



龙湖集团商业地产部总经理魏健表示, 希望未来商业能够给龙湖贡献大概30%的净利润。图为龙湖商业项目代表作之一的重庆北城天街。

资料图片

10年磨“利器” 龙湖商业二次赶考

龙湖将不惜重金打造“天街系”产品, 预计2015年国内运营商业项目超过30个



依靠景观别墅扬名立万的龙湖地产, 目前终于完成了商业地产开发策略的全程布局, 并将在未来不惜重金, 谋划“天街系”产品在北京“东进南拓”的开发节奏, 并在全国范围内广泛复制, 预计2015年国内运营商业项目将超过30个, 营业总面积达到350万平方米。

时机 近十年的积累迸发

早在2000年就成立商业经营管理分公司; 住宅持续的贡献使得龙湖转型商业有足够的资本和信心

2011年以来, 住宅市场风声鹤唳之下, 众多品牌房企争相成立商业地产运营部门, 熙熙攘攘投身商业地产开发。而早在2000年, 龙湖成立了自己的商业经营管理分公司, 距离今天已超过10年。2003年, 龙湖旗下第一个商业地产项目, 龙湖·北城天街在重庆开业, 甚至早于华润的万象城。

但在重庆北城天街开业后相当长一段时间内, 龙湖在商业地产领域的动作便难觅踪影。对此, 龙湖集团商业地产部总经理魏健认为有两个原因: 一是出于龙湖自身发展的规划需要对品牌进行纵深的塑造, 为了让更多的人知道并了解龙湖, 于是有了5年前的“进京赶考”; 另一个原因是当企业规模没有达到一定程度, 很难大张旗鼓进行商业地产开发运作, 因此当时的龙湖并不具备完全放开做商业地产的张力。

时至今日, 龙湖的住宅产品凭借良好的口碑, 也使得龙湖地产从最初年营收十几亿元到2011年创下380亿元的销售业绩, 正是由于住宅产品持续而突出的贡献, 才使得龙湖在北京转型商业有了足够的资本和信心。另一方面, 从外部环境来看, 北京市区拿地成本越来越高, 很多大地块都捆绑着面积不小的商业配套, 这也激发了龙湖转型综合体开发的需求。

“龙湖在北京两个天街系产品的问世, 很像我们第二次进京赶考。我们希望向大家证明, 龙湖造出了颐和原著这样的传世豪宅, 也可以建好大方居这种保障型住房, 也能够做好天街系产品。龙湖商业的全国化, 是以20年为计的长期战略, 一定会坚定不移地走下去。”魏健在谈

笑风生中也毫不掩饰龙湖地产的商业雄心。

模式 不同于万达、华润

选址非传统城市核心区、潜力新区, 突出地铁上盖+优质服务

对于龙湖的商业地产开发策略, 龙湖内部自嘲为“天街模式”。在魏健看来, 龙湖“天街系”的流转模式与商业地产领军者万达相似, 但在产品研发上又要坚决走出自身的特点, 那就是沿袭了住宅开发中“对于细节和服务的把控能力”。据魏健介绍, 龙湖商业项目在开业前半年就能够实现别的购物中心开业前一天的状态, 剩下的时间就是不断地调整, 精益求精。

据龙湖地产相关负责人介绍, 重庆北城天街所在地在当年也是一片荒芜。经过不断地升级、改造、发展之后, 该项目已是目前重庆最大、功能最完善、业态最丰富的超大型购物中心, 单日最高客流量高达20万人次, 2011年, 北城天街营业额突破30亿元。另外, 此前有媒体报道, 2011年龙湖花费了5000余万元对重庆北城天街进行了全面升级改造, 为龙湖换来了当年约2.5亿元的租金收入, 该项目租金收入几乎接近2010年龙湖旗下全部商业项目的租金总额。

