

颠覆？绿地为马云私人定制的一整栋办公楼都造好了！

2015 年 2 月 4 日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

分析师：朱一鸣、傅一辰

有钱就是任性！马云花了几十亿向张玉良定制了一栋办公楼做阿里巴巴的北京总部！阿里设计，绿地出品，私人定制，高端大气，互联网思维，绝对独家专利世界五百强官方旗舰店授权正品全球直销，绝非代购直送外贸原单奢侈品大牌明星爆款的山寨货！

哦还有，随之浮出水面的，则是**大绿地的办公定制模式**。

公开资料显示，这栋备受关注的办公楼为望京绿地中心的 3 号楼，楼顶已经挂起了阿里巴巴的 logo。
绿地表示，此楼原本即绿地为阿里巴巴订制，双方较早前便签署了合作协议。此楼为 150 层超高层钢混框架核心结构建构，地上面积约为 5.5 万平方米，共 31 层，阿里预计将于 2016 年入驻。2010 年，绿地以 25.84 亿元摘得了大望京 3 号地，地块涵盖了企业独栋、6 座 5A 级写字楼、行政公寓、2 座商业中心、商务会所等。

另据报道称，望京绿地中心 1 号楼也已被某金融企业整栋购买作总部，东侧的浦项中心写字楼及其商业部分则是韩国钢铁巨头浦项集团定制的。

那么，这个神秘的“办公定制”，究竟是个什么鬼？

尽管集团层面未曾宣布，但 14 年 8 月，绿地西南的高管却曾透露过这一计划：**绿地正在打造定制化的特色商业地产运作模式，以“整栋”出售方式聚集优质客户。**定制式在招商、选址时就已经开始；在整个综合体拟建、开建过程中，商家的意见都会反馈到技术对接中来，并将意见反馈进入设计阶段，从商业业态、商场规划进行反复商榷，以达到量身定做。

再早些的 13 年 9 月，南京绿地的高管也曾表示，**绿地已经向国内的大型企业采用定制的方式在推广项目。**“我们定制的方法源于在北京和上海对国内国际特大型企业服务的成功案例，目前我们在北京和上海已经成功为阿里巴巴、正大集团等定制了超过 20 栋的办公。”

简单地说，就是你想在哪里、造怎样的办公楼，告诉绿地，然后签合同，交钱——绿地帮你拿地帮你造，带你装逼带你飞！

如果绿地把这一业务做大了，那么未来，土豪和美女的对话可能是这样的：

土豪 A：小田，你为什么不理我了，难道不再想和我一起收购烂尾楼了么？

美女 A：对不起老王，我已经不是以前的我了，现在我的职位叫：办公楼私人定制师！

土豪 B：亲爱的后宫 1 号，我帮你的新房定制了一套哎撸危风格的奢华装修，看看你喜不喜欢。

美女 B：亲爱的老公，我的整张脸都是根据你的爱好定制的，你却一！栋！定！制！办！公！楼！都！不！送！给！我！负分滚粗！

美女 C：你比我大四十岁，每天还满世界与领导合影不陪我，我凭什么要和你在一起！

土豪 C：我要让全世界都知道，这栋私人定制的办公楼，被你承包了！

美女 C：年龄不是距离，真爱无敌！走！陪我回家拿户口本登记去！

土豪 C：今年过节不送礼呀，送礼只送绿地定制办公楼，送长辈送爱人送领导送亲戚送朋友，世界五百强全球首发啊喂.....

