

理性才能决胜市场

——专访景瑞地产(集团)股份有限公司副总裁杨铁军

地产评论员 冯燕

无论是在房地产行业迅猛发展的黄金十年,还是在面临持续调控下的市场低迷之时,房地产企业一直在谋求着一种“赢”的姿态。如何在行业的风云变幻中决胜市场,景瑞地产以将近二十年的历程给出自己的答案。

深耕三线 选对未来

作为一家发端于上海的房企,景瑞自2006年开始便将“深耕三线城市”作为企业战略。

之后,2010年长三角区域战略规划出台,给长三角区域内三线城市的发展带来更多契机。于是,几年来,景瑞的风生水起,论证着这样一个真理,成功往往源于正确的选择。

其实,在房地产行业发展如火如荼的2005年,景瑞便毅然开启了自己的转战之路,剑指长三角三线城市,用杨铁军的话来说这是“一个看似被动中的主动选择。”

彼时的上海,竞争已然非常激烈。“特别是土地市场,价格非常高,而且条件苛刻。”杨铁军回忆着七年前的上海市场。

火热的土地市场,与景瑞的理性气质显然并不合拍。杨铁军用一个事实来说明,“当时,景瑞的拿地机制是实际控制人不去拍卖现场,在经过理性而严密的评估后确定底价,由专业团队进行现场竞拍,超过既定价格就放弃。”如此也就避免了被冲动的拍卖现场所裹挟。虽然今天很多企业都是这么做的,但几年前就有这份理性还是非常不易的。但由此,景瑞的拿地之路也变得不平坦;由此谋求其他发展的方向成为景瑞的理性之选。

选择长三角三线城市,景瑞的选择源自对城市发展的深层思考。

“长三角三线是非常特殊、非常有活力的区域,经济发展长期保持非常好的势头。”杨铁军用一串数据证实着景瑞的选择。“作为中国最发达城市群的长三角区域,总人口达1.6亿,GDP近10万亿,其中三线城市占比很高,人口数达1.1亿,GDP占比超过60%。”

同时,长三角三线城市中30%的富裕人群,覆盖70%的房产有效需求,无论从稳定性、购买力、潜力挖掘等方面都成为了景瑞的不二之选。

于是,在短短几年中,景瑞11城18盘同步开发。对于景瑞而言,进军三线城市,就是选对了未来。

先发优势 直面竞争

“当时景瑞进入的三线城市,有些‘小蓝海’的味道。”杨铁军谦逊地表示。当众多房企纷纷抢占上海滩之时,景瑞在立足上海的同时,却冲出限制,找寻到更适合自己的发展空间。

而对于三线城市的具体选择,景瑞自始至终保持慎重和理性。

“景瑞对于城市的选择有一系列的标准,包括经济总量、常住人口、人均GDP、人均可支配收入等,而土地属性则必属于城市发展



的核心轴、城市未来发展方向或者已经在发展的区域。”杨铁军侃侃而谈。

就是在如此严密的评判下,景瑞从116个研究对象中挑选出25个城市作为重点进行深入研究,最终优中选优,截至2012年6月,景瑞已先后进入舟山、太仓、常州、湖州、泰州、南通、长兴、绍兴等8个长三角区域城市。

而景瑞也在这些原本属于“本土开发商集中,发展水平与一线城市相距几个层级”的三线城市,坚持“产品价值领先”战略,为区域奉献出一个个标杆项目,由此也成为区域三线城市中高端住宅产品领域的领导者。

也正是由于这样的理性、坚持,当面临调控,众多品牌房企纷纷转战三线城市之时;当三线城市开发呈现出越来越激烈的竞争局面之时,杨铁军依然可以低调而认真地表示,“景瑞有先发优势”,“景瑞在目标市场拥有自己的影响力,而景瑞的优势更多地体现在产品价值上,这内生于景瑞对于当地客户的深入理解”。

针对三线城市目标客群,景瑞长期以来坚持进行客户需求调研及各项专题研究,从客户真实生活需要来精准定义和分配产品价值。杨铁军表示,“景瑞在产品研发上投入很多,强调‘高性价比、高体验’是景瑞对产品价值的追求。景瑞更了解三线城市的需求,产品能更好地适合这些需求,对于需求的挖掘使产品更有市场和生命力。”

这些被杨铁军谦称“小小优势”的景瑞动力,造就了景瑞闻名长三角的“荣御蓝湾”中高端产品系列及“望府”高端产品系列。

2012年,南通景瑞18号、泰州荣御蓝湾、重庆蓝溪谷地、天津阳光尚城等项目取得优异的销售业绩,而常州景瑞曦城等项目则持续领跑区域市场。

目前,景瑞还着力推出企业高端产品系列“望府”。杨铁军颇为自豪地表示,“荣誉蓝湾已经经历过很好的验证,在太仓,泰州等地

都卖得很好,而景瑞在长兴、绍兴、常州的三大望府产品也将在8月、9月、10月相继推出。”

