

内地业务受挫辉煌不再？

# 老牌港资房企瑞安遭遇人事大地震

本报记者 杨玲玲 上海报道

老牌港资房企瑞安房地产有限公司(00272.HK,以下简称“瑞安房地产”)近期遭遇人事大地震。

根据媒体报道,包括瑞安管理执行董事、丰诚物业董事长郭庆,瑞安房地产瑞虹新城项目总监及中国新天地市务推广及策略传播

总监刘梦洁,成本测量部总监 Frankie Lai,瑞安管理(上海)有限公司总经理李剑锋,前瑞虹商业总经理张良军等在内的一批老臣相继离职。

外界认为,这批老人的出走,可能意味着瑞安一个时代的彻底结束。回顾过去数十年的发展,包括瑞安在内的众多港资涌入内地掘金,一度成为中国房地

地产的先锋。不过近年来,随着内地房企的迅速崛起,港资房企颓势渐显,辉煌不再。其中,瑞安房地产就是港资房企内地发展的一个缩影。

据了解,在数位离职高管中,郭庆加入瑞安已经有21年,刘梦洁在瑞安工作也有17年之久。针对高层管理人员的变动以及公司内地发展计划等问题,瑞

安房地产企业传讯部相关负责人回复《中国经营报》记者称:“我们尊重公司每一位员工在其职业生涯发展过程中所做的选择。公司人员流动是正常现象,公司也会招募更有经验的人加入瑞安房地产,以助力公司在未来的发展过程中,注入更多活力和创新精神,从而继续打造更高品质的综合社区。”

## 内地业务收缩老臣相继出走

随着内地房企的异军突起,瑞安房地产开始感觉水土不服,不得不抛售内地物业以回笼资金,有收缩内地战线之势。

瑞安房地产2017年年报显示,现年43岁的郭庆于1997年加入瑞安房地产,在中国房地产发展行业拥有逾21年工作经验。郭庆曾出任瑞安房地产武汉天地项目之项目总监,亦曾参与该集团于上海的其他项目,包括上海新天地、太平桥公园、翠湖天地一期及杨浦创智天地项目。

郭庆持有同济大学城市规划学士学位,他在构建该集团的管理体系和流程方面承担重要职责,曾领导行政服务部、流程与信息管理部,集团在武汉、重庆及佛山的房地产开发业务及集团的物业管理业务。

同时,39岁的刘梦洁在任职期间负责瑞虹新城项目整体策划、定位及开发管理,住宅营销及商业地产的全面管理工作,同时负责中国新天地市务推广、数字化营销及客户关系管理工作。

刘梦洁于2001年加入瑞安房地产,在营销工作及资产管理方面拥有逾16年工作经验。持有复旦大学EMBA硕士学位、复旦大学国际新闻本科学历,并为上海市虹口区政治协商委员会委员。

记者梳理发现,除了最近这一

批离职高管,过去几年间,包括蔡玉强、黄勤道、尹焰强在内的老臣均已相继离开。市场观察人士提出,公司老臣相继出走会导致人心浮躁,且会阻碍公司长远战略的持续有效执行。

回顾瑞安房地产的内地发展史,较早进入内地市场的瑞安房地产,采取“低价拿地缓慢开发”的重资产模式,以吃透土地溢价,并大量布局旧改和商业地产业务,其中最具有标志性的项目当属上海新天地,以及上海卢湾区旧改项目。

不过近几年来,随着内地房企的异军突起,瑞安房地产开始感觉水土不服,不得不抛售内地物业以回笼资金,有收缩内地战线之势。据记者不完全统计,自2012年起,瑞安以11.68亿元出售沈阳项目二期,到最近一次2018年6月,将持有的彩桥控股全部股权的50%以45.89亿元对价卖给大悦城旗下公司,瑞安房地产主席罗康瑞在出售物业上已经套现将近500亿元。

