路劲地产：提高周转率冲刺百亿

上半年签订销售额47.7亿，同比大涨95%，冲刺百亿房企俱乐部的梦想照进现实

深耕现有城市、蓄谋北京新地块、推出在京首个自持项目，这些被路劲地产提上了下半年品牌战略的议程。与此同时，上半年路劲地产签订销售合同额约达47.7亿，较去年同期大幅上升约95%，在这样的业绩鼓舞之下，冲刺百亿房企俱乐部的梦想逐渐照进现实。

未来重点布局北京

作为路劲地产在京单独持有的第一个项目，路劲世界城的问世略显波折。原本计划在去年底开盘的路劲世界城经过长达9个月的审批环节，终于将在金九银十加入到楼市旺季的洪流中。据路劲地产北京公司总经理孙祥军介绍的项目蓄客情况："到目前看来不错，预计在9月下旬或10月初开盘要达到2500组。"

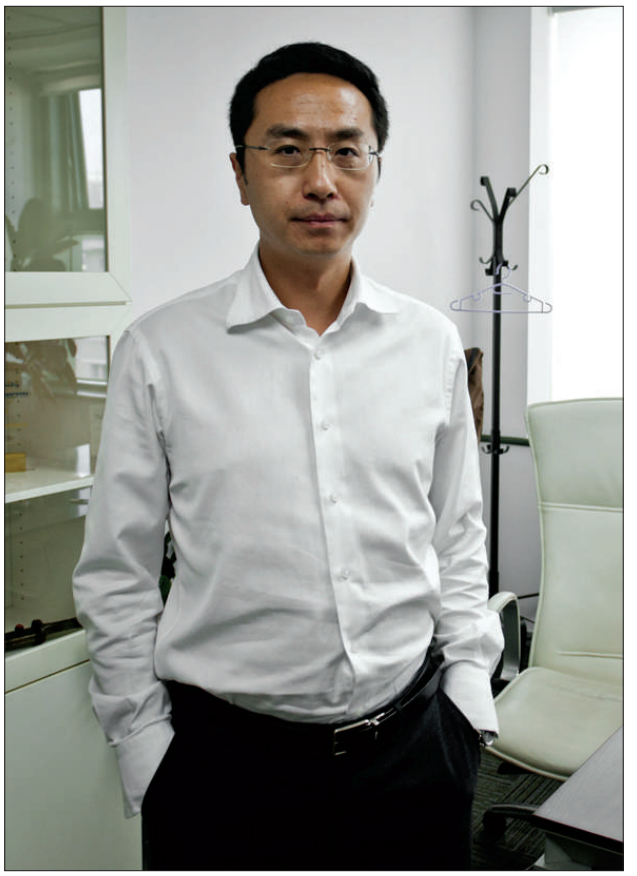
对于网上公布16000-17500元/平米的销售均价，路劲地产执行董事及副行政总裁汪浩笑着不置可否："价格方面，我们自己都还没最终确定，但可以确定的是这个价格只是我们的成本价，二期、三期放在明年开，价格肯定会有提升。"

经过前期顺驰遗留项目的消化，目前路劲在北京的项目屈指可数。北京作为路劲地产华北区域的中心城市，路劲地产对其有着全新的规划。汪浩坦言未来两年，会将精力往北京多放一些。首当其冲就是地块的补充，根据产品的定位，在北京更中意于五环左右或者五环以外，汪浩表示路劲在密切关注多个地块，同时也会汲取外资拿地相关限制的经验，未来将会考虑采取合作或利用内资企业作为拿地主体的途径。

高周转保利润

面对市场成交量的整体回升，路劲地产保持着理性的判断。"今年的市场不会有一个转折点，一整年都会持续波动。"在汪浩看来，下半年不可能放松已经明确的政策，在这种情况下，不可能会有新客源加入，目前的市场环境的确让开发商心态放松了，但没到大幅调整目标和提价的阶段，多数房企都不会选择在下半年大幅度提价。

路劲地产在上半年签订销售合同额约达47.7亿，较去年同期大幅上升约95%，路劲地产将该业绩的取得归结为"价格调整贴近市场"，而面对下半年冲刺百亿也充满信心。与此同时，从路劲地产上半年的业绩报表不难发现，在没有新项目入市的前提下，销售实现了高速增长，事实是路劲地产从去年开始，把项目开工开盘时间平均压缩了2-3个月。因为，房企毛利率水平整体下降已成为不争的事实，但要保持利润总额的增长，就必须加快资产周转率。



北京作为路劲地产华北区域的中心城市，路劲地产对其有全新的规划，汪浩坦言未来两年，会将精力往北京多放一些。 实习生 杨奉焓 摄

■ 对话

深耕现有城市

问：顺驰的项目消化完后，路劲是否会计划转型？是否会进军新的城市？

汪浩（路劲地产执行董事及副行政总裁）：没有转型计划。其实顺驰的项目还有一些储备，在苏州等地还有不少地块，另外，今年不会向外扩张，仍然会在现有城市，对现有产品深耕。

