

# 大地产、大金融、大健康、大文旅、大物贸、大基建 房企转型争当美好生活“服务商”

求变是互联网和信息时代下各行业的生存法则，房地产业也不例外。

如今，在市场需求正日益多元的背景下，广大消费者日益增长的对“美好生活”的消费需求和空白的市场之间的矛盾日益凸显，房企对自身的定位也开始发生了转变，不再满足于建造房子，而是转型为美好生活的服务商。 □ 张王林

## 恒大：房地产业 向房地产+服务业的转型

今年5月16日，西安恒大童世界开工仪式在陕西西咸新区秦汉新城举行，与此同时，位于贵阳、长沙、开封、沧州、苏州等城市的童世界项目亦已开工建设。

恒大童世界是恒大布局文化旅游的拳头产品，是专为2~15岁的少年儿童打造的“全室内、全天候、全季节”童话神话乐园。资料显示，恒大将在全国布局15个恒大童世界项目，未来2~5年陆续竣工开业。

新时代背景下，文化旅游作为幸福产业之首，战略支柱性产业的地位不断凸现，在国家各项政策大力扶持下，行业供给侧改革不断深入推进，行业发展正步入黄金发展期。也正因如此，文化旅游往往是房企转型的重点目标之一。

而除了文化旅游项目，恒大集团近些年还积极探索健康养老新模式。

2017年12月14日，恒大健康集团在广州恒大中心举行“恒大养生谷”新闻发布会。恒大健康的拳头产品“恒大养生谷”正式亮相。

恒大养生谷创建了全方位全龄化健康养生新生活、高精度多维度健康管理新模式、高品质多层次健康养老新方式、全周期高保障健康保险新体系、租购旅多方式健康会员新机制。

除此以外，恒大养生谷还将整合国际国内优秀医院、养老院等资源，打造国内规模大、档次高、水平先进的养老胜地。

“恒大集团已完成多元化发展的产业布局，并已经完成由房地产业向房地产+服务业的转型”，恒大集团董事长许家印曾在2017年工作会上如是说道。

## 万科：转型升级为 “城市建设和生活服务商”

2017年，是万科发展的第33个年头，在“房子是用来住的，不是用来炒的”总体基调下，万科继续聚焦主流客户自住需求、深耕核心城市群，充分发挥事业合伙人机制的作用，经营效益稳步提升，市场占有率进一步提高，行业领头羊地位稳固。

随着万科将自身定位进一步迭代升级为“城乡建设与生活服务商”，在巩固住宅开发和物业服务固有优势的基础上，业务已延伸至商业开发和运营、物流仓储服务、租赁住宅、产业城镇、冰雪度假、养老、教育等领域，为实现可持续发展奠定了良好的基础。

万科目前已整合形成了集中式长租公寓品牌“泊寓”，致力于满足城市青年人群的中长期租住需求，同时，万科还启动“万村计划”，专门从事城中村综合整治及租赁运营业务，升级城中村公共设施配套，提供规范化的租赁服务。

2018年，万科将积极践行“城乡建设与生活服务商”战略，坚持以客户为中心，以现金流为基础，为满足人民日益增长的美好生活需要而合伙奋斗，持续创造更多真实价值，实现有质量的发展。

在投资策略方面，万科坚持有质量地增长，以现金流为基础，谨慎投资，持续优化资债结构。在业务发展方面，万科以客户为中心，坚持为普通人盖好房子，大力发展租赁住房业务，加快培育业务增长新动能，满足居民美好生活需求。

## 华润：向复合型 城市开发运营商转型

4月17日，华润置地联手全球创新网络(OWIN)、科威国际技术举办了“华润置地X OWIN 国际产业创新峰会”。

华润置地华南大区副总经理赵荣在致辞里谈到，经过多年努力，华润置地已经成长为业内以综合开发和运营为特色的综合类房地产商的标杆企业。

面对新时代，华润置地在向复合型城市开发运营商转型。这个战略是三条腿：城市更新、代建代运营、产业地产，这也是华润置地未来的转型大方向。

在这个峰会上，华润置地第一次向外界详细宣告了公司在产业创新领域的战略新目标。这意味着行业转型又新加入的一支生力军，也是一个新的转型特色案例。

华润置地的转型之路从去年开始，其发力点最终落在了产业地产领域，这是华润不同于其它房企之处。

相比于其他房企，华润置地发力产业地产，并不早甚至较晚。但从落地推进速度看，它却已经展示了强大的项目获取优势。

仅仅是在去年下半年时间里，华润置地就杀进了至少六个城市，获得了接近1000万平方米的产业地产巨无霸项目(仅仅一个龙华科技小镇，占地就达2平方公里)。

## 房企转型 以实现可持续发展

可以看到，房企转型以“大地产、大金融、大健康、大文旅、大物贸、大基建”等为发展方向，不断尝试“房企+x产业”“科技+金融+地产”“3+x”“房地产+服务业”等创新业务模式，在原先房地产业务的基础上，与金融、养老、产业地产、教育、旅游、医疗、物流等领域产生融合。

从业务方向来说，除了传统的住宅开发外，目前房企涉及的新业务方向有二十多种，而从市场热度和政策信号来看，长租公寓和养老地产是重要的转型领域。

例如，万科在2015年就单独成立了租赁公寓业务部发展长租公寓，随后开始在几个重点城市进行尝试，落地了广州万科驿、厦门万科驿、上海万科驿、西安VV公寓、重庆万科寓等10余个长租公寓项目。之后在2016年，万科整合旗下各个分公司长租公寓项目，制作统一的管理平台以统筹项目拓展、运营管理、价格审批及财务结算等事务，并统一为“泊寓”品牌。

从运营模式来看，长租公寓和养老公寓的形式，避免了部分成本投入。另外，长租公寓能满足原“类住宅”人群的居住需求，养老公寓是政府鼓励的服务行业，是比较推荐的两种方案。

从房企转型的路径来说，一般情况下，首先是金融领域，几乎是房企尤其是大房企必涉足的领域，同策研究院总监张宏伟认为，在房地产行业调整情况下，金融行业对房企在利润上的反哺作用也很大。第二是结合房地产业务，探索消费升级领域的多元化，其中医疗、养老、教育、文旅这几大板块，是房企集中探索的区域。

其中，保利早在2012年便开始全面性地布局养老产业，到如今，保利已经在北京、上海、广州等地有6个专业的养老机构。已逐步形成了“以居家为基础，统一服务标准；以社区为依托，统一配套标准；以机构为支撑，统一专业标准；关注传统文化、心理、生理需求”的“三位一体”养老模式。

从各大房企的转型来看，虽然这是市场成长的必然选择，但是深化转型并不是最终目的，实现企业的可持续发展、提供高质量的产品才是企业发展的核心诉求。



房企转型

