

《“郑州军团”逐鹿海南》续篇

8月18日,本报浓墨重彩,推出专题策划报道《“郑州军团”逐鹿海南》。文章刊发后,如同一石击水,引来反响如潮,包括人民网、新华网、搜狐网、凤凰网、海南新闻网在内的全国各大网站争先转载,“海南劲吹河南风”一时成为多家网站的关注热潮。

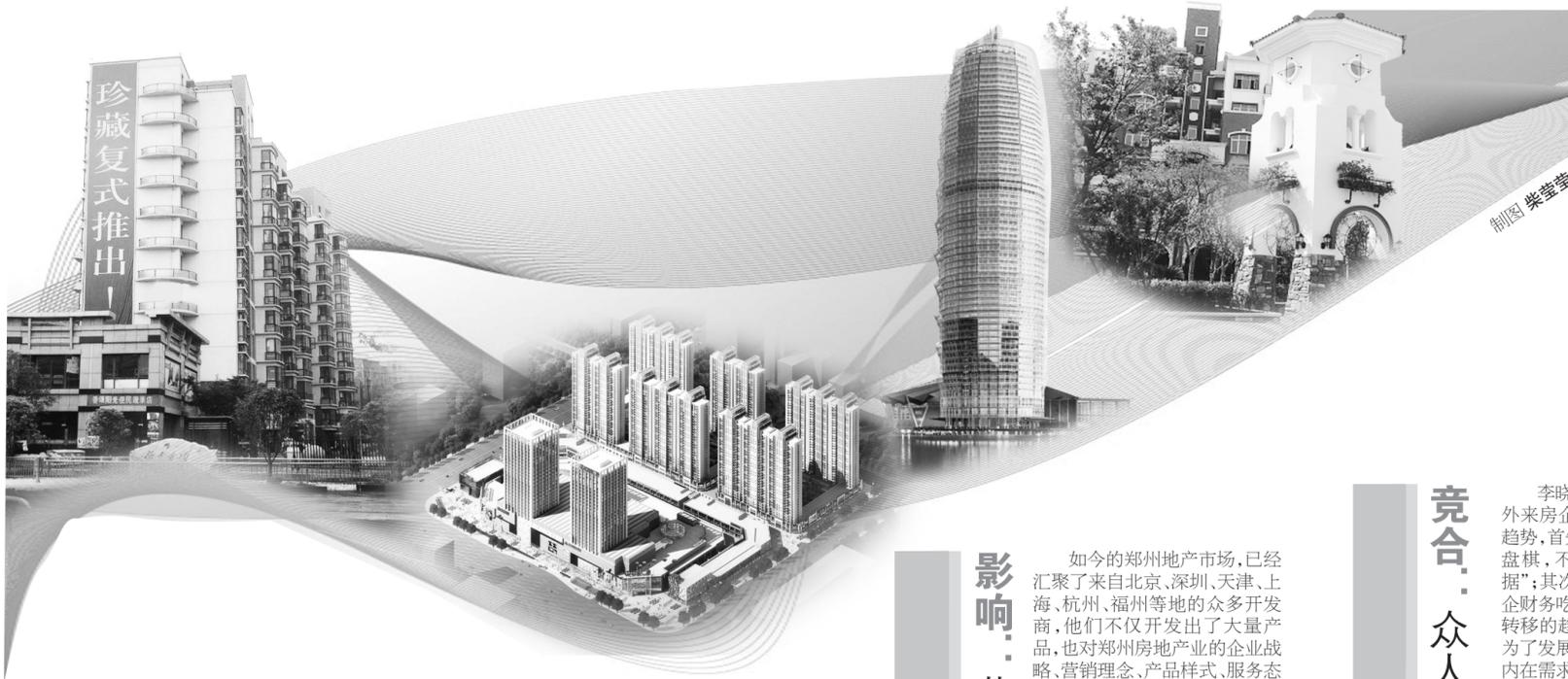
一边是河南地产企业“抱团闯海南,海阔天地宽”,一边是省外地产企业,纷纷抢滩中原。从十多年前的江浙、上海地产企业率先进驻,郑州人惊呼:“狼来了”,到近年来南风向北,广东地产企业大举“入侵”,郑州人处变不惊,以平常心对待之。其间的变化,不仅是地产格局,更重要的是大郑州的崛起,让郑州人的胸襟和眼光更宽阔、更高远,立足郑州,超越郑州。

