

突破多年“零负债” 陈启宗“被逼做住宅”



□ 稿件采写 郭琼

负债： “逼”出来的结果

自上世纪90年代以来，恒隆在内地经营商业地产效益可观。

2011年下半年，恒隆地产内地商业地产出租收益增长23%，达到139亿港元，接近其在香港的商业地产148亿港元的租金收入。

“我们在内地商业地产的初始回报可能为4%，相较国际一流地产商在世界其他城市初始回报7%的水平还有距离，但项目成熟之后，我们的回报率可以高达37%，而国际同等商场成熟后回报率仅为12%。”陈启宗在恒隆地产2011年下半年业绩发布会上称。

2011年下半年，恒隆地产突破了坚持多年的“零负债”经营思路，将其负债率提升至1%。

但陈启宗表示，开始通过银行融资的主要原因是，恒隆在内地多个项目进入施工状态，工程费用提高，同时2011年恒隆又在昆明拿地，在此背景之下，恒隆希望通过银行贷款进行融资发展。这是陈启宗首次对外界表

态，为发展内地商业地产恒隆将负债经营。但陈启宗仍认为，进行负债经营是为市场所迫，能够带来大量正现金流的香港住宅销售因为香港房地产市场转冷而暂停；此外，受累全球经济影响，陈启宗认为当前亦非配股融资的最佳时机。

“除非香港房地产市场突然好转，以及香港股市突然好转，我们能够出售一些住宅抑或进行配股，恒隆将回到零负债经营，但目前表现来看，我不认为香港房地产市场及股市在短期内会有所好转。”陈启宗称，但他并不认为恒隆的负债在未来会达到一个很高的水平。

“我们在银行备用的信贷额度是200亿元左右，全部用完，恒隆的负债率将提升至30%-40%的水平。但是恒隆自己仍有200亿元左右的资金，如果恒隆负债率要上升至30%-40%的水平，意味着我们要动用400亿左右的资金。如果真是如此，那么香港及内地的房地产市场实在要到非常黑暗的地步，黑暗到我们想不买地都不行的时候才会花400亿去买地。但现实看来，两地的房地产市场仍未到这个程度。”陈启宗说。



◎陈启宗

“我们仍强调恒隆在内地以做商场为主，但是限于内地地方政府对土地的要求，我们会做住宅。”陈启宗说。

但陈启宗仍不排除未来内地还有新的商业地产投资机会，其表示仅从昆明项目的表现来看，在政府重新将项目挂牌拍卖之后，原有的六家竞争者变为两家，四家内地开发商因为市场不好退出竞争。这意味着未来内地土地市场仍有机会。

策划词 | CEHUACI
半年30亿港元的营业额，利润高达27.36亿港元。在农历新年前，香港恒隆地产公布其2011年下半年业绩。随后，恒隆集团及恒隆地产董事长陈启宗接受恒隆集团内部刊物《连系恒隆》专访时表示，已将发展重点转移至内地商业地产的恒隆有信心成为中国最优秀的房地产商，并同时表示恒隆并不介意在内地发展高端住宅项目。此番言论与陈启宗此前一直强调在内地主营商业地产似有区别，但陈启宗称，做住宅是不得已而为之的举措。

做综合性地标建筑，这与恒隆仅希望在内地发展商场的想法有冲突。

“在内地做项目，地方政府要求规模。”陈启宗称，“类似于沈阳，他们不是对容积率要求上限，而是下限。”

陈启宗以沈阳市府广场为例，恒隆原本希望做的是500万平方尺项目的商场，但是地方政府要求做900万平方尺的建筑。

项目剩余会让恒隆颇多考量，尽管大多数恒隆员工会认为做写字楼的增值效应可能较住宅更好，但是并非绝对。

此前陈启宗在接受采访时曾表示，内地二线城市过多吸引投资地标性建筑导致的直接后果是写字楼超量，而部分内地城市并不适合做写字楼。正是出于对写字楼出租效益的考量，陈启宗认为，对于商场之外的部分，沈阳市的恒隆广场会考虑建一部分写字楼，也会做部分住宅。

陈启宗认为，住宅项目的利润考虑并不仅仅从物业升值角度，住宅项目的出售可以为恒隆带来正现金流及可观的利润。

“以沈阳为例，沈阳现在高端住宅的价格是2万元/平方米，但是未来3年后其住宅价格的增长幅度可见。更何况我们是在沈阳少有的世界级商场上做住宅，其价值更甚。”陈启宗称，“这就类似于香港置地广场上的住宅价值肯定不可同日而语的道理。”

陈启宗认为，照恒隆现有土地价格，未来“恒隆广场上盖”的住宅的利润接近50%，届时将给恒隆贡献更多的利润。

“这是政府逼出来的利润，你不想不挣都不行。但是这并不意味着恒隆会改变在内地的策略，我们仍是商业地产商，首先考虑的是在中国的二线城市做世界一流的商场。”陈启宗称。

“我现在正在等电话，内地地方政府卖地收入占到政府收入的30%-40%，他们需要卖地。”陈启宗说。

住宅： “逼”出来的现实

事实上，在商业之外，陈启宗认为未来3-5年，内地的住宅将为恒隆带来可观的利润。

2011年下半年业绩显示，恒隆收入主要仍来自于香港及内地的商业地产租金收入，共计2876亿元。此外，恒隆在香港亦有部分住宅，但销售收入仅为193亿元。

此前，陈启宗亦表示，恒隆并不进军内地住宅地产业，因为恒隆的优势在于商业地产，当前内地的政策刺激消费，未来二、三线城市的消费增长将会加速，因此看好二、三线城市的商业地产前景。

