

房地产行业与城市发展、人居生活水平密切相关,我的中国梦是让绿地
在企业发展和社会责任层面统一。

——绿地集团董事长、总裁 张玉良

2013
行业启示

上海是中国梦的积极实践者,新型城镇化是实现中国梦的重要基础,地产企业应该担负起这一部分的责任。



快马加鞭 绿地“春风得意”

作为上海本土的龙头房企,绿地集团的一举一动都吸引着整个楼市的关注。2013年,绿地集团可谓“春风得意”,出海、上市、布局南滨江,绿地在商业模式转型升级、全球化经营及资本运作等方面表现卓越,“绿地速度”成为了今年房地产领域的一大关键词。

出海,驶入“快车道”

“一个优秀企业最终的历练,还是要到国际舞台上去参与竞争;眼下,正是国内企业走出去的绝佳窗口期。”绿地集团董事长、总裁张玉良表示。

2013年,绿地集团海外扩张乘势而上。7月4日,与全球最大酒店管理集团之一的西班牙MELIA集团合作,将巴塞罗那、马德里的2家酒店收入囊中,总价值15亿元;7月26日,登陆北美,收购洛杉矶中心区大都会项目,总投资10亿美元,成为中国房企迄今在美最大房地产收购项目。

绿地集团首个海外开发项目,是去年下半年在韩国济州岛启建的“健康医疗城”。不到一年时间,绿地国际化战略已在稳健中驶入“快车道”,实施和洽谈的海外项目在亚洲、澳洲、欧洲、美洲全面开花,有10多个。

“绿地的海外战略不仅重在布局,更要努

力不断提高‘走出去’的层次和能力,着力增强抵御国际经济风险、把握国际化经营的能力,从而让绿地集团真正能成长为世界水平的本土跨国公司。”张玉良说。

布局,滨江重回城市焦点

而在2013年,绿地集团除了海外拓展,在大本营上海的布局同样在转型加速。

“十二五”规划细化之后,上海未来的发展方向越发明显。在告别传统的加工业之后,取而代之的则是与文化创意产业、服务行业有关的“第三产业”,而作为上海的城市主轴,集北外滩、世博、徐汇滨江等商业区于一体的黄浦江一线,将在新一轮的城市转型中迎来一场“盛宴”。

滨江重回城市焦点,直接导致滨江写字楼成为了上海的“稀缺资产”。

作为本土房企的龙头,绿地集团自然不会缺席这场商业地产的“盛宴”。今年,绿地集团便已经在滨江一线打造了5个5A甲级写字楼项目,以“解渴”上海滨江的商务需求。

随着调控进一步加码,上海楼市在今年越发趋于理性。调控收紧了“投机需求”的口子,却使得正常的投资需求“无处可去”,大量资金急寻出口,今年花桥楼市的火热正体现了这种投资需求的爆发。城市发展的重心在变,投资的方向也随之变化。未来,以绿地写字楼为代表的滨江商办项目或将成为投

资的新热点。

上市,打造全面融资平台

2013年,绿地在资本化进程中的速度同样引人瞩目。

今年8月,“绿地香港”在香港联交所挂牌上市,绿地集团正式登陆香港资本市场,标志着绿地拥有了国际化公众公司平台、海外业务发展平台、国内外资源整合平台和创新融资平台,为其开拓国际市场、提升全球竞争力奠定坚实基础。

然而随着上海启动新一轮国资国企改革,绿地又迎来了新发展。

“我们也在推进进入内地资本市场,肯定要这样走。但是每一步都需要条件、需要时间、需要方方面面的成熟。”张玉良认为,内地和香港两个资本市场通道和资源各有不同功能和优势,有明显互补作用。“一旦条件成熟,会迅速推进相关工作”。

11月14日,上市公司金丰投资公告称,其控股股东正与绿地接洽、商谈重大资产重组事项,交易各方正在对重组方案进行细化研究论证。显然,绿地借壳金丰投资实现整体上市一事已经借得了东风。

对于今年在香港和内地打造资本平台的动作,张玉良表示,“香港得天独厚的资本环境、内地广阔的市场空间,将形成强大合力,推动绿地新一轮飞跃式发展。”

数读绿地

3000亿

绿地集团的业务经营收入从2000万到2000亿,用了20年时间。2014年,绿地将经营目标定为3000亿,并瞄准了“世界企业200强”。

年度热词

【海外扩张】

短短一年,绿地已成为中国首家在海外多国大规模投资发展的房地产企业。绿地集团董事长、总裁张玉良表示,今年绿地海外业务销售收入有望超过20亿元,并将致力在区域布局、运行质量上取得新的进展。