

# 深度、宽度、精度：碧桂园打开房地产增长空间

2020年，这个被人们定义为“不同寻常”的一年，无论是经济形势、世界格局的变动，还是直接影响了每一个公民的疫情，来自各个维度不确定因素的增加，让商业世界的变化也开始加速。这一年，也成为一众行业乃至企业命运的转折点。

诸多领域快速洗牌，行业内部迅速分化，当裸泳者露出沙滩，那些拥有底层实力和抗风险能力强劲的企业，就逐渐显露出来，并在马太效应下开始加速增长，拓展出更大空间。

房地产，便是其中一个典型缩影。

改革开放以来的40年间，伴随着工业化时代的快速发展，很多房地产企业依靠资源整合迅速壮大，在卖方市场中得以自由生长多年。如今，当外部环境发生变化，资源红利逐渐逝去，如何寻得新的发展空间和增长引擎，成为所有业内玩家必须面对的问题。

当然，行业会以什么样的节奏持续发展，各大房企的未来又将靶向何方，都有着极大的想象空间，而如果盘点一下碧桂园这样的行业龙头，作为先知先觉的头部参与者早已开启的更广泛的布局、创新和转型步伐，以及在几年间取得阶段性成果，或许能给我们带来一种新的观察视角的思路。

深度：强硬内核，以精品化路线深耕主业

去年，某行业高管在公开场合喊出的那句「活下去」，在引发行业热议之余，也释放出整个行业迎来发展拐点的信号。房地产市场正在从增量时代向存量时代过渡，更好地拓展存量资产业务，寻求新的利润增长点；如何对存量资产进行内容再造与价值升级，有效盘活与提高闲置物业的使用率，提高现金流，成为房企角逐资管市场的新一轮挑战。

但实际上，中国经济突飞猛进四十年，在水大鱼大的风云变幻中保持定力并非一件易事。在这种形势下，有的房企从丰富完善产品服务体系出发，提升产品附加值，推出满足改善型需求的高端产品系；有的房企通过强化绿色、科技、健康等产品战略，实现差异化定位与产品的创新和迭代……总结来看，服务升级、品质升级已成为众多房企不约而同的选择。

在房地产行业传统商业模式中，碧桂园始终聚焦主业，保持主营营业的核心竞争力，还把深耕主业的定力写在了基因里。

碧桂园从一开始就注重产业链的打造。在房地产的整个链条上，碧桂园几乎扮演了所有的角色来控制整体成本。从规划、设计、建筑施工，到装修、物业管理都真正做到了自主掌控，这一方面让碧桂园在全行业资金吃紧的背景下做到了控本增效，另一方面也巩固住了用户心中“品质好房”的心智。



除了深耕全产业链，碧桂园对房产业的发展还有着独到的深刻认知：自己不仅是卖房子，还是为消费者带来一种全新的生活方式。

还有一重“精细化运营”思考深度体现在企业经营层面。在2019年初，碧桂园便提出要着力提升全周期综合竞争力，并且顺应市场变化进行了一系列区域构架调整。今年，管理层将全周期综合竞争力的核心凝练为“一率五力”：从高效率、低成本、产品力、营销力、服务力、科技力等6个维度发力，进一步夯实了发展根基，确保企业增长规模与增长质量的齐头并进。

效果是实实在在的。据碧桂园中报显示，集团权益回款率达到了94%，可动用现金余额超过2000亿，债务总额下降了7.5%。而且在第三方机构（克而瑞）统计的2020年1-11月全口径销售金额排行榜中，碧桂园以7703.1亿元居行业第一。

从这些财务数据来看，碧桂园在房地产企业中的健康度是非常高的。同时，在今年的世界500强排名中碧桂园位列第147位，近四年来提升了320位，连续上升的势头很猛。此外，国际信用评级机构穆迪在中国房地产业增长趋稳的情况下逆势将碧桂园调整为“投资”级别，也体现出外界对其发展态势持续向好的肯定。

宽度：两翼驱动，刺激多元业务形态

通过做深不断强化自己的内核，在主业上巩固核心竞争力之余，碧桂园在多元化业务上持续进行着探索。

机器人和农业，都是“风口”之上的产业。诚然，选择风口并不难，但落地的

点位才是真正的考验。碧桂园选择的机器人和农业恰好切中了“粮食安全”和“科技引领”这两条新时期的主线。

在机器人领域，碧桂园投资的博智林公司已见成效，目前有建筑、装配领域的机器人投入应用。未来，在中国建筑行业用工难、施工难、成本高等大背景下，机器人的投入将有望解决这些问题，支撑碧桂园在主业上的核心竞争力。