龙湖在北京的两个天街产品与重庆北城天街“神话”有诸多相似之处。位于朝阳常营的龙湖长楹天街和大兴生物制药基地的龙湖时代天街, 都不属于城市核心区, 而是受到市政规划利好辐射的新兴区域。另一个最为显著的特征是都属于“地铁上盖”, 分别与地铁6号线、大兴线实现无缝连接。这也是龙湖“天街系”产品在北京做出的全新改良。这一举措也为龙湖带来优渥的回报, 自2011年8月至今, 长楹天街和时代天街两项目销售额已经累计突破30亿元, “未开业已热销”在现今的市场环境下并不多见。

中国购物中心产业资讯中

主任郭增利认为, 随着城市核心商圈交通等压力陡增, 原先与城市核心区相比没有地理位置优势的地区, 凭借商业项目的可达性高以及便利、免费的停车环节, 很可能将劣势变为优势。

资金 “不差钱”

选址不设限, 降低拿地成本; 不做纯持有物业; 租金收益持续

房地产行业的人都明白商业地产最“烧钱”。毫无疑问, 稳定的现金流支持, 是商业地产持续开发运作的基石。对于龙湖而言, 目前并不“差钱”, 魏健将良好的现金流来源归结于龙湖集团长期稳健的发展, 包括可持续性的拿地计划、坚持原则上不做纯持有物业项目, 以及自身商业的租金收益。随着未来三年成都、重庆、北京三地“天街系”的陆续投入使用, 还将持续该部分盈利比重。

尽管龙湖发布的2011年报中尚未披露, 但据知情人士透露, 龙湖商业地产自持部分租金收入已超过4亿元, 2010年报中披露龙湖租金收入毛利率高达81%, 已接近甚至高于香港新鸿基地产等顶尖商业地产开发商盈利水平。

此外, 魏健指出, 龙湖的财务指标在业界始终保持亮丽的水平, LE指数和负债率远远低于行业平均水平。“正是基于健康的财务状况, 凭借6%—7%超低的融资成本, 龙湖赢得了众多财团青睐, 今年3月份顺利融得一笔20亿港元的等值3年期银团贷款, 为后续项目提供源源不断地支持。”

除了在重庆、成都、北京三地有在建商业地产项目, 龙湖已将商业地产版图扩至杭州、无锡、上海等地, 谋划布局全国。而在商业物业选址方面, 龙湖内部并没有过多局限, 更青睐于一二线城市的新城中心、地铁上盖的便利交通节点、三四线城市的核心区域及新的规划中心, 以期降低拿地成本。

■ 质疑&回应

业界: 不理智 魏健: 没危险

万达集团董事长王健林在此前接受记者采访时, 曾不止一次提出, 商业地产最大的制约因素是人才储备不足。如今, 这也成为龙湖商业地产迈向全国步伐的后顾之忧。魏健介绍, 龙湖的商业地产团队中, 中高层平均从业年限超过10年, 服务龙湖5年以上中高管比例超过60%。但是伴随着全国化开发的推进, 仍然需要大量的专业人才来投入实战, 仅仅依靠现有的团队力量是远远不够的。

而更多的商业地产研究人士却隐隐表达了对于行业商业地产集中并喷产生泡沫的担忧。“2011年土地市场中的一个颇为明显的现象是, 受调控影响, 住宅用地底价成交越来越普遍, 而商业用地则量价齐升。”一位不愿透露姓名的商业地产业内人士表示, 这些商业性用地将于2012年—2013年集中供向市场。

第一太平戴维斯董事王琼也指出: “中国目前为止还没有出现真正意义上具有特色, 从而形成影响力的商业地产项目。住宅市场走低, 房企就盲目转型开发商业的行为并不理智。”

面对市场中对于商业地产形成泡沫的质疑, 魏健表示: “我们不是一个商业新手, 已经经历了十来年的历练, 这就像过马路, 可能未来车更多一些, 车速更快一点, 但是像我们成年人过马路, 只要不是高速公路, 我们过去是没有危险的, 如果小朋友过马路可能就会有一点危险了。我们有信心也有能力把我们的商业做好, 而且战略很坚定, 我们希望未来商业能够给龙湖贡献大概30%的净利润。”

本版采写/新京报记者 李捷