

# 金地华东 提速冲刺百亿

## ——对话金地华东区域公司董事长陈必安

□地产评论员 陈程

7月13日金地华东区域媒体见面会上,金地集团董事、高级副总裁陈必安表示:“2013年,我们将再度冲刺百亿元销售计划。”

在陈必安的掌管下,如今,金地华东分公司迎来了发展的跃升期。此次,鲜在媒体抛头露面的他,提出了金地加速华东区域的战略布局。

### 提速发展的百亿计划

陈必安在媒体会上称,2013年金地提出“深化体系,提速发展”的口号,通过加大投资布局,加快开发速度,提升业务能力等措施,实现金地华东公司再创百亿业绩的辉煌。

在深化体系方面,金地希望可以立足长三角辐射整个华东区域。对于华东区域的城市选择,陈必安称:“未来,上海、南京、苏州、合肥将是今年开发重点城市。而深耕一个城市,我们认为在这个地方至少要有5个以上的项目。”

2011年金地进入扬州,2012年进入无锡。未来,金地的发展方向将更倾向于一二线城市。据悉,华东区域公司目前在合肥、苏州都已成立办事处。不过陈必安也表示仍会关注三四线城市。寻找未来的机会。

“为了完成销售目标,‘金地速度’将重现。”陈必安说:“按照我们的计划,华东区域的几个重点城市,上海、南京等多个城市近期都有项目上市。”

金地速度不仅表现在销售速度上,在工程工期和货值储备方面也同样在加快速度。陈必安说:华东公司原来要10个月开盘,现在也要尽量缩短到六七个月的速度。必须加快单个项目的开发速度,才能突百亿破销售目标。”

今年上半年,金地华东公司紧跟市场大势,屡次出手获得优质地块,下半年,将继续研究并顺应市场形势,瞄准窗口期,寻找合适的投资机会,为提速发展提供后备资源。

### 适应市场的产品结构

依据金地集团7月披露的销售计划中显示,今年7-8月计划新推或加推的楼盘有



23个,华东区域的上海金地自在城、松江艺境、天境二期、艺华年二期,南京自在城、明悦,扬州酩悦、艺境等项目即将在下半年问世。

值得注意的是,华东区域近期推出的项目都以刚需和首次改善型为主。而今年6月19日以28.7亿总价、7863元/平方米楼面地价拿下的南京仙林湖“地块”,力争尽早开盘也将主打刚需型中小户型住宅。

而陈必安对于未来产品开发方向的表述也证实了这一点。“金地华东将重点开发格林系列、褐石、名仕、世家等系列产品,天境系列地块将暂缓获取。”而天境系列正是金地四大产品线中的豪宅系列。

几乎与陈必安接任华东区域同时,金地华东就在不断调整产品结构。有业内人士认为,金地华东整个产品线的调整,表示金地近期将推出更多适应市场的产品,以高周转的速度抢占市场为主要战略。

在产品结构更符合市场主流之外,金地也在不断寻求新的发展机会。陈必安还表示:“除了周边城镇的大型地块,对于城市中心的旧改项目也会关注,商业地产也将是金地未来几年的重点发展业务,包括社区商业、大型综合体,甚至奥特莱斯这种产品类

型也将会作为研究团队的目标跟进。”

### 全新的“金地制造”

在房地产行业产品同质化情况下,为应对市场竞争变化,金地也在软实力上投入增加,尝试新的营销方式,以增加市场占有率。

在7月13日的媒体见面会上,陈必安在新十年中重点提出了“云服务”的计划。

据了解,将于本月开盘的上海金地自在城项目,将全面推广金地自2012年首创的“云服务”无区界生活平台,而项目将于近期正式对外开放。

具体怎么实施“云”的服务,金地表示,云服务将以金地平台,整合内外部资源,提供包括“云居家”、“云教育”、“云健康”、“云消费”、“云公益”、“云商旅”在内的六大服务体系。

陈必安最后说:“未来5年金地将由单一业务的住宅开发公司向住宅开发、商业开发与运营和房地产金融一体两翼的复合型企业集团演进。”

这也将成就新的“金地制造”。

#### 追问

### 什么是一体两翼的战略?

答: 2011年,金地集团确立了以“以住宅为核心,以商业地产和金融业务为两翼”的一体两翼战略架构。这个架构是凌克董事长提出的。我们开了很久的会,研究怎么走下去。三年过去了,金地在这个战略上越走越宽广,可以说这个战略给金地发展打下了坚实的基础。

### 什么是金地速度?

答: 今年到现在为止,半年的时间里,我们一共拿了两个项目。3月11号在扬州拿了一个项目,6月19号在南京拿了一个项目。这两个项目都是40万平方的总建筑面积。希望这两个项目可以尽快开售,为100个亿的目标,贡献它们的销售额。这就是我们一直说的金地速度。

### 金地未来的产品线有怎么样的变化?

答: 过去这十年,是中国房地产开发最好的十年,金地在以上海为核心的华东区域,开发出了一个又一个有特色的产品,也被购房者所追捧。今年我们的两个产品线,褐石系列和天境系列也获得了国家的专利证书。我们一直在努力研发新的产品,未来十年,随着我们的产品研发进一步加强,我相信会有更多代表金地的产品涌现出来。

### 为什么会倾向于一二线城市?

答: 我们的重点关注肯定还是在一二线城市。因为从整体的形势来说,三四线城市不管是住宅还是商业都显得有些过热。但是三四线城市我们仍然会关注,比如我们扬州的项目,预计在今年完成销售后,将会是单盘在扬州的最高销售记录。所以三四线城市仍然有机会,我们不会放弃。

### 能不能给我们介绍一下上海今年的主要项目?

答: 今年我们在上海主要有金地自在城、松江艺境、金地天境二期、金地艺华年二期等项目将要推盘。这些产品都具有良好的市场潜力,比如说金地自在城,同样是百万大盘,和之前的格林世界相比,金地自在城除了有便捷的轨道交通,还为未来的业主打造了全配套的生活服务。包括系统的商业、教育、医疗、休闲配套等。户型涵盖了70-220平米2至5房等,能满足不同阶段购房者的需求。