对于已经成为区域中高端住宅产品领导者的景瑞而言,早期的进入使其享受着品牌带来的溢价,而对于品质的坚守也使景瑞始终自信而淡定。

根植上海 强基固本

在景瑞的战略中,深耕三线之前的一句是“立足上海”。走出上海的景瑞,对于上海依然有着深厚的情结和积淀。

“上海是景瑞发源的地方,景瑞的总部在上海,目的是为企业积累更多、更优秀的人才,对于景瑞而言,在最快最直接的市场信息的积累、与行业的全方面接触、与资金资本市场的紧密联系等方面,上海的桥头堡意义重大。”同时,杨铁军还表示,坚持立足在上海的景瑞,“今年会有相当精力放在上海。而下半年,如果有好的机会,景瑞也会把握。”

从1993年景瑞第一个项目景瑞花园在上海虹口区启动,到之后的“虹口之王”,再到2003年景瑞进入徐汇、嘉定、宝山等区域,在上海实现区域化发展,景瑞清楚地把握着上海对于自身发展的重要作用。

如同天津和重庆两座城市之于景瑞,“看上去是飞地”,但未来对于景瑞拓展华北、西南市场必然有着非比寻常的战略意义。

景瑞如同一位非常清醒的智者,无论处于怎样的境地都知道自己的选择,“目前景瑞正在尝试改变,将部分高端产品由代理销售转为自销,是基于我们自身对特定区域的产品和市场理解得更加深刻”,“景瑞与业内其他商业地产运营商不同,景瑞商业更多定位于社区商业”……在杨铁军的娓娓道来中,景瑞的形象也更加清晰。

富力地产 创建至善社区

举办全国社区足球联赛

覆盖71个城市、超过400支球队参与的首届富力·乐居杯全国社区足球联赛正如火如荼地举行。于6月正式启动的该项赛事已进行到城市赛阶段,冠军将于9月2日产生。

作为主办方之一的富力地产,一直将营造温情社区作为己任,坚持以一种健康、有活力的生活方式点燃一座城市的生活激情。从2010年富力地产携手冠军林丹举办“冠军在身边”富力业主全国羽毛球公开赛,到2011年“你游泳我买单”富力地产生活微公益活动,再到2012年富力乐居杯全国社区足球联赛,富力地产的视角已从富力社区扩大至全国,为全国业主提供了跨社区、跨区域自由交流的平台。

高度的“企业公民”社会意识与责任感,早已融入富力地产的企业血脉。本着“创建非凡,至善共生”的理念,富力已然不仅仅是为城市筑造品质至上的建筑,更是以关注民生为己任,用企业实际行动倡导积极向上的生活方式,从建筑、居住,到生活本身,全方位致力于营造至善大社区。

(黄莹)

上海买房呼叫中心:400-635-8880转900

福客国际 解读澳洲房产

作为分散投资风险的首选,澳洲房产已经成为中国投资者的首选目标。未来5年,澳洲房地产市场何去何从?政府如何补贴新房?哪座城市更值得投资和居住?该投资什么地段的物业?做为海外投资者,又该如何选择?

福客国际地产将于本月18、19日在衡山路516号富豪环球东亚酒店二楼金菊厅举办悉尼精品房产暨海外资产配置说明会。届时将为投资者解读悉尼地产投资热门话题,设计符合海外购房者不同需求的投资、移民和留学自住的个性化房产方案。同时也会带来稀缺的悉尼别墅和公寓。

福客国际地产作为在中国和澳洲注册的本土公司,以提供一站式的无忧购房服务而有别于一般的海外地产代理,截至目前,公司已为上千位的国内客户实现了海外置业的梦想。据悉,福客国际地产上海长期展示中心位于徐汇区天钥桥路325号A座嘉汇国际广场3203室,也可登录公司相关网站查询。(丹青)

—— 欢迎加入 ——
新民晚报 地铁 房产置业俱乐部
周末看房楼盘

嘉善姚庄——东方经典

(零距离一线接壤上海,毗邻西塘)

绝对镇中心位置,距上海枫泾约3公里,50-60平米小户型公寓,70年独立产权,单价4500元/平米起(2号楼西T101室)。

看房热线:021-51088016

嘉善天凝——金水湾小区

(客运班车1小时直达上海,毗邻西塘)

嘉善镇一级品质最好、规模最大、水岸风景楼盘,60平米小户型公寓,镇中心位置70年独立产权,均价4100元/平米(2号楼201室)。

看房热线:021-51088086