



粤港澳大湾区迈入新阶段 世茂提速助力城市更新



本报资料室 / 图

粤港澳大湾区进程提速 发展规划呼之欲出

部分人士预测,今年或将成为粤港澳大湾区建设里程碑式的年份。

2017年3月,“粤港澳大湾区城市群”建设首次被提及并上升为国家战略性规划,由此迎来时代新机遇。

之后,《深化粤港澳合作 推进大湾区建设框架协议》在香港签署,广深港高铁西九龙站设立口岸,广深港大桥通车在即……南中国迎来“粤港澳大湾区”元年,“粤港澳大湾区”被列入2018年重点工作。

如今,关于粤港澳大湾区的建设正成为社会各界热议的话题。业

界普遍关注的是,在“一国两制”、三个独立关税区的背景下,如何推动粤港澳大湾区之间的协同效率。

近期,有关部门指出,出台实施粤港澳大湾区发展规划,全面推进内地同香港、澳门互利合作是重要方向。

这是“粤港澳大湾区”连续第二次在备受瞩目的场合获得提及。2017年提及的“粤港澳大湾区城市群发展规划”,在今年升级为内涵更全面的“粤港澳大湾区发展规划”,“研究编制”也被“出台实施”

的最新说法取代,并首次与京津冀区域一体化、长江经济带并列,成为国家区域战略的重要内容之一。

业内人士分析认为,2017年,粤港澳大湾区更多是宏观层面、框架性层面的酝酿和明确;而2018年随着规划文件的出台实施,将有一批落地项目推进。部分人士预测,今年或将成为粤港澳大湾区建设里程碑式的年份。

外界期待,粤港澳大湾区建设实质性开启之后,能通过机制体制

的创新,畅通资本、人才等要素在粤港澳之间的流动。当前,香港是全球知名的国际金融中心和国际航运中心,澳门是国际化的城市,珠三角地区则是制造业重镇和新兴的科技创新阵地,三地依然有产业互补、合作互利的空间。

事实上,粤港澳大湾区内部城市均在机制体制创新方面努力。截止到目前,广州、深圳等珠三角城市已全部提出其在粤港澳大湾区的城市定位,以及与港澳合作的具体策略。

政策春风吹湾区,房企借力

上青云。随着粤港澳大湾区规划的即将出炉,其城市群的发展从战略规划进入全速落实阶段,市场容量有望进一步提升,房企迎来新一轮发展机会。

无论是本地房企还是外来房企,都瞄准粤港澳大湾区发展契机,纷纷布局。

其中,一直以来与港澳紧密联系并在城市综合开发运营中素有诸多成果的世茂集团就是投身粤港澳大湾区建设的坚定践行

者。如今,世茂已在深圳核心区锁定三大项目,以一座座地标显著驱动着城市面貌和商务形态的蜕变。

一面是加速疾行的粤港澳大湾区,一面是把“成就城市梦想”写入企业使命并迈入快速增长周期的世茂,当两者相遇,粤港澳大湾区建设将在世茂的发展历程中成为怎样的契机?世茂又将为粤港澳大湾区经济发展和城市升级扮演怎样的角色?

世界级湾区将诞生 世茂抓住“与城市共生长”新契机

与世界三大湾区相比,粤港澳大湾区在人口、GDP规模上均具有较大优势,人均GDP、产业结构、创新实力等处于追赶过程中。

在国家战略政策的支持下,粤港澳大湾区构建世界级湾区已备受瞩目。而世茂凭借其前瞻性的布局,积极投身粤港澳大湾区建设。

回顾世茂华南的发展路径,自2010年入驻广州打造亚运城、汇金中心两个代表作,开启华南布局,如今已在深圳、香港、佛山均可见其优质项目。

世茂方面表示,除了现有项目外,世茂华南一方面将继续在深广佛三地通过公开市场、旧改和合作等多种途径获取土地;另一方面,将拓展东莞、惠州、珠海、中山等周边城市,形成以广深为核心的城市旗舰群。

