

希望未来世茂能够引领行业,不仅保持规模的发展,而且成为行业运营模式和市场价值的领先者,包括团队系统化管理、创新融资、工程管理、成本管理等方方面面。

——世茂集团董事局副主席兼执行董事 许世坛

2013
行业启示

未来的市场竞争如果只靠单纯产品层面、物理层面的贴身肉搏,只能取得短暂领先。能否深刻洞察客户需求,从未来的行业走势可能性出发,前瞻性地整合资源,为业主提供专属的生活方式服务,决定了未来五年一个企业能否保持领先的竞争战略。



变革世茂进入跃升期

2013年,世茂显现出一系列战略调整和创新变革的成效,延续了去年业绩的优异表现,捷报频传。

作为世茂新的领军者,许世坛在2013世茂生活艺术展上表示,可持续性发展是世茂的重要课题。不仅业绩的增长要持续,还需要做一个平衡发展的“全能选手”,以支撑世茂的可持续发展。

前十月超额达成全面目标

在今年年初的战略发布会上,世茂房地产2013年销售目标剑指550亿元。从目前的数据来看:前6月,世茂业绩同比增长45%;9月,业绩超越去年全年。刚刚过去的10月,明星项目继续带动业绩攀升。上月初,世茂公布10月销售简报显示,今年前10月世茂实现合约销售面积432.2万平方米,合约销售额556.07亿元,同比分别增长23%和42%,前十月平均销售价格为每平米12867元。

至今年10月,世茂全年550亿元销售目标已提前超额完成,继去年在十强房企中领先完成全年指标后,今年再度率先达标。而更重要的是,业绩的新高再次验证了世茂“城市进化先行者”战略、“云服务”软性价值提升等全面创变所巩固的核心竞争优势。在提前

两个月完成全年目标且后续供应充足的情况下,世茂今年将毫无疑问地再创业绩新高。在3年冲刺千亿的大战略中,2013年成为世茂跨越的新台阶。

高周转提升强化运营能力

世茂平均销售价格继续提升,赢利能力持续改善。10月份,世茂平均销售价格约为每平方米13422元,对比9月环比增加了18.8%。平均销售价格呈现上升状态,意味着世茂整体毛利状况的改善趋势。

据申银万国、辉立证券、德银等多家研究机构近期的研报显示,世茂接连几个月来销售攀升的主要原因是在其高周转运作模式下,推盘高峰的到来。报告指出,世茂销售业绩平稳增长的背后是由于其内部结构的调整。观察近年来的动作,不难发现世茂正在进入高周转、加快去库存速度的开发模式。

据德银近日的研报显示,世茂的平均开发周期已缩减至9个月。而世茂集团执行董事许世坛亦在2013年中期业绩会上表示,今后要继续优化项目开发周期。许世坛称,为了实现这样快的周转速度,世茂在拿地之前会提前做好很多工作:诸如与政府洽谈土地的同时做好设计;拿到土地后两周内召开启动会。与此同时计划好开盘时间,确定产品设计、客

户要求、和成本等。

变革引领世茂超速发展

2013年中国地产业面临着巨大的机遇和挑战,行业发展模式创新和调整成为各领先房企的共同选择。基于全面而多元的开发优势,世茂再次提前超额完成全年目标,继续走在领军房企的增长前列,这得益于世茂自2011年开始的系列变革。业绩获得大幅提升的动力来源,也正是这一系列精准、稳健的变革带领世茂步入稳定而又成熟的超速发展期。

近两年世茂持续变革、屡发行业先声。早前集团主席许荣茂就表示,世茂房地产的变革首先从管理架构开始。据悉,原本独立的开发与行销两个团队开始融合,行销团队融入到各个区域公司中的产品研发、项目施工、客户服务、销售等环节之中。

此外,为助力销售,以高端豪宅开发的形象示人的世茂还对其市场定位、产品结构进行一系列的调整,逐渐将产品结构由原来的豪宅开发调整到兼顾中高端住宅,并逐步增加针对城市青年群体基本住房需求和住房首次改善需求的产品的比例。

数据显示,2013年世茂的刚需及改善类户型比例高达70%,较之前大幅度提高。

数读世茂

3.0时代

2013年,世茂3.0时代的变革战略将进一步显示出持续进取之势,将在产品创新、加快周转、成本管控、质量管理等方面继续深化变革成果。

年度热词

【世茂云服务】

2013年,世茂首创性启动“云服务”计划,以客户需求为导向,推动软性服务的创新与整合。通过跨界整合,世茂为客户提供全面服务,再次走在了行业前列。