

## 地产“豫军”逐鹿全国

本报记者 龙雨晴



在如今的房地产市场上，“强者恒强”格局愈发明显，市场集中度越来越高。如何壮大自身实力，保持“强者”地位或跻身“强者”行列，是诸多房企都在考虑的问题。在全国知名品牌房企争相入驻中原之时，河南本土房企也在开疆拓土，不仅花开省外，甚至走向世界，并汲取先进经验反哺中原。本期报道河南本土房企的突围之路，看这些地产“豫军”如何走出黄河故道，落地一线城市或热点二线城市，在全国的地产版图上纵横驰骋。

### “豫军”之火 可以燎原

近年来，全国性知名房企的中原逐鹿之战成为业内老生常谈的话题，河南本土房企的突围之路却鲜少被关注。事实上，诸多豫企已经选择了一条攻守兼备的道路，深耕中原的同时，也把目光投向了更广阔的省外市场。

2008年，鑫苑将总部迁址北京，秉持“智慧地产”和“品质地产”的开发建设理念，国内辐射北京、上海、天津、济南、西安、苏州、成都、长沙、三亚等城市，打造了一系列精品项目。

2009年，和昌集团开始全国化布局。秉持着“重点关注快速发展的二线城市，择机进入一线城市”的战略，和昌集团南下长三角，开拓南京、苏州市场。据了解，和昌集团目前已完成在华北、华中、华东三大区域的战略布局，进驻南京、济南、苏州、扬州、杭州、合肥、武汉等热点城市。

同样“花开遍地”的还有绿都。2015年，绿都地产集团正式进军上海，开启全国战略。在快速落子上海迪士尼南、新静安两个区域后，2016年，绿都以新总部上海为中心，开始了新一轮的扩张。同年9月，绿都地产首入苏州，这也是绿都迁都上海后布局长三角的第二座城市。时隔不足两月，绿都再次发力，收获杭州两幅主城区地块。2017年1月，绿都又把目光投向安徽省会合肥，成功拿下合肥新站地块。“未来，绿都地产集团将聚焦‘多极’发展战略：以上海为核心，辐射周边城市的长三角区域；以郑州、洛阳城市带为核心的中原区域；以河南区域、京津区域等。”绿都地产相关负责人告诉记者。

作为河南本土的代表性企业，正商也没有止步于对中原地区的深耕。其经营区域涵盖山东青岛、海南文昌等地，产品类型主要包括改善型住宅、舒适型住宅和商业写字楼等。2017年4月27日，河南正商集团旗下子公司河南新筑摘得北京两块土地。

豫森地产也开启了立足郑州，深耕中原，布局全国的战略，开发足迹已达西安、广州、深圳、海口等地，相继成功开发了西安豫森·花间筑、海南豫森·香格里拉温泉小镇等精品住宅及大型综合体商业项目，在“深耕郑州辐射周边的1+2+X区域战略”的导向下，大踏步前进。其中，“1”为郑州，郑州是豫森地产总部所在地，是豫森的主战场和大本营；“2”指的是目前豫森已经进入并发展成熟的两座大型城市——西安和广州，这体现了豫森区域聚焦的战略选择；“X”是未来将要进入的城市。

可以看出，地产“豫军”的这场全国性突围战早已打响，来自河南房企的地产项目广泛渗入我国多个热点城市和区域，成为一道道靓丽的风景线。

而“豫军”却未满足于此，海外市场也有其倩影。2012年，鑫苑完成了在美国的独立开发。2016年1月14日，鑫苑海外地产业务再获新突破，拿下位于纽约曼哈顿的第十大道项目。该项目与华尔街、中央公园等闻名遐迩的世界地标近在咫尺。2016年8月1日，鑫苑拿下了被称为纽约地标的凯斯剧院，实现了其在美国地产市场核心区域的完美布局。