日前,一份统计引起业界关注,在河南2011上半年开发公司销售金额前十名企业统计中,外来房企占据7成,前三名分别为万达、绿地、升龙,均为外来房企,本土企业则名落三甲。据统计,目前,郑州市注册房企有千余家。自2000年第一家外来房企长江置业进驻郑州以来,郑州的外来房企已不下30家,而且随着时间推移,这些实力雄厚的“过江龙”已逐渐占据主导地位。日前,保利地产、雅居乐地产高调进驻郑州,金地签约二七新城,风传万科、碧桂园等也在郑州“找米下锅”,国内知名上市房企逐鹿中原的势头有增无减。

虽然这些外来房企在郑州的市场表现迥异,有的功成身退;有的锲而不舍,有的策动升级,但进驻之初,无一不给郑州市场带来波澜。入郑十余年,除了造就地王频出,它们还给郑州带来了什么?十面埋伏之中,本土房企能否打破被“湮没”的宿命?记者梳理了外来房企在郑州的发展脉络,试图为这些命题找到解答。

省外房企 竞合中原

本报记者 赵羲



制图 柴莹莹

进驻：江山代有群雄出

2000年,上海珠江房地产公司进入河南,成立了郑州长江置业有限公司;当年便投资4亿元,进行东西大街的拓宽改造建设,这也是外来房地产企业在郑州首开先河。

几乎是同一时期,同样起家于上海的中凯置业也开始在郑州开疆拓土。2000年郑州东西大街沿街改造开发14块土地,长江置业和中凯置业全部中标。

可以说,长江置业和中凯置业是外地房企入郑的探路者和先行者,此后就形成了外地房企入郑的第一个高潮期。

2002年,浙江中义集团进军郑州房地产市场,开始开发其首个项目中义·阿卡迪亚;2004年1月,浙江绿城房地产集团有限公司在郑州组建了河南中州绿城置业投资有限公司,开发了总占地面积497亩、总建筑面积近35万平方米的大型高尚生活园区——绿城·百合公寓;2004年5月,上海绿地集团正式进驻郑州,成立了河南老街坊置业有限公司,开发建设了280米高的绿地广场·郑州会展宾馆项目;同一时期,顺驰第一大街2004年7月3日开工,香港信和置业有限公司启动了普罗旺世项目,武汉汉飞地产有限责任公司在郑州开发了城市公园在郑州拔地而起,厦门宏益华集团有限公司在郑州市南阳路上建设了宏益华·香港城。

2000年至2004年,许多业界人士称之为外地房企入郑的早期,而第二个高潮期的到来,则始于2005年。

这一年,兴东置业进驻郑州;厦门宝龙集团组建郑州宝龙置业发展有限公司,2005年3月4日,在郑东新区正式取得了11.6571万平方米的土地开发使用权;2005年9月,加拿大华人企业协会为在郑州投资项目,成立了枫华(郑州)置业有限公司,并且开发了一系列具有中加文化与经济合作标志的温哥华广场,其中包括了温哥华山庄、温哥华大厦;2005年,香港升龙来到郑州,注册成立河南升龙置业有限公司,从此成为城中村改造大佬,所到之处皆为超级大盘。

此后两年内,香港锦艺、江苏中豪、广东利海等外来房企也纷纷进驻郑州,带来一番新气象。

从2009年开始,又有一批房地产界超级巨头进驻郑州,如恒大、万达、华润、恒隆等。随着这批房地产企业的到来,“城市综合体”成为业界盛行开发模式。同时,对大型的房地产项目运营实例的关注和讨论也引发了“城市运营商”概念的提出,它为了解决政府和房地产开发企业两者的有限性,寻求两者优势互补的结合点提供了新的思路。