29年来,世茂在全国50多个城市开发了220余个优质项目,尤其是持续打造的十几个城市地标中心,凸显着世茂在引领城市面貌升级,整合国内国际资源、服务城市产业升级、塑造城市商务标杆方面的诸多成果及深厚的能力底蕴。粤港澳大湾区建设的这一重大战略机遇,也成为世茂在大湾区发展的新契机。

实际上,与世界三大湾区相比,粤港澳大湾区在人口、GDP规

模上均具有较大优势,人均GDP、产业结构、创新实力等处于追赶过程中,有较大提升空间,完全有能力成为世界上著名的湾区城市群。

数据显示,全球经济总量中的60%来自港口海湾地带及其直接腹地。目前国际一流湾区有纽约湾区、旧金山湾区、东京湾区,2016年纽约湾区面积215万平方公里,人口2340万,GDP达1.4万亿美元。旧金山湾区面积1.79万平方公里,人口760万,GDP达0.8万亿美元。东京湾区面积368万平方公里,人口4383万,GDP达1.8万亿美元。

而粤港澳大湾区也堪称经济“桥头堡”。2016年经济总量为1.34万亿美元,位居四大湾区第三,拥有人口近6000万,面积5.6万平方公里,且在科技创新方面,2012年~2016年粤港澳大湾区的发明专利数量增长213.6%,已超越旧金山湾区,并聚集了华为、腾讯、中兴、万科、格力等领军企业。

业内认为,粤港澳大湾区将成为世界最大湾区之一,而随着华南版图不断扩张,积极响应“粤港澳大湾区”等国家战略,搭乘品牌多元发展的优势,再掀湾区城市发展新篇章,也是历史赋予世茂的契机和使命。

三塔落定深圳 世茂再筑商务地标助力城市更新

2017年,世茂再次发力,预计为龙岗大运城打造规划约600米的城市综合体,有望超过当下的深圳第一高楼平安金融中心。

随着粤港澳大湾区规划落地,湾区经济有望进一步融合发展,而湾区的产业升级和城市更新迫在眉睫。

为此,一个政企协同协作、各自发挥优势的联动机制是成功的关键。这其中,政府规划引导,企业创新实践,而世茂就是这样一个积极参与、勇于创新实践的城市建设主力军。

目前,世茂已在深圳落定三大项目:约300米的世茂前海中心、约600米的世茂龙岗大运项目、约300米的坪山CBD,定义深圳未来城市天际线。

早在2013年,世茂就以24.33亿元摘得前海商办地块,布局粤

大湾区核心位置,打造300米高的世茂前海中心。

这座寓意深港融合的45度双扭转的前海之冠,楼体核心筒已于2017年12月29日成功封顶,并为企业营造一个迎接风口的独特商务平台,打造前海区域商务标杆。而且,世茂前海中心不仅是目前前海可售第一高楼,同时也是世茂响应“粤港澳大湾区”战略、参与深圳“产城融合”的首次贡献。

2017年,在粤港澳大湾区加速度、深圳东进战略实施之际,世茂再次发力,进入深圳东部中心,预计为龙岗大运城打造规划约600米

的城市综合体,有望超过当下的深圳第一高楼平安金融中心。

据悉,该项目将建设成为集深港国际会议展览中心、深港青年合作创业中心、超五星级酒店、公寓等于一体的综合开发运营项目。项目将进一步发挥大运新城创新共享中心的功能,提升东部地区发展能级,辐射并带动周边地区发展,增强公共服务能力,有望成为大运新城、龙岗乃至深圳东部的地新地标;同时,强化粤港澳大湾区协同合作,构建合作支点,拓展粤港澳大湾区经济腹地,辐射粤东北。