而如今,老臣们又纷纷选择离开,原因何在?对此,上海中原地产市场分析师卢文曦认为,对于部分港资房企来说,发展遇到



据记者不完全统计,自2012年起,瑞安房地产主席罗康瑞在出售物业上已经套现将近500亿元。 本报资料室/图

了瓶颈,不排除高层管理人员有换平台的想法。同时,当前市场行情预期不乐观,也加速了企业内部人员的换血。

不过值得一提的是,今年7月初,连续出售旗下优质资产的瑞安房地产,联合太保寿险、永业集团,以136.1亿元的总价拿下上海史上总价第三高土地——新天地商办地块,楼面价约为44963元/平方米,溢价率0.22%。

同日,瑞安房地产公告称,就该项目成立合资公司,其中太保寿险拥有70%股权,SODH(瑞房全资子公司)拥有25%股权,上海永

业拥有5%股权。合资公司的注册资本由各股东根据股权比例分配以现金支付,合资公司董事长由太保寿险委任。瑞房仅具有小股东身份,对此公告中表示“符合轻资产业务策略”。

长三角房地产观察人士指出,随着内地用工成本逐渐上涨,以及本土企业快速崛起,港资企业在发展理念上与内地企业产生了较大差异,发展模式也发生了很大变化。资金和土地带来的利润在减少,对企业的要求是紧随市场,紧跟大势而动,这一点对于很多港资企业来说,有较大难度。

## “边买边卖”港资房企内地投资逻辑何在?

“恒隆对内地市场充满信心,并预期我们的业务将持续增长。”

过去数十年间,以瑞安房地产、九龙仓、恒隆、长实等为代表的港资房企涌入内地掘金,曾引领中国房地产市场发展方向。不过近年来,随着内地房企的异军突起,港资企业逐渐显露出颓势,包括恒隆、新世界、汤臣、长实等多家企业均在陆续减持内地项目。

值得一提的是,在抛售非核心项目“瘦身”的同时,部分港资房企也在购入优质资产,以加剧扩张步伐。自去年以来,港资房企在内地市场频繁落子。其中,恒隆地产(00101.HK)、九龙仓(00004.HK)两家企业更是瞄准杭州、苏州,加大对长三角房地产市场的投资力度。

日前,被誉为“浙江省内最具商业价值的地块”、地处杭州武林商圈最核心区域的百井坊地块挂牌出让,最终被港资房企恒隆地产以107.31亿元拿下,这是杭州第三宗总价过百亿的地王,也是恒隆地产上半年在土地市场的唯一一次出手。

据介绍,恒隆预计投资约190亿元,在百井坊商业综合体地块发展大型商业综合项目,包括世界级商场和办公楼。

“恒隆地产一直是着眼长线发展的地产商,内地消费市场现已逐步复苏,加上内地中产阶级崛起,以及个人消费持续增长,成为中国重要的经济支柱,恒隆对内地市场充满信心,并预期我们的业务将持续增长。”日前,恒隆地产集团传讯部相关负责人在接受本报记者采访时提到,恒隆一直对内地商业及零售市场的发展非常乐观,这次入驻杭州,正配合恒隆欲进一步扩大在内地投资的长远策略。

同时,记者采访中了解到,港资房企九龙仓近来在内地市场拿地动

作频频,在2017年9月的苏州土拍中,九龙仓先后以8.17亿元、17.15亿元及22.89亿元竞得24、25、27号地,总拿地价48.21亿元,新增18.76万平方米土地面积。

而距离该次拿地不久,九龙仓刚以10.97亿元总价、楼面价3.65万元/平方米、自持比例25%竞得杭州三塘单元宅地,短短两天时间,九龙仓跨越苏杭拿下4宗地,储备土地19.83万平方米,一时在业界引起轰动。

记者观察发现,九龙仓长期以华东为布局重点,目前其在内地的土地储备约400多万平方米,其中华东就有200万平方米,分布于上海、苏州、无锡、宁波、杭州等地。该公司去年下半年至今所拿19块地中,约有12块在苏州、杭州。

