求新的市场机会和确定继续留在地产行业的重要基础。”

一直以来,朗诗为外界所熟知的是其绿色科技,但作为一家“非主流房企”,从投资到开发

到现金流回正到融资构成上,朗诗都有独特之处。田明向记者介绍说:“我们投资有一个16字口诀,‘不大不小、不高不低、不远不近、干干净净’。”他解释道,这种大和小不是简单的土地面积大小,而是结合产品类型和市场现状做出的判断,对于开发周期很长的地块我们一般不会考虑,一般2-3年就要迅速回笼资金,而一旦拿地,在按照内部产品线的规划后,我们都会要求最快速度上市。在苏南的一些项目,从拿地到上市销售最快只用4-5个月,很多项目的实际上市时间也仅有6-7个月,比如今年拿下的南京禄口地块,预计今年11月份就会上市。而由于项目绿色科技的特殊性,在市场向好的时候,溢价水平更高,在市场不佳的情况下,更容易撬动市场、实现快速周转,此外,在融资构成上,朗诗的无息负债比例很高,这其中很大一部分就是预售款,由于朗诗周转速度很快,这部分相当于向客户借的钱,但这些都是无息的,与之相比,公司的开发贷和信托等有息负债比例就要小很多。

## 朗诗五策

### 定制、代建、技术服务、小股操盘、养老地产

正是基于对于行业格局和自身禀赋的深入剖析,田明向记者提到的经营和商业模式的创新正在迅速布局:“目前,我们的业务模式包括四大部分,分别是定制服务、代建服务、技术集成服务、小股操盘。”

据田明介绍,定制服务需要跟甲方建设项目进行深入沟通,根据甲方具体要求,提供从规划到开发等诸多环节的量身定制服务;代建项目,目前朗诗已在苏州、无锡、南昌、常州等地拥有多个代建项目;技术集成服务,该服务不仅可以面向企业,同样可以面向个人,比如现在慧居科技推出的家庭健康舒适系统就是向单个家庭单独销售的;小股操盘则是近两年大力推进的又一新业务,一些项目在市场趋冷的情况下,如果地价较高,且缺乏丰富操盘经验,单独开发风险较高,加之该企业自身实力,融资渠道会较为有限,朗诗可以参股20%-30%不等的形式,与对方进行合作开发,朗诗可以提供开发管理、技术服务、金融服务等服务,一方面朗诗的绿色科技系统需要专业的物业管理和设备系统管理,一般物业管理公司难以胜任,另一方面朗诗集团旗下已有青衫资本,可提供非银行贷款,据悉,2013年,青衫资本实现近40亿资金的管理规模。“以小股操盘的合作形式为例,朗诗未来的合作伙伴将不仅限于开发商,还将有金融机构等更多跨界合作商,从今年开始,朗诗将会有一批小股操盘项目陆续出来,而以上这些商业模式的创新,将让朗诗从资金密集型的地产产业突围,从而变得越来越‘轻’。”

“此外,养老地产也是朗诗未来重要方向,无论是长者日间照料中心、‘一碗汤’产品、‘老少居’产品和集中性社区的‘类如家’服务连锁项目,朗诗已在全面布局养老地产领域,从产权性质上说,则主要分为两种,一种是70年住宅性质的养老公寓,一种是40年产权的持有型类养老院物业,在南京的几个项目均配建有一些养老产品,今年开始会陆续面市。”田明最后告诉记者。



南京楼市终于在今年开始进入史上最不确定的一年。相对暗淡的“金三银四”、传闻交织的信贷政策、近身厮杀的抢客大战、不再新鲜的房企退市、重现市场的土地流拍……连涨20多个月的南京楼市渐现寒意。同时在这个有着强劲购房需求支撑的城市,其库存却仅有无锡、常州的三分之一。

为拨开当下楼市的重重迷雾,“金楼市”即日起推出“2014冲破迷雾”专题报道,深入聚焦这场大变革时代中那些典型房企的所想所为,在扑朔迷离的新闻乱象中,全面解剖他们的思考和创新、转型和突破,带您重新发现房企核心价值。



如何让10万闲钱翻番

详情请扫左侧二维码

青春水岸延期交付调查

详见B35