问：是否可以评价孙宏斌和单伟豹两个人的差异？

汪浩：不是两个人之间的差异，是两种管理文化的差异。路劲是香港上市企业，现在在做很多判断时候更多的是以预算、计划、合同等为标准和依据进行；而国内的企业在做事时是以一种更市场化和更主观的方式去解决。两个人都是很有企业家精神的人，但是大家在面对市场的判断，对公司的管控模式和行业未来的发展都有较大差异，毕竟身处两个环境下，这也是很自然的事情。

新京报记者 李捷

融科智地：背靠联想发力高端市场

融科智地在京首个别墅项目千章墅将亮相，其未来重点开发高端、精品大盘，并加大产业园区开发

"不以盈利最大化为目标，而是要做成公司的品牌展示。"8月23日，融科智地执行总裁郑志刚向媒体推介在京首个别墅项目时透露，未来融科智地将更关注高端产品开发。而以高端产品、精品大盘为重点的住宅开发，不断壮大的产业园区开发，将成为融科智地未来发展的主线。

融科智地在京首个别墅项目融科·千章墅9月亮相，一期预计推出99套联排产品和叠拼产品。 资料图片

在京首个别墅9月亮相

融科智地在8月23日对外表示，位于通州的融科·千章墅，其在京首个别墅将于9月亮相。一期预计推出99套联排产品和叠拼产品，总货值约11亿。

对于在通州开发别墅产品，郑志刚对本报记者表示，通州新城开发速度比较快，加上离主城区较近，CBD以及金盏金融服务区的发展，都将使通州别墅市场从中受益。根据目前市场反馈来看，千章墅也受到很多高端置业者的青睐，首期开盘预计会有很满意的业绩表现。

融科智地在北京深耕8年，千章墅是其第四个住宅项目。2005年，融科智地首个住宅融科橄榄城开盘热销，此后又在亦庄新城开发了融科·香雪兰溪和融科·钧廷。

至于进军别墅市场，融科智地在北京是首次，在外地则已有成功经验。"融科智地在长沙、江西、重庆、合肥等地都曾开发别墅项目，千章墅入市意味着公司在北京高端别墅市场有了一席之地，也昭示着公司更关注高端产品开发。"郑志刚表示。

住宅以高端精品及大盘开发为主

融科智地2001年成立，2003年进入住宅开发领域。目前在京津等21个城市，开发40多个项目，总资产约270亿。

对于在业内人士眼中并不算很快的发展速度，郑志刚表示，公司从没有把规模扩张作为战略选择，而是侧重于盈利能力。

谈到未来的发展战略，郑志刚说，在住宅领域，开发朝做大、做精方向发展。"做大主要是开发大盘。"今年8月，融科智地在合肥以28.6亿元获取了两宗合计602亩的地块，这也是今年以来合肥土地市场上出让面积最大的地块。此外，例如大庆联想科技城项目建筑面积也达到了200万平方米。

做精则是加大诸如融科·千章墅等高端楼盘开发。据融科智地北京公司董事总经理张筱菁介绍，在千章墅项目上，融科智地联手国际级建筑大师，将项目打造为巴洛克建筑群落，并在世界建筑设计的经验中找到新巴洛克的成熟表现手法，首度运用到千章墅的建筑与园林之中。未来几年，融科在合肥、大庆、昆明、大连、三亚等城市都将有精品大盘推出。

未来重点瞄准产业园区开发

联想创始人柳传志曾表示，"融科的使命是要把房地产当成事业、产业和行业来做，而不仅仅是做项目和追求短期利益，要在房地产行业中再创联想传奇。"

据介绍，作为联想控股五大核心资产运营之一的融科智地，承担着联想控股整体上市的主体，以及对联想控股贡献尽可能多利润的使命。联想控股有计划在2014年到2016年整体上市，并在上市后维持利润年30%的增长。

而背靠联想，融科也在整合集成优势，将未来战略重点瞄准产业园区开发。在融科智地或者说联想的谋篇布局中，地产仅作为一种载体，更重要的是包括联想旗下及更多的企业进驻，产业园区成为孵化卓越企业的摇篮，其中还可以有联想产品的体验板块等等。住宅开发仅作为一个配套。反映在公司层面，融科智地更可能是作为联想控股的一个单元，而不再是一个独立的房企。

根据联想控股的战略规划，产业园区的开发力度将越来越大。郑志刚介绍，公司目前住宅开发和物业持有经营两大业务的比例是7:3。而未来物业持有经营的比例将进一步加大。"五五开，或六四开都有可能。"

新京报记者 张旭

责编 袁秀丽 图编 李冬 美编 叶绿 责校 李铭