### 精耕细作 方能长远

地产“豫军”的星星之火，已成燎原之势。在了解了这些地产“豫军”的突围之路之后我们发现，其中的佼佼者全国化布局虽然广泛，但在城市深耕方面也是不遑多让。“企业想要持续做大规模，必然需要在进入的城市进行深耕发展，不断巩固在当地的市场地位，否则打一枪换一个地方，很容易被当地市场淘汰。”有业内人士指出。

对省外城市的深耕，一个显著的例子就是豫发。在海南攻城略地的郑州地产企业军团中，豫发置业当属先行者。2006年，海南的房地产走向复苏，豫发置业敏锐地发现商机，正式启动在海南的第一个项目——五指山·翡翠谷。而后，豫发开始了在河南地区和海南地区双线深耕的布局道路。五指山·翡翠谷项目建成后，凭借优美的环境、考究的质量以及精准的定位，在当地市场收获好评如潮，荣获了当年建设部建筑文化中心评选的“中国最佳原生态养生住宅”以及中国房地产协会评选的“影响2008·中国十大经典原生态别墅”荣誉称号。而该公司推出

的圣河湾项目和水墨雨林项目已被五指山市政府列入“2013五指山城市形象暨旅游养生地产重点项目”并隆重推介。

初入上海的新田置业也深谙省外布局之道。作为省外布局的第一站，新田360广场上海康桥店深受集团的重视。“整个项目，从拍地到建设再到运营全部是新田自持。在省外发展的过程中，我们既要坚持产品的标准化，又因地制宜注重灵活性。不同区域的消费群体，在消费习惯上有很大不同，对产品的需求也不同，最终反馈在产品形态上，自然也是有很大不同。所以在省外布局、进行项目拓展，要充分研究市场。例如上海新田360广场项目，周边是成熟的住宅区，区域内虽然有一定商业，但亟待升级，随着居住人口快速增长，商业发展明显滞后。上海新田360广场以时尚、生活、家庭为主题，定位360°全方位绿色家庭体验式消费，引入屋顶空中花园、屋顶环保农场等，倡导绿色有机健康生活的消费理念，给消费者不同的消费体验。”新田集团营销管理中心

策划管理部副经理孙建感慨道，“另外，地产开发的地域性是很强的，不同城市、不同区域之间政策规定、市场形式都有很大的不同，需进行十分详细的了解。”

孙建向记者讲述了新田360广场上海康桥店施工中的一个“小插曲”：“在郑州建造地基的时候我们都是直接建一个斜坡，车开进去把土装好拉出来。但上海是滩涂地，无法按郑州的方式来建。需要先打一层地基，把土一点一点运走，打一层就加固一层。打完之后再把用做加固的混凝土土架一层层拆掉。仅仅多了一道工序，就花了5000多万元。”

“城市深耕战略对于房企来讲，一方面可以有效地减少企业的管理半径，降低企业管理费用率，另一方面也可以减少企业进入新城市时需要付出的附加成本等。”有业内人士认为，“走出去，不仅是在区域上，更重要的是在开发理念、项目管理与运作上，不管继续在本地发展还是全国，都要做精做细，才能恒久远。”



上海新田360广场项目外立面效果图



绿都绣云里效果图

### 异地拓展 考验重重

渴望走出郑州，告别偏安一隅的地产商除了胆识和谋略之外，家底更是关键。纵观这些在全国布局广泛甚至走向世界的地产“豫军”，无一不是资金实力雄厚的企业。易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，对于企业而言，都带有走一步看一步的心态做投资，后续也会考虑降低开发成本等问题，进而降低投资风险。“房企的全国化布局让企业对资金的需求又上一个台阶。企业后续需要在融资方面有更多新动作，否则将会面临发展的瓶颈。从这个角度而言，在热点城市尤其是一线城市的登陆相对容易，站稳脚跟却不易。房企未来寻求的规模化发展，除了依靠产品品质

实现溢价以外，企业的盈利能力、融资渠道的扩展都将迎来新的考验。”

