

希望金地从土地和房屋的“开发商”，转化为城市居住服务的整合运营商。整合互联网时代的新兴科技，聚焦城市的开发和运营、人类居住体验以及可持续发展等对于人类未来更有价值的事。

——金地集团董事、高级副总裁陈必安

2013  
行业启示

我们的行业过去往往关注产品本身多于客户居住体验和服务的实际需求。金地推出云服务的平台,就是希望我们能够从开发建造商逐渐转型为提供整合服务的城市运营商,更好地满足和引领客户的居住需求和服务体验。



## 三箭齐发 金地卷土重来

阵痛,是企业转型过程中必须要经历的一道门槛。在品尝了转型初期的苦涩之后,金地在今年的产品线、发展战略、软实力方面三箭齐发。历经三年,金地终于迎来了销售增长的拐点。

### 更“主流”的产品线

回顾之前 11 个月,金地无论在签约面积还是签约金额方面均取得大幅度提升,结合金地 12 月份的推盘报告来看,其原本制定的 420 亿元全年的销售目标有望超额完成。

相关公告显示,1-11 月,金地累计实现签约面积 310.7 万平方米,较去年的 254.6 万平方米,同比增加 22%;累计签约金额 390 亿元较去年的 298.8 亿元,同比增加 30%。

对于金地今年的销售增长情况,陈必安表示,这是因为金地积极调整产品结构,并在产品研发环节上专业化、标准化,提高了周转速度。

今年,金地华东区域推出的项目都以刚需和首次改善型为主。对此,陈必安曾在接受采访时表示,今年金地华东将重点开发格林系列、褐石、名仕、世家等系列产品。

业内人士认为,金地华东整个产品线的调整,表示金地将推出更多适应市场的产品,

未来将以更高速的周转来抢占市场。

### 更清晰的“一体两翼”

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,金地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。”

这正是近年来金地集团确立的“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。

今年 8 月,金地商置某负责人在接受采访时表示,中长期公司将定位为全国性的综合体开发商和精品商业持有者,但中短期将发展快速周转的销售型物业,包括住宅和商业物业,以平衡现金流并加快发展速度。

正是这样对于“一体两翼”的全新解读,使得金地的商业地产开发渐渐走上了正轨。

目前,金地集团位于深圳岗厦、西安以及绍兴的商业项目均在推进中;而北京金地中心也正在改造升级;此外,去年金地与郑州市政府正式签订了框架协议,高端商业综合体项目“金地广场”将落户郑州。

陈必安表示,“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。”

### 全新的“金地制造”

曾经“千盘一面”的上海楼市在今年迎来了理念创新的爆发,产品“同质化”的情况在 2013 年上市的楼盘中几近消失。在这股争先创新的浪潮之中,金地也不甘人后,在软实力上增加投入,以突出的产品品质打开了市场。

今年七月,陈必安在接受采访时首次提到了“云服务”的计划。随后推出的上海金地自在城更是全面推广了这个“无区界”的生活平台。据了解,项目在开盘前期的蓄客阶段就要每天接待上千组客户,而 11 月开盘二期更是在开盘后短短 3 小时内突破了 8 亿成交额,最终去化率达到 90%以上。

软实力的创新和深耕品质的理念,成就了新的“金地制造”。

“金地将坚持高品质的、快速稳重的开发。金地的使命是科学住家,我们会用一种科学的态度、科学的价值观、科学的习惯去对待我们产品的品质。因为品质无论怎么做,都是我们房地产行业最根本的东西。”陈必安总结道。

数读金地集团

400 亿

今年前 11 月,金地累计实现销售金额 390 亿元,同比增加 30.52%。根据今年 12 月的推盘量,金地完成全年 400 亿元的销售目标无虞。

年度热词

### 【一体两翼】

在集团战略方面,金地“一体两翼”的转型成效显著。尤其是“两翼”的战略近年来取得了跨越式的发展,包括收购香港上市公司以及扩大房地产金融业务资产管理规模。