今年,世茂再次响应“粤港澳大湾区”战略,以前瞻性战略眼光,进

入大湾区创新“智带”“广深科技新走廊”深圳段引擎——坪山,将以约300米项目更新坪山建筑高度。

世茂将助力坪山支撑起“广深科技新走廊”东部创新中心与商务中心,升级坪山的创新集聚能力,这也是世茂参与深圳“产城融合”的再度发力。

粤港澳大湾区建设正在加速度,世茂华南乘势三塔落定深圳,已完成在深圳前海中心、东部中心、坪山中心三大区域的布局,提升城市服务能力和商务集聚能力,助力城市更新,这是世茂发展的历史机遇,也是兑现企业价值的样本。

中型房企突围样本：“黑马”新力“排兵布阵”大湾区

本报记者 杨玲玲 上海报道

房企规模之争愈演愈烈。中国指数研究院数据显示,2017年共有16家房地产企业跻身千亿俱乐部,144家企业销售业绩过百亿,其中,起家于江西南昌的“黑马”——新力地产有限公司(以下简称“新力地产”),无疑是实现规模“弯道超车”的典型房企。

抢滩粤港澳大湾区 融入国家发展大局

相较于诸多老牌房企而言,新力地产无疑是后起之秀。然而其发展态势,以及在战略布局上的独到眼光不容小觑。

据介绍,当前新力围绕4个区域深耕拿地,分别是以南昌为中心的中部区域、以上海为中心的长三角区域、以深圳为中心的珠三角区域,以及以成都为中心的西部区域,还会针对海南、广西等地区做机会性拿地。新力内部对此简称4+X城市布局。

记者了解到,新力每到一个城市,便以一个项目快速落地为契机,深挖资源,短期内形成链式倍增,完成布局 and 深耕。而进驻珠三角的首站,新力选择在毗邻香港、深圳的惠州。

2016年8月,新力地产惠州城市公司成立,同年8月15日,惠州公司斩获第一宗土地,该地块此后打造成“惠州新力琥珀园”;9月27日,惠州新力东园项目落地;10月31日,惠州帝泊湾项目确定。短短4个月时间,新力在惠州就收获6宗土地。

2017年3月,在全国两会上,粤港澳大湾区被正式写入政府工作报告。此后,《粤港澳合作推进大湾区建设框架协议》在香港签署,粤港澳三地将在中央有关部门支持下,打造国际一流湾区和世界级城市群。

乘着政策东风,2017年新力在惠州单城市陆续获得15宗土地。截至目前,新力已在惠州布局22个项目,是仅次于南昌大本营32个项目

2017年,新力地产将总部迁址上海,并以超过400亿元的销售额跻身全国房企50强,从2010年起步到现在,新力地产已布局15城、84个项目。更值得一提的是,2017年全国两会上,“粤港澳大湾区”被正式写入政府工作报告,新力地产看准“粤港澳大湾区”发展契机,频频落子,布局有道。

的城市,重仓之心可见一斑。

与此同时,据了解,2017年5月成立的广州新力,目前已经在广州、清远、肇庆三地获取6块储备用地。其中,新力地产在广州首盘落子花都,取名“新力琥珀园”,有望在今年6月份开放城市展厅。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对此置评称:“积极把握市场机会,融入国家发展大局,是企业实现突飞猛进的一个重要基础。同时,企业积极参与大湾区建设,也是继续深耕华南市场的重要表现。”

“湾区经济”作为国际经济版图的突出亮点,已成为推动我国乃至全球经济发展的重要增长极。3月5日,十三届全国人大一次会议开幕,国务院总理李克强做政府工作报告时指出,出台实施粤港澳大湾区发展规划,全面推进内地同香港、澳门互利合作。今年全国两会期间,“粤港澳大湾区”也成为代表委员热议的高频词汇。据报道,就更好更快发展粤港澳大湾区,代表委员们提出了决策共商、产业共建、文化共生、人才共融等一系列策略。

粤港澳大湾区的发展已经站上新的历史起点。分析人士预测,经过2017年的酝酿,预计随着粤港澳大湾区发展规划的出台实施,粤港澳大湾区将在2018年迎来一批实质性的项目落地。这对于新力在珠三角的布局也将带来重大利好。