在全国化布局中，热点城市总是备受关注，竞争也相对激烈。“所以布局时首先要看区域的发展前景，注重区域潜力，其次也要看机遇。”孙建告诉记者，“新田集团的战略非常明确，就是住宅开发和商业运营双轮并举，商业是新田集团今后发展的重点，目前的商业项目发展都十分顺利，今后在进行项目拓展时，我们的经验将更丰富，影响力也将显著提升。上海作为一线城市，在这里站稳脚步，做出一个标杆性项目，对整个公司尤其是对新田360广场商业品牌的提升将起到非常大的作用，上海新田360广场这个

项目将带动整个集团再上一个新台阶。”孙建告诉记者。

和昌集团相关负责人透露，接下来和昌重点关注的依然是快速发展的二线城市，并且择机进入一线城市发展。“集团会密切关注在北京、上海等一线城市的拿地机会，尤其是合作开发，有一合适的机会就会进入。一线城市我们更多会以收购、并购、合作的方式拿地。合作拿地是未来的一个方向，也是未来在整个房地产整合、发展的过程中，必不可少的战略手段。”

业内人士普遍认为，本土房企在布局省外热点城市中也需谨慎考量，徐徐图之。

### 扩充实力 提升规模

省外突围之路并非一帆风顺，眼光、实力、机遇缺一不可，那么为什么这些河南本土房企要选择一条更具挑战性的突围之路呢？或许从绿都的发展轨迹中可见一斑。

在未进行全国化布局之前，绿都地产的业务主要分布于河南本土区域，集中在三四线地级市，直至2014年，绿都地产的销售还与大中型房企相距甚大。2015年，绿都多位高层管理人员共同决定：将这家河南本土化的房企推向全国。于是，绿都地产正式告别了“前世”，迎来了全国化布局的新开端。短时间内布局长三角区域内独具市场发展潜力的三座城市，绿都出手快速，眼光精准，华东深耕格局初现，未来发展可期。“在竞争激烈、大浪淘沙的房地产下半场，扩大规模仍然是首先需要解决的问题。”绿都地产相关负责人告诉记者，“在开启全国化布局战略之后，我们的整体实力、销售额都有了显著的提升。未来，我们期望继续整合资源优势，推动规模迅速提升。”

“在全国化的大型房企和重点城市深耕

集团再上一个台阶。”孙建告诉记者。

在抢占市场份额、扩大影响力的同时，许多“走出去”的河南房企也在深深地汲取着省外市场乃至国外市场的先进经验，以此来提升自身项目的品质，也在反哺着中原的建设。

据悉，凭借国际化发展的平台优势，鑫苑正在对接全球领先的产业资源，将在区块链、人工智能和智慧社区等领域的探索成果与地产开发进行整合，引领地产项目形态的进化，推动地产行业的深度变革。鑫苑集团相关负责人表示，作为一家从河南“走出去”的企业，鑫苑将自己最新的科技创新成果率先引入郑州，先行先试进行成果转化，反哺河南发展，助力中原崛起。

正商旗下的医疗养生板块业务GMRE已经在美国纽交所上市，其先进的医疗养生资源未来将引入正商开发建设的项目和已交付的社区。“正商走向省外，走向国外，但仍扎根中原。突围的目的之一便是将现金的资源引入郑州、引入河南，服务业主。”正商集团相关负责人表示。

## 楼市速递

### 碧桂园·西湖城市展厅亮相



本报讯（记者 刘文良）7月30日，碧桂园·西湖城市展厅亮相。据了解，碧桂园·西湖是碧桂园在进入中原后投资开放的大规模项目，从2016年7月与高新区签署B7框架协议以来，历时一年，城市展厅终于在万众期盼中惊艳亮相。

