

- 向下走或走出去,地域化发展或全国性扩张,都是地产行业寻找“蓝海”的表现
- 地产公司在地、市发展,无论是拿地成本和开发成本都比郑州本地有很大的优势
- 产品质量的优越和发展理念的超前,会给当地的房地产市场带来很强的推动作用

地产蓝海方略

□ 晚报记者 卢林 王亚萍

中原一些有战略眼光的房地产企业,早早地放眼全省乃至全国,不断拓展自己的领域,他们在提升企业品牌力的同时,也让更多百姓住上了好房子。这其中,最有代表性的是建业的省域化发展和鑫苑的跑马全国。除此之外,还有河南东方置业、金成、天明、新地产等房地产企业也在外地纷纷拿地,不断地找寻属于自己的地产蓝海。

全省布局,战略发展

地产公司在地、市发展,无论是拿地成本和开发成本都比郑州本地有很大的优势。

河南东方今典房地产集团有限公司营销总监 吕凤桐

“去年年初,东方今典战略性进驻洛阳,通过多轮竞争顺利拿到了占地 825 亩的洛阳‘地王’,开发洛阳东方世纪城项目。去年 11 月 24 日,东方今典又在信阳新城顺利摘牌占地 745 亩的‘信阳地王’……”对于东方今典“上山下乡”的报道,早在去年就风生水起。

“2006 年东方今典先后取得洛阳、信阳等省辖市的‘地王’项目,是公司朝着既定的省域化目标迈进。”东方今典集团营销总监吕凤桐表示。

在他看来,东方今典近年来连续在河南地、市拿地并非完全意义上的由于郑州土地的稀缺和地价的飙升,而更重要的是公司的发展战略。

在吕凤桐看来,省会开发商进入地、市会给当地的房地产行业带来一定的影响和变革。他认为,“产品质量的优越和发展理念的超前,会给当地的房地产市场带来很强的推动作用。当然,在更多省会开发商大举‘下乡’的同时,不排除给当地造成新一轮优胜劣汰的洗牌。”

市场规律,融合双赢

“下乡”运动中,很多郑州的开发商和当地开发商或是联合或是兼并,建造更为先进的楼盘。

郑州宏远置业有限公司营销总监 韩洪涛

“省会地产商到地、市发展,这是由经济发展的客观规律决定的。随着郑州土地的稀缺,土地价格屡创新高,而地、市却拥有大量而低价的土地,这样肯定会给开发商带来更为丰厚的利润,所以地产商下乡,寻找‘蓝海’,成为必然。”对于省会地产到地域发展的情况韩洪涛了如指掌。

而对于省会开发商进入地、市,是否会给当地的开发商带来打击?韩洪涛认为,淘汰并非坏事,而扩张也并非完全是好事。

“地产下乡运动,实际上是郑州房地产企业和当地房企融合的一个过程。一个事实表明,很多当地的开发商有钱无地,而郑州的开发商有地无钱,而郑州的开发商有钱无地。‘下乡’运动中,很多郑州的开发商和当地开发商,或是联合或是兼并,建造更为先进的楼盘,这样郑州的房企资金找到出路,使其规模得到更大的发展,而当地的发展商也很可能获得比自己开发更高的利润。”

战略发展,扩张必然

充裕的融资成果加之公司原有的发展战略,使得鑫苑的扩张水到渠成,步伐风驰电掣。

河南鑫苑置业有限公司推广部经理 赵春华

5 月底,鑫苑(中国)在成都以 7 亿天价拿地,正式叩开了中国西南的大门。

“截至目前,鑫苑已经完成对河南、山东、江苏、安徽和成都的占领。而下一步北京、天津、重庆、南京也已被圈定。”河南鑫苑置业有限公司推广部经理赵春华坦言。

2006 年 5 月 22 日,鑫苑在济南拿下第一块地,走出扩张的第一步;同年 8 月份,拿下第二块地;10 月份在苏州拿下 196 亩地,2007 年 1 月拿下另外一块地。而去年 12 月份,鑫苑在安徽也成功拿地。

