

# 绿地：超高层地标缔造者

绿地商业地产不走寻常路，以建造超高层地标“绿地中心”而闻名，未来每年将有2-3栋“绿地中心”竣工



在住宅领域，绿地集团去年实现房地产销售金额776亿元，是仅次于万科、恒大排名全国第三的地产大腕；在商业地产领域，绿地集团不走寻常路，不以购物中心来取胜，而以建造超高层地标“绿地中心”而闻名。从2005年专门成立绿地商业集团以来，绿地集团便将商业地产作为企业的重点发展方向，规模比例也不断上升，去年为40%，今年则将达到50%。



目前全国300米以上的地标性建筑50%是由绿地集团投资建造，而世界十大高楼中，绿地集团旗下就有3个。

图/CFP

## 蜕变 从单一开发商到全程运营商

在2005年以前，绿地仍是以住宅开发为主的地产集团，从2005年10月正式成立绿地商业集团后，绿地集团的商业王国开始正式起航，涉及的业态包含了酒店、生活购物中心、家具城、旅游度假等多种业态。

随着2011年1月，绿地集团在南京投资开发的世界第七、中国第三高楼及江苏第一高楼——高达450米的南京·绿地中心正式开业，全国各地的商业项目经过一段时间的建设周期，均即将落成开业，绿地集团也在筹谋给这些商业项目引入一流的商业资源。

2011年6月27日，绿地集团与沃尔玛、上影集团、国美电器、上海歌城、美格菲健身等国内外知名商企宣布建立全面战略合作关系，并与发展潜力大的商家从捆绑式战略合作，向“订单式商业地产”的开发模式过渡。如绿地在全国19个城市开发的30个现代服务业项目将与沃尔玛合作打造大型购物超市。

此前，绿地集团只是单一型开发商，而随着“订单式商业地产”开发模式的确定，绿地将转向商业地产的全程运营商，着手建立开发、运营一

体化的商业地产全产业链。目前，绿地已推出“四海、八方、人和”（城市商务中心、购物中心、社区配套商业设施）三大产品系列，形成“绿地中心”、“绿地中央广场”、“绿地缤纷城”等主打品牌。

## 模式 特立独行建超高层建筑

实际上，绿地集团在商业地产发展模式上与其他企业有着共同的地方，但又有自己独到的地方。在零售商业部分，绿地正尝试“订单式商业地产”模式，与现在主流的商业地产开发商类似，也就是所谓的“万达模式”。而在办公楼部分，绿地集团更倾向于打造超高层建筑“绿地中心”，使其成为当地的地标。

“目前全国300米以上的地标性建筑50%是由绿地集团投资建造，而世界十大高楼中，绿地集团旗下就有3个，武汉绿地中心，高度为606米，是中国第二、世界第三的高楼；南京·绿地中心以450米位列世界第七高，超高层建筑已成为绿地集团的专利。”说起绿地的超高层建筑，绿地集团董事长张玉良如数家珍，“今年绿地集团将有两栋300米以上的‘绿地中心’竣工，未来每年还将有2-3栋‘绿地中心’竣

工。”张玉良告诉记者，绿地中心已陆续进入竣工期。

据官方数据显示，绿地集团目前建成和在建超高层城市地标建筑达15幢，目前南京绿地中心已成功投入运营，郑州绿地中心·千玺广场已于2011年7月成功封顶，办公楼部分将于今年9月交付业主使用，JW万豪酒店和商业部分将于今年年底交付酒店管理方开业运营。

对于绿地形成了做超高层地标的商业发展模式，中国商业地产联盟副会长王永平认为，超过100米的建筑，其建造成本会非常高，后期物业管理也会比一般写字楼困难。王永平还表示，从商业角度来讲，开发商一般都不愿意开发，但从地方政府角度来讲，超高层地标建筑、五星级酒店则代表着城市的形象和招商环境，绿地集团有着国企背景，其口号就是“做政府想做的事情”，也了解地方政府的心思，因此绿地集团乐于做超高层建筑，或许这也是其在当地拿地做住宅的一种优越条件。

## 规划 掘金一二线城市商业

据悉，绿地集团自有商业物业已超过300万平方米，商

业地产总规模达1800万平方米。今年商业地产规模还将达到地产总规模的50%。

戴德梁行商铺部董事张家鹏认为，商业地产发展存在两大问题，第一是同期的供应量太大了，造成租户的需求相对少。另外一个问题是，现在所有商家都希望靠近市中心的地方开店，但是大量的供应在外围，所以供应和需求对应不上。

王永平也认为，有需求才能商业繁荣。人口与商业规模都有一定的配比。比如1万平米的超市大卖场，要求其3公里范围内人口要达到15万人，才能良好经营。百货的人口要求则更高。

而绿地在拿地时也兼顾了这些原则，在人口密集的地方建商业，在商业不发达的地区先建住宅。

对于未来商业地产布局，绿地集团董事长张玉良认为，由于限购的影响，住宅需求减少，北上广等一线城市商业需求量很大，绿地集团未来将减少这些区域的居住产品，而增加商业地产的规模。同样，在全国省会城市，绿地也将大规模发展商业地产。而三四线城市则处于房地产发展初期，住宅产品短缺，将大力发展住宅。

本版采写/新京报记者 袁晓澜

## ■ 质疑 商业地产 存财务风险

香港恒隆地产有限公司董事长陈启宗认为，商业地产除火烧、塌楼等技术上的风险外，真正的风险是财务风险，特别是只租不卖，现金流是非常重要的事。

中国商业地产联盟副会长王永平也认为，商业地产仍处于摸索期，很多都属于圈地、在建，还没有开业，这些量如何消化是一个问题，另外，目前处于住宅调控期，不少房企依靠住宅养商业，这一轮调控开发商是否能扛得住也是一个问题。

对于商业地产的现金流问题，绿地集团对本报记者回应称，绿地商业经过多年发展，已探索形成适合自身实际的商业模式、盈利模式。在租售兼顾的原则下，各项目结合当地市场情况和项目实际，设置合理租售配比，其中出售型物业通过销售快速回笼资金，持有型物业着力提升运营水平，引进整合国内外一流商业资源，保障整体品质品牌并获得长期稳定的现金流回报。

据绿地京津事业部相关人士透露，今年绿地集团在北京的存货主要以商业地产项目为主，其中大兴办公楼项目“绿地云中心”4月7日开盘后的一周就卖了6个亿，而望京“绿地中心”也即将开售。