身处郑州“一心两翼”战略的郑西发展桥头堡，碧桂园·西湖项目承担着提升城市形象与人文环境的重任。活动现场，项目负责人表示，为了把西湖项目打造成为郑州人居标杆，将严把环境监督关、严把产品设计关、严把工程质量关，并邀请业界人士与媒体同仁共同支持与见证。活动现场还举办了非常有意义的展览仪式——“西流湖岁月”老照片、老故事展览，邀请来宾重温历史，展望未来。

据了解，碧桂园·西湖占地面积7.7平方公里，雄踞主城区，纵跨西湖高新区与高新区，以比肩新加坡湾区的规划设计，打造地标双子塔、滨湖商业、环湖廊道等，形成东有CBD、西有CCD的城市双制高点。项目紧邻四大中心，秉持海绵城市设计理念，享受市政优先级配套。

此外，地铁1号线、8号线（规划建设中）、9号线（规划建设中）；西三环、北三环、农业高架、陇海高架环伺项目周边，交通地位优越，并享有一线生态湖景，4800亩湖面，18.1千米湖岸线，3.2平方公里花海，自然景观资源丰富。碧桂园·西湖项目将打造建筑面积约86万平方米-297万平方米的成品住区，以湾区规划、一线的亲水生态资源、丰盛的城市级配套，打造城市高端居住地。项目规划建设社区养老院、公共停车场、国际学校、体验式滨湖商业；涵括石佛艺术村、郑州美术馆、多维的艺术空间、教育空间，为中原打造一座集人文、艺术、商务于一体的魅力教育区。碧桂园·西湖依托中原区与高新区强大的教育吸附力，首开地块将打造1所高中、2所中学、3所小学，项目周边2公里范围内共有小学16所，初级中学6所，高级中学3所。

## 楼市采风

栏目整理 陈茜

### 广州 二手房成交量连降4个月

7月，广州二手住宅成交呈现量价齐跌的走势。数据显示，7月广州市（不含南沙、从化）中介网签7070宗二手房，环比6月（7738宗）下降8.63%，同比2016年7月（7858宗）下降10.03%，无论环比或同比均大幅下降。从2013-2016年广州二手住宅成交量来看，无论是政策宽松期还是政策收紧期，7月成交量环比6月均有提升；但是今年例外，2017年7月二手住宅成交量环比不升反降，而且下降幅度较大。专家认为，2017年7月新政调控力度持续，总体来看，买家人意愿仍较低，因此7月二手住宅成交量延续4.5、6月的下滑趋势，环比大幅下降。

### 深圳 一手住宅价迎来十连跌

自去年10月深圳出台调控政策以来，截至今年7月，深圳一手住宅均价连续10个月稳中有降，且高度稳定在5.5万元/平方米上下的水平。

数据显示，7月全市共计网签2023套一手住宅，环比下降31%，同比下降32%，成交面积为20.35万平方米。此外，全市一手住宅的成交均价仍维持高位盘整的趋势，为54446元/平方米，环比跌幅为0.08%。同时自去年10月以来，全市一手住宅的成交均价步入连跌趋势，7月的成交均价较去年同期相比下跌4%。

业内分析认为，深圳银行房贷进一步收紧，四大行已经全部取消首套房贷款利率优惠，房贷利率的上浮、放款速度的减慢、市场观望情绪的浓厚都可能是造成成交量大跌的原因。

### 成都 人才公寓租满5年可购买

日前，成都发布《关于创新要素供给培育产业生态提升国家中心城市产业能级的人才安居工程的实施细则》（以下简称《细则》），其中最受瞩目的是，未来5年，成都将建设30万套人才公寓，申请人租满5年后，可按原5年前入住时的市场价格购买。

《细则》提出，符合《成都市急需紧缺人才和高端人才目录》中A、B、C、D类标准的人才可申请租住由政府提供的人才公寓，人才公寓建设面积标准为60-120平方米，A、B类人才安居面积不超过120平方米，C类人才安居面积不超过90平方米，D类人才安居面积不超过60平方米。租期为5年，租住由政府提供的人才公寓满5年后可申请按入住时的市场价格购买，购房后5年内不得出售。