但陈启宗在接受恒隆内部刊物专访时首次表示，未来恒隆在内地的住宅项目将会为恒隆带来可观的利润。

“我们并不希望做住宅，那个是内地政府逼出来的利润。”陈启宗表示，内地地方政府往往希望

五星电器副总裁离职 百思买重返计划搁浅

□ 丁磊

2012年农历新春开年，国际家电零售巨头百思买迎来小波折。

2月2日，记者从百思买中国公司旗下品牌五星电器获悉，五星电器副总裁徐晓明已经确认离职。至于离职原因，五星电器方面表示，是属于徐晓明主动提出，并称是个人原因。

与人事变动相伴，百思买集团在中国市场的重要棋局百思买品牌重返上海计划，仍无最终结果。2011年9月，百思买全球副总裁、五星电器CEO王健在南京对外表示，目前百思买品牌重返国内已在积极推进中，预计2011年12月前，在上海的原徐家汇旗舰店可以重新开张。

由于身在美国，王健并未接听记者电话。不过，据记者了解，王健此行美国的目的，正是与集团高层研究公司的中国计划，这其中包括百思买品牌重返计划。

帕勒咨询公司资深董事罗清启表示，百思买品牌重新进入中国，抑或百思买在中国市场开出几家百思买品牌门店，并不是难事。关键的问题是，在北美和欧洲市场收缩的背景下，它应该如何下好中国市场这一盘棋。

并非“离职潮”

徐晓明离职的信息，最早是在1月29日传出的。

当天，在五星电器的内部员工会



议上，王健宣布了该消息，并做了简单的说明。徐晓明除任五星电器副总裁，还兼任第三大区总经理职务，已在五星电器10余年，历任苏南分部总经理、集团第一总裁助理。徐晓明通过短短几年即晋升到中高层职位，曾经是五星电器内部积极向上教育的一面旗帜。针对他的离职，五星电器宣传部门人士表示，徐晓明的辞职因为个人的选择问题，与公司的业绩发展并无关联，对公司的影响不大。

与之相伴，有坊间传闻称，“除了徐晓明之外，五星电器在春节前有多位店长、零售人力资源等中层员工离职”。该传闻称，百思买迎来自去年关闭百思买品牌门店之后的最大一次

人事变动。

不过，五星电器方面称，“这一说法并无根据，近期是跳槽季，而公司内部仅有两名员工辞职，除徐晓明为高管外，另一名辞职员工为非核心岗位的一名中层”。

去年2月百思买关闭在中国大陆市场的百思买品牌门店之后，五星电器品牌成为其在中国大陆市场的一棵独苗。截至2011年3月底的2011财年，百思买在全球的营业收入达到503亿美元，增长了1%；国际市场调整后营业利润也增长33%。百思买在年报中特别提到在中国的子品牌五星电器，其可比门店销售增长了183%。

对于徐晓明的离职，业内分析人士表示，“虽然我们看到官方的信息是个人原因，不过，可以看到过去百思买和五星一直经历着变动，徐晓明选择在这个时候离职，应该与其工作状态满意度相关”。

重返计划搁浅

如果徐晓明的离职对于百思买而言，是虚惊一场的话。那么，百思买品牌重返中国的计划搁浅，则掀出了它的底牌。

按照王健此前公布的信息显示，百思买品牌重返国内已在积极推进中，预计2011年12月前，在上海的原徐家汇旗舰店可以重新开张。然而，距离计划中的2011年底，已经过

去一个多月时间，百思买品牌的重返计划仍无下文。

事实上，王健正在美国与百思买的诸多大佬们商讨中国市场的战略计划。而来自中国市场的破题，将为百思买找到新的增长点。

由于来自北美和欧洲消费不振，百思买正在实施收缩计划。该计划涉及关闭英国地区的11家门店。海外分析人士称，在美国零售海外扩张的策略上，关闭11家英国店是迄今为止最大的一次失败。不过，这一举措会减少百思买每年上百万美元的损失，也让投资者看到了希望。

百思买中国战略下一步将走向何方？我们仍需观望。

【专家说道】▶▶▶▶▶

“百思买” 需要“耍转”配套！

罗清启认为，“从全球经济的现状看，中国市场肯定是零售商们最为重要的市场。而从一般意义上讲，百思买肯定会在中国市场加大投入，包括引进新业态等，不过，百思买需要等待一个合适的时机”。

据其介绍，对于任何一个零售商的大规模扩张举措而言，都需要厂商等一系列配套企业的配合。而对于百思买来说，这一点并不乐观。“连厂商自己的门店里面，都客流稀少，何况是一个曾经栽过跟头的百思买品牌？”

老总话道 | Laozong Huadao

习惯

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1.记得多年前的一天，我到一位朋友家做客。席间，朋友的儿子吃了几口饭就搁下筷子去看动画片了。



2.我忙拉住他，想让孩子吃饱了再去玩。朋友让我别管：“一会儿他会吃完的。”果然，当我们快吃好时，小孩又趴到桌子上，将自己碗里的饭都吃了下去。



3.朋友告诉我：“孩子见到动画片饭也不吃就要看，我们让他自主，愿吃就吃，愿看就看，但有一条规矩，吃不完不准倒掉，想吃的时候还是那碗饭。”



4.“刚开始，孩子不吃剩饭，最后饿到一定程度也就吃了。但剩饭不是那么好吃的，还要‘吃’教训。用不了几次，孩子就养成习惯了。”



5.这件事给我印象很深。俗话说：教无定法。管孩子是这样，管理工厂不也是同样的道理吗？好习惯不是一天养成的。



6.企业需要好的习惯。只有具备良好的习惯，好人好事才会层出不穷，这是企业活力的源头。（作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长）

西部首选

雄厚资金寻优质项目，免抵押，可风险投资，手续简捷，个人、企业项目不限、地域不限。

电话：028-68000128