



下一个风口在哪里？房企高管创业“面面观”

2017年1月23日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

研究员/房玲、俞倩倩

近年来，随着行业变革的来临，高管们作为房企的领军人物，也敏锐察觉到一些尚待挖掘的“蓝海领域”，离职创业者可谓层出不穷。究竟高管们偏爱哪些领域？这些细分领域的业务又存在哪些机遇和挑战呢？

➤ 地产金融服务：构筑房企与投资者之间的资金融通桥梁

房地产本身就是资金密集型产业，从前期拿地开发到后期营销推广，都离不开资金的支持。随着一线与核心二三线城市地价的节节攀升，房企的资金压力逐步加大；而且在2016下半年的政策调控下，公司债等融资门槛上升，房企资金使用用途也有所限制。不少房企早在2015年就已经开始布局大金融业务，一方面增加新的盈利点，另一方面也可以与地产主业形成协同效应。地产金融成为房企转型的方向之一，部分高管在离职后也投身于地产金融这一新领域之中。

典型代表有上实城开主席倪建达，于2015年2月请辞，加盟易居中国，任易居金融集团董事长、主管易居旗下的钜派投资、房金所等金融业务。钜派投资是一家集资管产品、公募基金、投行业务等业务于一体的综合金融服务机构，目前已与多家百强房企建立合作伙伴关系，且于2016年7月顺利在纽交所挂牌上市，成为继诺亚财富后第二家赴美上市的第三方理财公司。这样的第三方理财平台是构筑在投资人与房企之间的桥梁，一方面有助于房企广泛募资投入地产开发建设，比银行借贷更灵活高效；另一方面，可为高净值人群提供收益最大化的财富管理方式。

此外，据传陈凯从阳光城离职后，也在积极的谋求房地产金融方面的创业，包括其原公司华润、阳光城等多名高管已经辞职参与其创业项目，“菩悦资产”就是陈凯发起并带领团队创立的地产基金平台。

➤ 地产深耕发展：加速传统开发模式创新与优化

还有部分地产高管离职后继续从事与开发相关的业务深耕，基于原有的从业经验，对传统开发流程进行进一步的模式创新与优化，提升开发、销售效率，搭建开发商与客户沟通的平台，实现价值最大化。

✓ 充分发挥既有优势，瞄准轻资产运作

2015年11月从中海离职的营销老将曲咏海，2016年11月正式宣布创立“大海智地”，高调回归。大海智地房产开发运营管理有限公司经营范围主要为房地产开发运营，业务主攻方向包括小股操盘、代建、工程管理、投融资等，于开业当天，已签约位于海南琼海、三亚的两个项目。其中，位于海南琼海的新浪小镇项目由海南慧远投资，易居中国、新浪共同参与。

这类创业的方向，其实就是契合了轻资产运作的趋势。这类模式以品牌和技术输出为主，主要收入为收取代建管理费；人脉和资源是相当重要的，这点刚好迎合了**高管们初期创业**的需要，大海智地此次承接的海南琼海的新浪小镇项目也主要是依靠母公司深圳大海智地投资管理有限公司的大股东支持。此外，**地产行业的由重转轻是大势所趋，未来建设的标准也将趋于标准化、规范化、专业化，专业的代建公司也会越来越多，抢占先机也变得更为重要。**

✓ 挖掘大数据的潜在价值，精准营销

另一类模式创新要属从世茂房地产离职的“营销女王”蔡雪梅的Elab平台了，该平台的主要逻辑为**为客户定制产品**，即利用互联网+和大数据提前精准获知客户需求，让客户直接在她的平台下订单，然后拿着这些已有订单跟开发商合作，或进行存量改造，或进行增量定制开发，Elab从中获得一定比例的抽成。**这是一种以购房者为核心的产品思维的转变，既能节约诸多的营销宣传等中间成本，而且有助于房企产品实现更好的去化。**

➤ 运营服务延伸：房企高管创业主流方向，依托服务创造潜在价值

而更多的高管开始选择与运营服务相关的业务领域拓展，如产业地产、商办物业、文旅地产等等。此外，随着**存量物业的逐步增多，且普遍存在着使用效率不高**等问题，盘活存量物业也成为了重点发展方向之一。为了满足客户多样化的消费需求，部分离职的高管也在**运营服务**这一领域做起了文章。

曾在中海、万科、协信创造出辉煌业绩的明星职业经理人**刘爱明**，于2015年6月从协信离职，成立了中城新产业控股(深圳)有限公司致力于深耕**产业地产**。据了解，未来中城新将有两块：**一是打造流动、多变、高效的空间。二是基于产业本身，将为新兴的互联网企业、传统制造业企业等提供服务。**

2015年3月从万科离职的集团高级副总裁、北京区域总经理**毛大庆**，在2015年4月，他的创业项目——优客工场便高调亮相，旨在盘活存量物业，开拓**联合办公市场**。其运营模式为**外部合作者提供场地、资金，而内部创业团队主要负责招商和运营，入驻企业以初创公司为主**。目前优客工场已在全球布局了18个城市66个场地，聚集了1000余家企业，拥有超过3万名会员，开业超过半年的场地平均入住率超过85%。

表：房企高管离职后以运营服务为主要创业方向的基本情况

房企高管	原职务	离职时间	创业情况
龚义涛	万达电商 CEO	2014 年 4 月	创立了万江龙网络有限公司，聚焦商业地产领域，为购物中心 O2O 提供第三方服务。
肖莉	万科高级副总裁	2014 年 11 月	加盟创业公司房多多，从事互联网房产电商。
毛大庆	万科集团高级副总裁、原北京区域本部首席执行官、原北京公司董事长	2015 年 3 月	在 2015 年 4 月，他的创业项目——优客工场便高调亮相，旨在盘活存量物业，开拓联合办公市场。其运营模式为外部合作者提供场地、资金，而内部创业团队主要负责招商和运营，入驻企业以初创公司为主。目前优客工场已在全球布局了 18 个城市 66 个场地，聚集了 1000 余家企业，拥有超过 3 万名会员，开业超过半年的场地平均入住率超过 85%。
刘爱明	协信集团 CEO	2015 年 6 月	于深圳创业，联合万科、上海中城联盟、世联行等成立了中城新产业控股(深圳)有限公司，致力于深耕产业地产。据了解，未来中城新将有两块：一是打造流动、多变、高效的空间。二是基于产业本身，将为新兴的互联网企业、传统制造业企业等提供服务。
吴铮	天津大悦城总经理	2017 年 1 月	联手富力地产的公子张量合作打造商业街区，吴铮主要负责项目操盘，富力则负责 LP。

数据来源：官网公布、CRIC整理

总结：从这些高管的创业方向中，不难看出创业的方向大多不是传统的房地产开发，但也都和房地产存在一定的关联，这样可以让自身的资源和专业优势得到最大化的发挥。其中，以运营服务为主，正好契合房地产行业从“以产品为核心”向“以客户为核心”转变的趋势。2017年，在盘活存量物业的联合办公领域、提供多元化服务的产业孵化领域和提升客户粘性的社区增值领域都将存在更多机会，最后的胜者势必属于拥有客户思维和人性化产品设计的企业。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居(中国)·克而瑞研究中心提供”。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

克而瑞,易居(中国)企业集团旗下品牌。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。

>>>关于研究中心

研究中心,易居(中国)旗下品牌克而瑞的专业研发部门,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7年发布中国房地产企业销售排行榜,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,规模已万字计,为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。