对此,九龙仓集团相关负责人回复称:“九龙仓对内地房地产市场抱审慎乐观的态度。为应对内地市场的变化,九龙仓近年已调整策略,将原本分布16个城市的布局调整至聚焦北京、上海、杭州、苏州、广州及深圳6个目标城市,这有助推动集团内地发展物业的业务。”

据了解,九龙仓计划今年在北京、上海、杭州及苏州推出7个住宅项目,全年的销售目标是220亿元,可售面积约100万平方米,今年的竣工面积约80万平方米。“集团将继续采取谨慎但积极的拿地策略,在目标城市物色合适地块。”该负责人回复表示。

对于港资企业内地投资动向,莱坊大中华区研究及咨询部主管纪言迅此前在接受《中国经营报》记者采访时提到:此前港资房企在香港拥有大量土储,近几年来,随着内地房企进入香港拿地,将地价大大抬高,港资房企也在反思自身的布局版图,挖掘内地市场投资机会。

# 58集团“临感”黑科技亮相博鳌 安居客斩获“影响力首选房产服务平台”

文 / 刘晓爽

8月2日,58集团高级副总裁 & 安居客 COO 叶兵出席主题为“地产归途,时间与未来”的2018博鳌房地产论坛,并发表题为“楼市晴雨,科技先知”的主题演讲。演讲中,叶兵着重介绍了

## 创新驱动房地产行业再升级 未来必将想象无限

作为国内最具影响力的房产信息平台之一,58集团在房地产领域有着举足轻重的地位。叶兵在演讲中也提到,近年来,58同城、安居客、赶集网等在优质产品、创新实践以及经营理念等方面已经在行业中发挥了积极

58云库大数据、“临感”VR看房产品等核心技术为房地产行业赋能,为经纪公司和经纪人提供高质量场景营销工具。

同时,叶兵与业内专家分享真知灼见,呼吁行业积极拥抱新技术,让科技创新真正实现为房地产行业赋能。在论坛开幕式上,58

导向作用。

科技,代表着房产行业的未来。在演讲中,叶兵优先展示了蕴含巨大信息量的58云库大数据,该产品能够精准呈现用户购房需求的演变和对于户型要求的变化等信息,为企业推

所迭代。人工智能2.0时代的激光点云技术进一步改善了空间分辨率和精度等问题,但需要用户额外采购体积庞大、价格昂贵、操作复杂的点云设备,同时会产生海量的数据不利于存储和处理。在房产经纪服务市场上,有部分企业采用这种技术,但效果不尽如人意。

基于对行业的细致观察和分析,58集团推出“临感”VR看房,全面革新升级VR看房人工智能3.0,深度触及“看房难”痛点,以技术重塑人们对看房环节的认知。据了解,“临感”有二维激光扫描方案、拍照3D建模等多项专有技术,从全球范围真正实现机器视觉、深度学习的第三代技术,58同城、安居客将为经纪人和用户提供VR看房完美体验。

叶兵指出,58集团目前使用的临感VR看房是真正意义上的

集团联合观点指数研究院发布《2018中国房地产行业发展报告》,从行业趋势变革、资本投融资模式、创新业务发展与消费多元转型等方面解读楼市晴雨变化。

58集团旗下房产服务平台——安居客还在当天夺得年度地产风尚大奖,斩获“2018中国年度影响

陈出新、洞察市场变化提供重要价值。此外,叶兵对58集团其他新近推出的科技产品也进行了详尽介绍,如安居客X博士、58智能客服、临感VR看房产品以及智能车库等,这些智能产品矩阵涵盖了找房、问房、看房、管房

## 临感全景领先同行业产品两代 VR看房3.0真科技解决痛点

的认知。据了解,“临感”有二维激光扫描方案、拍照3D建模等多项专有技术,从全球范围真正实现机器视觉、深度学习的第三代技术,58同城、安居客将为经纪人和用户提供VR看房完美体验。