“鑫苑真正的大规模扩张是在得到国际资本支持之后。”

赵春华坦言,去年,鑫苑携手蓝山中国资本和美国最大的房地产投资公司之一的 EI,两次共获得注资 7500 万美元的投资。而今年,鑫苑再次携手美林银行实行债权融资 1 亿美元。

她表示:“充裕的融资成果加之公司原有的发展战略,使得鑫苑的扩张水到渠成,步伐风驰电掣。”所以在她眼中,鑫苑的全国化扩张,即是必然,也是诚然。

赵春华坦言:“无论是向下走,还是走出去,无论是地域化发展,还是全国性扩张,这些都是房地产行业寻找‘蓝海’的表现。而具体如何才能在寻找‘蓝海’的过程中成为赢家,那就主要看各个公司的运营和发展了。”



吕凤桐



韩洪涛



赵春华

“蓝海”路线

建业:寻找地产蓝海第一人

建业应该是郑州房地产企业寻找地产蓝海的第一人,建业在地市的项目多不胜数,从濮阳的建业城,新乡的建业·名郡,安阳的桂花居,济源的建设·森林半岛,焦作、洛阳、漯河、平顶山的森林半岛,到三门峡的建业新天地和南阳的桂花岛。

“建业项目在地市的发展也都不错,郑州风行的‘建业现象’,在地市也得到复制。”一位业内人士表示。据了解,不管是洛阳还是其他地市,建业项目每一期最早来认购的都是建业的业主以及业主带来的亲戚朋友。“只要建业还在洛阳盖房子,我就永远是建业的追随者。”有网友在论坛上表示,而他们看中的大多是建业项目领先于当地房地产项目的高品质高品位。

以让河南人都住上好房子为己任,建业的省域化战略已走了多年,在发展和壮大自己的同时,也在地市的房地产行业发展中起着排头兵的作用。

东方今典:摘得多项地王项目

“别墅就是东方今典”这句广告语流露出的是该集团的霸气和魄力。别墅项目是该公司在郑州的代表力作,而嗅到土地紧张的气息,该集团也是快速行动,去年 11 月 23 日,该集团以每平方米 240 元的价格成功摘得总占地面积高达 745 亩的信阳“地王”项目的土地使用权。而在此之前,该集团曾拿下洛阳“地王”项目。

据了解,在信阳“地王”上,河南东方今典房地产集团,将建造一个集商业、写字楼及高档住宅为一体的大型城市综合项目。

居易国际:走出去发展更迅速

该集团旗下的房地产公司在郑州南北一路安营扎寨,从 21 世纪社区到时尚 party、青年居易、21 世纪国际城,再到别墅项目龙泊圣地,为中原消费者一次次开创了崭新的生活方式。

在地产企业寻找自己蓝海的风潮下,居易国际也是走在了前端。以小户型为主的居易·香栎市位于济南,已于去年 10 月破土动工,而之前,在济南,居易国际已经打造了青年居易 EASY-GO。

位于北京的“夏都”延庆的原乡美利坚项目是平均面积仅 150 平方米的小独栋,以低容积率点缀在自然风貌中。

除此之外,还有南京的居易时代、沈阳的青年居易 EASY-GO 等项目。走出去的居易国际得到了较快发展,在寻找地产蓝海的征途中,无疑它也是获胜者。

而这股寻找地产蓝海风潮头里还有更多的房地产企业突出重围。金成地产开赴新密,建设位于新密西大街的金成时代广场;新田置业进军荥阳、天明置业置地中牟和高丘、宇通不动产进入许昌等越来越多的房地产企业在郑州无法获得更多项目用地的時候,走出去成为他们寻求发展的必须选择。



建业南阳桃花源



济南居易香栎市



济南鑫苑城市之家