就在今年,外来房企进驻郑州的步伐仍在加快。2011年6月27日下午,雅居乐地产与河南省郑州市惠济区签下68亿元“合村并城”项目框架协议,选址北四环。拟分三期建设,一期总投资就高达68亿元。

10天之后,保利地产公告称已通过合作方式取得郑州市天山路东、牛庄路南地块,公司拥有项目公司50%权益。这块地是郑州市2011年推出的第一块土地,用地面积54503平方米(约81.75亩)。

而且最近业界盛传,万科、碧桂园等业界巨头也有意染指郑州房地产市场,中原大地上的一番龙争虎斗可以预见。

表现：各领风骚两三年

论及这些外来房企在郑州的表现,那可是各有千秋,大相径庭。

有的是一击成功后便悄无声息,如开发大上海城和长江城中城的长江置业。这两个项目早已投入使用或入住,却再没听闻长江置业在郑州有新的动作。

有的已经功成身退,物是人非,如中义和顺驰。两者均曾是郑州房地产市场的风云大佬,领一时风骚。顺驰第一大街2004年7月3日开工,2004年10月16日项目一期盛大开盘,2005年10月1日入住,2006年7月发放产权证。在郑东新区的项目中是第一个开工、第一个开盘、第一个交房入住、第一个发放产权证的小区,成为政府加快郑东新区建设进程的样板项目。然而2007年,顺驰被香港路劲并购,重新改换门庭。中义集团曾在郑东新区开发建设大型高档住宅小区“中义·阿卡迪亚”,总投资逾7亿元。2006年,郑州中义置业还当选郑州房企年度20强,但在2007年,郑州中义置业宣布注销,退出了房地产市场。

有的锲而不舍、深耕细作,如已进驻郑州7年的绿地集团。自2004年5月正式进入郑州以来,老街·绿地郑东新苑、绿地·世纪峰会、绿地·峰会天下、绿地·原盛国际、海城·迪亚庄园(新乡)、绿地中心千玺广场、新里·卢浮公馆纷纷在中原落定。日前,绿地又与二七新城签订协议,将在郑州城南建起“新二七塔”,绿地已成为上海企业对豫投资的中坚力量。绿地集团相关负责人接受采访时表示,“河南市场仍是绿地集团的重点布局战略点。在河南,绿地将以城市运营者的姿态,结合企业优势,积极投入建设中原经济区的大潮中。”

有的则是初来乍到、后劲可期,如雅居乐、保利、金地等。目前,河南省正着力推进中原经济区建设,这是国家区域发展战略的重要组成部分。作为全国的一个农业大省、物流大省和重要的交通枢纽,未来河南省向综合性经济大省目标迈进。而在中原经济区建设大省背景下,郑州市正在加快郑州都市区建设。这一背景下,将吸引更多知名房企争食郑州。

影响：黄河后浪推前浪

如今的郑州房地产市场,已经汇集了来自北京、深圳、天津、上海、杭州、福州等地的众多开发商,他们不仅开发出了大量产品,也对郑州房地产业的企业战略、营销理念、产品样式、服务态度产生了巨大影响,而且仍在持续发酵。

曾经有许多人担心外来房企推高郑州地价、房价,高喊“狼来了”,而外地房企到来后人们才发现其实不然,他们也许加剧了竞争,但也提供了更多商品和服务,而且房价的上升似乎也不能简单地归罪于外来房企,比如万达、保利等巨头在郑州拿地是以低价拿到的。

对于外来房地产企业对市场的影响,不少购房者认为他们买房就是冲着这些企业的名气而去的,但是毫无疑问,因品牌影响力大,开发项目品质较高,推出的楼盘相对来说均价要高于本地开发商开发的项目,而他们也正是看中了这一点而愿意出较高价格选购他们开发的房子,因此,外来房企的加盟无疑将成为本地房价的助推器。“因此,对于外来房企,不少本土开发商是持欢迎态度的。”河南财经政法大学教授、房地产研究所所长李晓峰表示。