在农业领域，碧桂园的九大领域已经铺开。值得注意的是，中央持续关注粮食安全，多次讲话强调“饭碗”和“菜篮子”。中央经济工作会议强调，解决好种子和耕地问题，保障粮食安全，关键在于落实藏粮于地、藏粮于技战略。

碧桂园先行布局了育种、基因研发、平台农业等领域，在粮食安全问题愈发突出的当下更凸显了远见。围绕社区生鲜布局的碧优选，更为农业上游布局预设了出口。

综合来看，目前碧桂园已经形成地产、机器人和现代农业齐头并进的态势。可以看到，地产之外的两翼其实是扩大的主业外延并形成了合围。两翼齐飞后带来的协同效应，则帮助碧桂园扩大了其在房地产领域的边际。

亚马逊CEO贝索斯在“飞轮理论”中阐述，企业家必须要找到企业成长的几个点持续施加推力：一开始推动会比较困难，但最终会让飞轮越转越快，让企业持续成长。

对应之下，碧桂园能在聚焦主营业务的同时找到顺应时势的发展助推力，同时还能够以强大的产业链能力，优秀的造血

机能，为用户输出领先的服务和产品，构建起其长期驱动“飞轮”的持续着力点。

精度：智慧科技助力产品+服务升级

正如上文所述，当商业社会从工业化时代向后工业化时代发展，基于物联网、移动互联网等新兴技术的普及，“智能+生活”势必成为社会发展的趋势。据悉，2020年中国智能家居市场规模已突破万亿。而在宏观层面，从《中国制造2025》的发布、到工业4.0，无不预示着大联接时代的来临，国家已经把智慧行业放在工作的重点。

房地产行业进入智能化领域，已成为发展的主流趋势。

碧桂园对这一趋势早有洞察，并在房地产企业中早早提出“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”新定位，这一举措给所有业务都增加科技的精度，大大提升了业务的增值空间。

在地产主业上，科技为碧桂园带来的是更广阔的想像空间。比如广东博智林机器人有限公司进行建筑机器人及相关智能施工设备、装配式等的研发、生产与应用，目前在研建筑机器人50余款，其中累计36款投放工地测试应用，10多款进入产品化阶段。

在与居住紧密结合的餐饮行业，机器人餐厅成为碧桂园餐饮产业新亮点，服务了“美好生活产品”的构想。千玺机器人餐饮集团致力于将更先进的科技、文化主张运用于多元化餐饮服务，打造全球领先的机器人餐厅连锁品牌。

在农业业务上，“现代农业”更是体验在科技+智能化。打造科技型、平台型、国际型的农业，本就是碧桂园进军农业的初衷，而全面提升农业产业链自动化水平，将会成为中国占据全球农业未来发展制高点的重要手段。

一个可展示的成果是，碧桂园与黑龙江农场合作的“无人农场”，已经成为世界首个无人大型农机规模化应用的智慧农场，对提高整个农业产业效率亦有很大贡献。

从外在的业务布局来看，碧桂园对外展示出来的是地产、现代农业、机器人三大业务，而从内在基因来看，碧桂园因不断强化科技含量，已经走在中国经济寻求新的增长点的潮流。

站在今年中国经济转型的关键节点上回看，碧桂园成为了房地产行业的一支清流。之前对主业的深耕，使得碧桂园在今年的行业大势中得以顺利闯关。而三驾马车的布局，以及科技基因的注入，使得碧桂园面向未来有了更大的想象空间。

主业的深度，多元化的宽度，科技的精度，正在协同助力碧桂园从三个维度打开巨大增长空间。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕，债市低迷，都有哪些避险资产？”
- “银行利息太低，上哪儿找稳健高息的投资？”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制？

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
**(410) 988-4451** Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

**赖志成** 注册税务师  
Enrolled Agent  
独立保险代理人  
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人、自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176  
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

**为您 保驾护航**

**纽约人寿**  
《财富》杂志美国百强企业之一  
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险
- 养老金保险
- 资产规划
- 伤残收入保险
- 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险, 老人附加医疗保险

Agent, New York Life Insurance Company

**袁菲** Fanny Yuan  
特优成就奖  
百万元圆桌终生会员  
保险师协会会员  
全国优秀业绩奖会员  
二十八年 专业经验

6901 Rockledge Dr. Suite 500 Bethesda, MD 20817-1817 5-071

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com 301-214-6793(马州办公室)