全国精准布局 解读公司“快攻”秘诀

回溯新力地产的发展史,2010年诞生于江西南昌,2010年到2013年,公司集全部力量打造新力帝泊湾项目,塑造当地品质标杆,赢得市场口碑。2013年到2014年,通过首个住宅项目的成功,实现8盘联动,巩固了市场地位。

而自2015年开始,新力进入转型储备期,大力进行资金、土地、人才储备,进行产品升级与创新,精细内控,为实现爆发式增长奠定

基础。自2016年以来,新力迎来了高速增长阶段。2016年新力销售目标为110亿元,实际完成161亿元,超额完成45%。

同时,根据中国指数研究院发布的2017年中国房地产销售百强企业排行榜,新力地产以超过400亿元销售额,423万平方米销售面积,位列第42位。2017年度销售业绩同比增长185.63%。同时数据显示,2017年项目开发年环比增

长376.92%,2017年新增11个扩张城市。

回顾其发展历程不难看出,从2010年起步,新力经历了多年储备和蛰伏,直至2015年才出现爆发式增长。作为民营中小房企,在资金实力并不雄厚、融资渠道较为单一的情况下,如何谋求快速发展,做大规模?对此,新力给出答案是:快周转。

而“快周转”的同时,如何兼顾



品质即生命 多产业协同并进

据介绍,新力成立初期即视产品品质为生命,提出“建筑城市美学”的品牌理念,用建筑致敬城市发展。此外,新力地产以相对标准化的产品打造策略,提升产品市场需求度,在保持产品统一性以支持快速复制的同时,又不失去区域特色。

随着公司不断壮大,新力还适时提出了“创见幸福无限”升华品牌高度,从为客户创造价值出发,一步步打造以幸福社区为承

载的全能生活平台。整合商业设施、居家服务、教育养老等资源配套,满足老、中、少三代人的全方位需求。

近年来,房地产行业跨野蛮生长时期,进入“白银时代”,开发企业的生长模式和开发思路也亟待转变,需从建造居住场所向提供生活方式转型。新力地产洞察到这一趋势,以“360°悦服务”体系作为服务战略,从售前咨询、工程质量管控、交房验收到售后

日常维护、物业服务、社区生活等,针对客户“购房、收房、居住”全过程,提供全方位的服务解决方案。

数据显示,2017年,新力的客户满意度,从2016年的74.3%,提升到了82%;维修满意度从2016年的67%,提升到了81%,物业服务满意度从2016年的75%,提升到了91.5%,均已达到行业领先水平。

此外,记者了解到,除了地产

“高品质”呢?新力的秘诀在于“产品线标准化”。据介绍,新力内部专门成立了产品研发部门,做产品的研发和标准化工作。目前,新力地产已形成“湾”“园”“悦”三大住宅产品线,并开发出“迷你型商业综合体”“区域商业购物中心”“城市级大型购物中心”“精品公寓”和“超甲级写字楼”五大商业产品线。

如何平衡规模、利润以及风险之间的关系更是“技术活”。高速奔跑中的新力,并非一味追求规模扩张,而是保持着清醒的头脑,把握“量价利”的平衡,追求“有质量的增长”。“新力不会生硬的进入一线城市,简单粗暴的楼价PK,短期不会这样干,新力对于风险控制很是看重,这是我们新力的拿地逻辑。”新力地产客户价值中心总经理薛金江此前在媒体采访中介绍道。

新力在落子城市的选择方面,安全系数高的地方是首选。对于市场过热、购买需求透支的三四线城市,新力将持谨慎态度,现金为王仍是这家企业的主旋律。按照规划,预计三年左右的时间,新力将闯入千亿俱乐部。

业务开发,新力集团还打造了涵盖物业、商业、超市、教育等产业在内的多元化业务战略版图,集团旗下的“新力物业”“有家实业”“新力商业”等产业目前均已具备一定的

发展基础和规模。市场人士对此提出,房地产进入“下半场”后,企业在规模和利润方面都面临挑战。不少企业已经在探索转型方向,多元化是不错的尝试,这对增加企业盈利点有积极作用。