郑州王牌地产研究院曾经做过关于郑州房企竞争力的专门课题研究,结果表明,郑州房地产业当前已经开始走向规模化、连锁化、专业化、品牌化经营。这源于郑州市地产和县域地产之间互相渗透,互为犄角,形成资源上的重新整合和分配;又源于外来一线商业地产入驻中原,带来新的作品和理念,繁荣了本土房地产行业,加速了中原房企的优胜劣汰;而且,郑州都市区的建设更将这一规模上升到宏伟的高度。

由于先天的资源优势,外地房企还为业主带来了国际知名的物业管理服务公司,或者专门组建一支负责后期管理的团队,他们兼有物业服务水平和品牌维护的职能。物业服务水平的提升也让购房者感受到了生活品质的提升。

日前,又有不少房企提出,站在城市运营者的角度,房地产并不仅仅是一个居住空间的营造者,更是一个城市改造的谋略者,一种居住文化的倡导者。追根溯源,这些新理念的发源地往往是一线城市的大型房企。

源于此,有业内人士指出,外来房企对郑州最大的贡献是带来了房地产行业缜密思维,房地产运营颠覆性谋划,房地产形态超前性创新。

也有一些人表示,外来房企的到来,必然推高房价、地价,造成购买力的提前透支。不管怎样,外来房企入驻中原的脚步仍未停止,其影响中原的力量就会一直持续,而且越来越大。

竞合：众人划桨开大船

李晓峰接受采访时表示,外来房企逐鹿中原这是必然趋势,首先房地产市场全国一盘棋,不可能形成“地方割据”;其次,在政策调控下,房企财务吃紧,由一线城市向下转移的趋势十分明显;再次,为了发展,房企有向下转移的内在需求,这是“被动的,不得已的”。

可以说,目前郑州房地产市场群雄逐鹿大势已成,本土房企想平静生存已不可能,唯有奋起竞争,才能争得更多市场份额,赢得企业未来。

李晓峰说:“河南房地产市场需要的不是某个企业,而是更多、更好的房地产商品。”因此他认为,外来房企竞争“是好事”,对产品质量、对服务的提升都很有好处。

“从销售额、利润等指标来看,大型房企的销售业绩依然跑赢了市场大势。并且,在经营规模上,大型房企的优势越发明显,市场集中度也不断增大。”中原地产市场总监张大伟分析目前的形势时表示,调控下房企面临的市场环境已经日趋严峻,一些中小房企在下半年很可能出现一些“问题”。

面对这种情势,许多专家都开出同一个药方,合作。河南省商业学会常务副会长宋向清表示,地产企业牵涉到的领域较广,依靠一己之力将困难重重,事实上凡是成功的企业都有一个共同的特性,那就是合作伙伴较多而且合作愉快。因此,企业要学会纵横,建立横向和纵向的战略联盟,以增强自己抗风险的能力。可见,大环境下合作才是中小房企谋求生路的通达路。

360房地产研究院总经理胡阳说,宏观调控对全国房地产市场的影响是显而易见的,郑州本地的中小型房企首当其冲,“找钱、找伴、找买家”是中小房企下一步“穷”则思变的正常出路。另外,联合拿地,或许可以成为不少中小企业的选择。与此相对应的是,8月4日,由16家本土房企组建的河南地产商会投资股份有限公司与新乡市政府签约,接手了一块约3平方公里土地的一级开发项目。据介绍,这是迄今为止河南省最大的土地一级开发项目。

同时,郑州的一些本土房企也开始“上山下乡”,寻求突围。郑州的一些实力房企开始出城寻找和投资郊区大盘项目,如旅游地产、工业地产、养老地产等复合地产项目,开始了角逐三四线城市的发展之路。

而下一步,“竞合”二字也许将会成为本土房企和外来房企的相处之道,不惟竞争,而且合作,因为,这种“狼共舞”的市场环境将会长久持续下去。