



以住宅为主的零售型开发模式出问题了

——专访朗诗集团董事长 田明



2015年,南京楼市迎来史上最为繁荣的一年:量价暴涨、“地王”频出、抢房大战……这些都是今年市场的真实画面。

然而,也正是这一极度繁荣的市场背景下,不同的声音变得越来越多:南京楼市的“奇点”正在临近,在这一临界点到来前,未来市场的不确定性和风险正在急剧增加。

那么,市场的未来到底如何?为捕捉繁荣背后的市场真相,“金楼市”即日起推出“奇点临近”2015南京地产实力榜年终访谈,在南京楼市遭遇“奇点”的当下,深入聚焦那些最具代表性和创新精神的品牌房企,面对即将到来的2016年,他们正在筹谋和创新的,或许正是未来这个行业的转型之路。

而面对越来越近的奇点,朗诗的创新步伐走得很快。
现代快报记者 威海芳 葛九明



扫一扫有惊喜

互动热线: 84783461

论绿色

从恒温恒湿恒氧到被动房 绿色科技地产越来越“简单”

起步于南京,2001年底的朗诗还是个注册资本仅1000万元的地产新丁。而如今登陆港股、布局海外,朗诗已是当下最具知名度的绿色地产开发商之一。

朗诗的首个项目是国际街区,田明告诉记者:“2004年拿地时,其实是迫于周边众多品牌楼盘的竞争压力,我们才引入了当时国外较为先进的绿色住宅科技系统,并最终确立为公司的发展战略。”于是,恒温恒湿恒氧、十大建筑科技系统便成为了朗诗的标签,这一后来被朗诗内部称作1.0的产品也在市场中大获成功。

此后10年,朗诗的绿色科技系统相继经历了2.0产品、3.0产品的迭代,田明向记者介绍,2.0产品是本土化之后的升级和创新,恒温恒湿恒氧不再依靠昂贵的技术投入,而更因地制宜、简单实用,更加注重人性化设计,如“布鲁诺项目”,可

根据居住人数调整、改造空间布局,此前“一梯一系统”的限制也被打破,朗诗玲珑屿便实现了科技系统分户式调控,每户家庭均可自调室内的温度、湿度等。而在河西南朗诗熙华府落地的3.0产品,则是当下世界顶尖的绿色建筑被动房。田明告诉记者,“被动房,不采用主动的调剂方式就可实现节能、环保与舒适,不再追求复杂的技术系统,因地制宜,每个业主房间都有触点,可实时检测出室内的温度、湿度、PM2.5、甲醛浓度、VOC含量等,并展示在室内的显示屏上,业主通过移动终端,可实时监控这些数据。”

当然,为做到这一点,朗诗的确积累已久,田明说,“我们整理分析了南京20年以来的气象资料,包括空气湿度、风向流动等。在项目上,除了要处理好顶层与底层的保温、隔热平衡等因素之外,每个房间还要进行24小时逐时复核算。”

论扩张

全面加速全国扩张步伐 并已布局美国四大核心城市

“重资产开发模式之下,我们的规模一直未能取得明显突破。现在就简单多了,找几个合作伙伴,联合开发、代建或提供技术输出,门槛则要低了很多。”据田明透露,为体现人驻北京的决心,朗诗第一次在尚未拿到项目之前,就已率先成立了项目公司,而在朗诗的扩张道路上,京津冀、华北一带都将是方向,在南方,朗诗第一个想进驻的则是香港。

除了全国布局之外,市场国际化也是朗诗一大重要战略。如今,朗诗已进驻美国两年,在美国的四大门户城市——旧金山、洛杉矶、波士顿与纽约共有7个项目正在或即将开发。“我们不派遣一位高管去美国,

在美国当地招聘CEO、CFO,团队成员都是美国人,实行本土化管理。”而在这些海外项目的销售上,朗诗也严格限制国内的购买需求,不能超过30%。

谈及进驻海外市场的意图,田明告诉记者,这是战略性进驻,朗诗明白“不能把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”的道理,在高速增长了35年之后,中国经济增速已有所放缓,房地产高速增长了15年之后也将迎来结构性调整。为了避免经中国单一市场过多的波动与影响,建立对冲机制,初步预计会将朗诗15%-20%的总资产配置放在海外,后期会视具体效应或增持、或减持。

论转型

不再强调百分百持股 明年轻资产利润或超过50%

目前朗诗在轻资产战略上,主要以联合开发、小股操盘、委托代建、定制与技术服务等方式获得盈利。“我们有个‘朗诗出品’的概念,朗诗出品已不再强调朗诗的占股比例,不再百分百持股,即使零占股,但朗诗依然有管理费、技术转让费、超额分成费等收入来源,我们赚钱的模式已逐步从传统的重资产的房地产盈利模式转变为靠技术、靠服务的轻资产盈利模式。这种利润来源,在某种程度上含金量比依赖于土地更高。”

而在考核指标上,朗诗也不再以销售业绩为准,转为利润考核。“朗诗产品有更高的溢价率,很多企业愿意跟朗诗合作;今年轻资产产生的利润预计占到公司总利润的30%;明年希望能有超

过一半的利润由技术输出、服务产生。”田明笑称,今年朗诗预计能实现150亿的认购额,其中朗诗持股的项目预计能到100亿元;明年预计“朗诗出品”的认购额能达300亿,而轻资产部分占比将有望超过50%,利润也将超过50%。

“传统的开发商还在统计自身的土地储备量、投资额与销售额,而我们则在关注‘朗诗出品’中,权益与非权益部分各占比多少,逐步跳脱了资金与土地的束缚,以后我跟传统的开发商恐怕就没有共同语言了。”田明笑称,有人说中国房地产出了问题,但其实房地产形势很好,真正出问题的是以住宅为主的零售型开发模式,供应端的增长过快、不合理,导致供求失衡,产能过剩。”

