

本土房企谁更强？



2017年度大郑州房企项目 销售金额TOP20

(数据来源:克而瑞)

排名	项目名称	所在区域	金额(亿元)
1	正商智慧城	新郑龙湖	67.00
2	鑫苑国际新城	管城区	46.50
3	永威城	管城区	44.10
4	康桥香溪郡	中牟	42.30
5	正商城	二七区	38.78
6	万科大都会	二七区	32.10
7	绿都澜湾	管城区	28.80
8	汇泉西悦城	中原区	27.10
9	融创耀府	惠济区	25.72
10	万科城	高新区	24.80
11	康桥悦城	经开区	24.51
12	正商善水上镜	郑东新区	24.00
13	康桥林语镇	航空港区	22.11
14	正弘澜庭叙	惠济区	22.07
15	碧桂园龙城	荥阳市	20.91
16	正商家河家	惠济区	20.43
17	泰宏建业国际城	二七区	20.35
18	恒大悦龙台	郑东新区	20.28
19	万科天伦紫台	惠济区	20.15
20	正弘筑筑	郑东新区	20.12

2017年度 河南区域 典型房企销售业绩 TOP10

(数据来源:亿翰智库)

排名	企业	金额(亿元)
1	中国恒大	472
2	正商地产	289
3	建业地产	276
4	碧桂园	220
5	康桥集团	209
6	万科地产	191
7	绿地集团	141
8	鑫苑中国	121
9	福晟集团	112
10	正弘置业	98

从一域到全国 本土房企影响力强化

立足本土看全国,转型和扩张是所有主流房企面对的共同话题。

转型方面,建业正在实践从房地产开发商向新型生活方式服务商的战略转型。两年来,转型大动作开枝散叶,频频释放,正商坚持提升品质,与资本市场对接活跃,多元化战略涉及地产、医疗、科技等版块,康桥已发展成为以地产上下游一体化为核心,大社区服务和金融领域多元化发展的企业集团。除了地产开发,康桥物业、康桥科技、康桥健康、康桥教育、康桥金融均为享誉中原的知名品牌。

扩张方面,不断成长起来的本土房企开始了全国布局。

除了早期的鑫苑、正商,绿都地产则将总部迁到了上海。康桥在坚守本土、逆势突围,立足一城实现业绩连年翻番的厚实积淀下逐步发力。

康桥地产秉承“聚焦中原城市群、做

透郑州核心区”的业务战略,在拓展中原城市群的同时,聚焦中东部省会、环北京、长三角、珠三角等城市群,布局全国。

2017年4月18日,拿下武汉光谷流芳地块,2017年12月26日摘得西安航天城124亩商住用地。

正因为深耕一城已有着良好业绩,康桥的全国布局引发了业内及忠实客户的关注。有人说,其已奠定了扎实基础,具备了异地扩张的实力,向外发展,有利于更广泛宣传企业品牌,提高企业知名度,打造全国性品牌。

也有人对外出去后的发展持观望态度,认为走出去别忘潜下心,占据核心城市,构筑核心竞争力才是关键。

不过,走出去还是深耕本土,对于很多发展壮大的本土企业来说都是一个战略难题,收获如何,战绩如何,只有岁月能给出答案。

未来趋势,郑州楼市将进入一段市场稳定期

由于郑州本土房企强者恒强的趋势,由他们领衔的郑州本土开发商在未来会进一步实现品质产品的扩大布局,同时也因为他们在市场上占据强势地位,会遏制一些不良开发商以低价格牺牲产品品质的现象,未来郑州房地产市场会进入一段时间的价格稳定期。

从2017年的产业政策来看,“加快房地产长效机制建设”几乎是贯穿2017年一整年的楼市关键词。目前,各地都在逐渐尝试和探索长效机制的建立,这将是一个漫长的过程。因此,对于未来市场而言,长效机制将会有更多的举措出台,这对于房地产市场的健康平稳发展百利而无一害。

我们从克而瑞数据《2017年度大郑州本土房企销量TOP10排行榜》中也可看到,2017年有更多的新面孔进入到品牌房企的行业,比如排名第六的浩创地产,排名第八的汇泉置业,排名第九的瀚海大观等。品牌房企队伍的壮大整体提高了郑州房地产市场的产品品质,同时,足够的力量也保证了未来郑州楼市的健康发展,这也就预示着未来市场的稳定。从中我们能够得出几个结论:

一是品牌房企与其他房企之间的梯队已经成型。

从近几年的大郑州本土房企销量TOP10排行榜上可以看出,前几名的地位已经基本固化。除了个别房企外,郑州大多数本土房企已经很难染指TOP10了。这种固化反映在房地产市场上,就是品牌房企的地位已经难以撼动,由此便强化了市场上的相对稳定。

二是2018年房价的整体趋势是稳中略降。

这个判断是基于以下几个事实。首先是,

严厉的调控持续了一年多,市场预期正在慢慢发生变化。特别是十九大报告对房地产市场的论述和重新定位,使得越来越多的购房者趋向理性,市场正慢慢回归常态。其次,经过一年多的市场调控,许多房地产企业的资金链开始持续紧张,特别是一些中小房企,去化速度下降对一些中小企业的资金链产生了压力,迫使他们以价格要销量。最后,通过数据统计可见,2017年在国家政策不断加码的时候,郑州品牌房企的销售数据继续攀升,说明市场仍然有着强烈的购买力,市场不会出现大幅下滑的局面。

三是刚需市场逐渐回暖。

目前制约刚需客购房的最大原因是银行利率的上浮以及一些银行的短暂停贷。这在2017年的下半年表现非常明显。而这也说明了2017年度郑州房企项目销量TOP10基本上都是改善性产品的原因。

不过,据银行人士透露,根据往年情况,一般来说,每年的第一季度银行额度都比较充足,因此放款周期应该会有所缩短。因此,2018年的房贷会进一步出现结构性优化,比如首套刚需、改善需求的房贷将会受到更大支持,对于投机投资性住房的房贷需求会限制得更紧。如此,未来的刚需市场逐渐回暖会是一个大概率事件。