段子说完了，言归正传。办公定制在中国的房地产市场绝对是个新鲜事物。如今，房企纷纷谋求多元化转型，这一创新模式的前景会如何呢？对此，我们有三点看法（**是的，这是一篇研究报告！**）：

其一，和传统销售模式相比，办公定制的优越性明显。一般房企在进行办公楼开发时，采用的是和住宅相同的拿地—开发—销售模式。这类办公楼的库存量大，同质化严重，缺乏竞争力。房企为了快速回笼资金，往往还会采用散售模式，使得办公楼在后期的运营上也会出现问题，招租困难，物业管理混乱，和业主间的矛盾不断。

办公定制则不同，在拿地前便已有确定的买主，建成后整栋交付，目标客户主要是大型企业。这些企业重视自身的品牌形象，尤其对总部办公楼会有较高要求。但市场上的成品办公楼往往无法同时在地段、建筑设计和内部功能上都让企业满意，且收购代价较高。**办公定制模式能满足企业的个性化需求**，从选址到外观都能体现出企业的特色，对外容易让人产生更深刻的印象；通过楼内的硬件设施打造和配套服务，对内也能为员工提供与职业相匹配的工作环境。

其二，办公定制也是一种“轻资产”，但更考验房企的综合能力。在该模式中，**房企起到的是“服务商”的作用，无需自行承担投资风险。**房企与定制者达成合作意向后，须签订合同再操作，销售收入有保障；或采用分期付款的模式，减轻房企的资金压力和成本。相较和基金合作开发的模式，定制模式能产生更多利润，但对房企的自身水平要求也更高。

该模式需要房企负责从拿地开发到后期服务的整个产业链，并且在每个环节都比普通服务商有优势，如：与地方政府谈判议价的能力，降低拿地成本；完善的办公产品线，各档次均有成品供定制者参考；丰富的开发经验，在设计、规划、建设过程中与定制者协调，帮助其将想法更好地落地；成熟的办公系统或平台则能增加竞争力。因此，从目前来看，内地房企中有实力和经验完成整个过程并盈利的企业不多。

其三，办公定制有很大的市场空间，可操作性强。如今的办公楼除了作为工作场所外，还兼具保值作用，因此**越来越多的企业会选择持有代替租赁。**办公定制针对的客户群广泛，大型企业自然是首要目标客户群，根据财富中文网发布的 2014 年中国企业 500 强榜单，全年营收超过 300 亿元的企业有 182 家，他们均有承担在一线城市较好地段定制办公楼的财力。而这些企业每在一个新城市落脚，便可能产生新的办公需求。像绿地、万达等海外发展较好的房企，还有机会为海外的合作企业定制在中国的总部办公楼。另外，不排除有一些“土豪”有定制办公楼自持或赠送他人的需求。同理，根据 2014 胡润中国富豪榜，排名前 100 的富豪资产都超过了 100 亿——虽然个人不如企业财大气粗，但在相对次级的地段定制不成问题。

和现在十分火爆的“众筹建房”、“社区定制”等相比，**办公定制的可操作性也更强。**住宅类众筹针对的是经济能力中下的消费者，需要集合诸多小业主的资金才能启动，尽管打着个性化、互联网思维等旗号，但实际上每个个体的偏好不同，最终统一意见困难，想象丰满钱包骨感，支付房企酬金时未必大方，还容易引起法律纠纷。而办公定制只需和个体进行协商，满意就签约，谈不拢则“不约”。

综上，我们认为，一方面，**办公定制将成为未来的趋势，若每一栋办公楼的持有者都在拿地环节便开始融入自己的理念，将能节约社会资源，并推动房地产开发从粗放复制向高品质差异化转型。**另一方面，如果在未来的商务区里，排列了座座形状各异的“海狗企鹅双子塔”、“Yuliang 中心”、“冰冰缤纷城”，想想也是醉了，并且，**这真的是一篇研！究！报！告！**

免责声明

数据、观点等引用请注明“由 CRIC 研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。

关于克而瑞信息集团（CRIC）

克而瑞信息集团，隶属于易居（中国）控股有限公司。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞信息集团拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

关于 CRIC 研究中心

CRIC 研究中心 2015 版

E-mail：research2@cric.com

电话：021-60867863

CRIC 研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门,组建十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止,已经连续五年发布中国房地产企业销售 TOP50 排行榜,引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域;还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份,规模以万字计,为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。