论创新

探索涉足改造存量资产 引入平安不会招来“野蛮人”

目前,在朗诗的商业版图里,纵向一体化也颇具雏形,目前朗诗旗下不仅有地产开发公司、物业公司、设计公司,还有装修业务与物业持有事业部、可持续发展事业部与养老事业部等。

除了传统的住宅开发,朗诗也探索进入了一些新的领域,如旧楼改造,朗诗正积极寻找重点城市里的一些存量建筑,在解除其产权归属与租约关系之后,朗诗重新做市场定位、节能改造然后售出,目前在上海长宁已有项目在投入。而在非住宅领域,朗诗也在成立商业持有经营部门,并做一些办公楼、商场的改造,将项目重新定位打造后,或租或售,从而赚取差价。

11月,朗诗曾发布公告披露,已和平安

不动产订立了认购协议,平安不动产将持有朗诗绿色地产扩大后已发行股本的9.9%,成为仅次于控股股东朗诗集团的第二大股东,而在此前,平安不动产已多次参与朗诗小股操盘的项目,适逢万科遭遇股权之争,对此,田明表示,朗诗的股权结构比较集中不是野蛮人首选,而且平安不动产进入朗诗董事会,可谓水到渠成,除双方理念契合之外,更深层次在于互补性强,一个做财务投资,一个做轻资产,在扩张中需要资金的注入。

最后,田明也坦言,资金约束变轻了,但新的压力依然存在:产品技术的领先性、团队的成熟度、品质的延续性能否继续保持都是需要思考的问题。

这个冬天不“冷”! 新城地产公益传书挺进陕西

近期,以新城地产为首的公益组织联盟,在全城范围内发起了一场名为“一起阅读”的公益传书计划,号召全城市民加入,每一位参与者的支持,都将点燃“0.1km的爱心之路”,同时新城也将代表市民的善举,向山区捐出一本书。

短短一周,南京已有上万名热心市民参与进来,他们将自己对山区孩子的美好祝愿用各种形式记录下来,拍照上传至指定媒体平台,与全城分享自己的爱心之举,暖流透过电波传遍整个南京。

当城市里的孩子沉迷于各式各样的电子产品,大山里的孩子却苦于无一本课外书可读,此次的公益计划,不仅旨在为大山的孩子带去阅读和知识,也希望借此善举号召南京的市民和孩子,放下手机,拿起书本,陪大山的孩子读完一本书!

因此,新城力邀南京百位名人参与推荐书籍、题词赠言,希望“名人效应”能够为公益

助力,影响全城。来自南京各行各业近百位名人都踊跃参与进来,著名儿童文学作家、南京媒体圈名人、社会学家、新城地产领导层等等,都推荐出自己认为最棒的儿童读物,并为秦岭的孩子们写下自己最深切的祝福与希冀。

上周四,新城与南京公益联盟已带着满满的祝福与全城的爱心,奔赴陕西省洛南县洛源镇,为黑章小学的孩子带去无价的“精神食粮”。

8大公益组织全力配合,100位名人大V倾力支持,10000本精美图书整装待发,公益车队的发车启航,将本次公益行动推向高潮!然而,善举并不会因此结束,公益也将继续前行,他们仍将心系受捐助孩子的后续情况,为他们源源不断地提供各种帮助。

我们坚信,“公益是柔软的力量,而它正是改变中国的力量!”

(杨晔)

朗诗·熙华府解析会揭幕 3.0产品再掀绿色人居革命

12月19日,朗诗·熙华府3.0产品解析会揭幕,以此项目为发轫,朗诗3.0产品将陆续面世。

解析会上,朗诗绿色地产首席技术官CTO——谢远建先生详细讲解了朗诗3.0产品,并对朗诗·熙华府的86项客户创新价值点进行了剖析。熙华府是朗诗按照被动式建筑理念打造的住宅项目,节能率达80%;精装修室内甲醛含量比肩全球最严苛的芬兰国家标准S1级;其超洁净新风系统,时刻保持室内空气洁净;同时还安装了室内空气品质实时监控,随时随地可关注室内温度、湿度变化,监测室内VOC和甲醛含量。

朗诗·熙华府是由朗诗绿色地产、文化大家凤凰传媒、朗绿科技、英国汉米敦建筑景观、意大利迈丘设计等品牌跨界而成的标杆佳作。发布会后,朗诗凤凰战略合作的签约仪式也隆重举行,朗诗绿色地产副总裁

宝翔和凤凰传媒集团副总经理金国华出席了此次签约仪式。凤凰出版传媒股份有限公司是全国最具影响力和规模最大的出版发行公司之一,是全国出版发行行业的龙头企业。此次地产品牌与文化大家携手,不仅打造了南京24小时社区书店,更是朗诗与凤凰传媒布局长三角达成战略合作的开端。

从最早的以南京朗诗国际街区为代表的“恒温、恒湿、恒氧”的朗诗1.0产品,到以朗诗钟山绿郡、帕多瓦住宅为代表的朗诗2.0产品;从最早的集中式系统产品,到以朗诗玲珑屿的户式化系统产品,再到中国首个获德国被动房研究所认证、首个获DGNB金质认证的被动房——朗诗布鲁克,朗诗始终处于国内绿色建筑领跑者的地位。现如今,朗诗又把被动式建筑理念首次运用于商业住宅项目。正如董事长田明所言:“造什么样的房子,不是技术问题,而是世界观问题。我们看重的是怎么跟自然和谐相处。” (赵雪)