叶兵指出,58集团目前使用的临感VR看房是真正意义上的人工智能第三代技术,是领先于市场上的双目立体视觉系统和激光点云技术的升级产品。区别于前两代建模修复繁琐、体积庞大、价格昂贵等问题,临感更

智能客服。该产品具有百万条词库储备且仍在不断更新升级,还经过了千万次不同场景的训练,能够在2秒内迅速回答用户的各种疑问,能在很大程度上解决用户的咨询需求。

此外,58集团还在管房过程加入诸多科技元素,推出智能房

力首选房产服务平台”。安居客获得这项大奖,正是基于其数据流量优势、产品更新迭代能力充分满足用户需求,大内容战略提供丰富、可信的信息,为用户买房卖房提供科学决策依据,成为“2018中国年度影响力首选房产服务平台”,获得业界和用户的双重认可。

全维度。他表示,58同城、安居客将致力于投入巨大的人力、物力研究高科技的优质产品,让用户的安居生活更为便捷、高效,让经纪人和商家更好地为用户服务,从而推动房地产行业平稳快速发展。

好地解决了系统自动深度学习,批量处理场景和规模化推广等问题,更利于经纪人和用户使用和体验,提升房产交易效率。

“高质量的VR看房技术,将显著提升经纪人带看房的效率,数据的深度自动学习也将提升用户筛选房源的准确度,降低无效房源成本。作为国内领先的房产信息服务平台,我们相信58同城、安居客在临感VR技术上的应用,将推动经纪人和购房者双方的房源匹配效率,带来更好体验。”叶兵表示。

不仅如此,安居客在2017年App Store和安卓主流市场都牢牢占据房产类领先地位,APP端月活用户超千万,房源量增长约30%。安居客上为用户提供服务的中介商家数量遥遥领先,拥有品牌注册房地产经纪机构约5万家,排名2017年度互联网房地产经纪人数达百万级,覆盖城市及区域超过600城。无论是流量、房源增长率,还是覆盖率,安居客都处



## 斩获地产界大奖 安居客数据流量优势行业领先

作为成立11年之久的全房源发布网,58集团旗下房产服务平台——安居客斩获“2018中国年度影响力首选房产服务平台”这项地产界的风尚桂冠,房源信息服务水平获得业界一致赞誉。实际上,第三方权威数据机构的统计数据,早已反映出安居客的优势,根据QuestMobile发布的春季数据报告,安居客凭借两个月活跃用户规模增速TOP30(MAU跃用户规模增速TOP30(MAU)并以23.76%的复合增长率位列榜单排名第7位。

不仅如此,安居客在2017年App Store和安卓主流市场都牢牢占据房产类领先地位,APP端月活用户超千万,房源量增长约30%。安居客上为用户提供服务的中介商家数量遥遥领先,拥有品牌注册房地产经纪机构约5万家,排名2017年度互联网房地产经纪人数达百万级,覆盖城市及区域超过600城。无论是流量、房源增长率,还是覆盖率,安居客都处

于行业领跑地位。

58同城、安居客、赶集网作为58集团以及全房产行业的信息服务入口,在二手房、租房、新房等领域实现三端流量互通,为客户和用户提供更强大的平台流量价值。安居客以房产业务为依托,进一步融通58同城在招聘、房产、汽车、二手交易等本地生活服务场景,基于三方平台的长期流量优势,为客户和用户提供更生活全链条服务体系,也将助力房地产行业更好地实现流量效率最大化。

58集团高级副总裁 & 安居客 COO 叶兵对来自行业 and 用户的认可表示由衷感谢,他认为安居客荣获“2018中国年度影响力首选房产服务平台”大奖绝不是偶然。正是基于多年的行业积累和用户服务,安居客打造了满足用户多元化需求,让用户省心放心的房源信息服务平台。希望未来58同城、安居客、赶集网等平台的联合助力下,58集团影响力保持持续扩张,引领房产信息服务科学化、智能化、高效化发展。