

2007 中原房企,在机遇与重压下前行

资



12月17日,江山商界收益权投资集合资金信托计划历经近两年酝酿,公开发行。

2007年的中原楼市颇不平静。以广东恒大、广东碧桂园为代表的地产大佬逐鹿中原,加速着郑州品牌时代的临近,学习大佬练内功在本地企业中掀起一股风潮。同时,竞争加剧,本土企业也在探索着前行,在鑫苑成功于纽约上市后,建业、河南开祥天城等众多企业也在为上市积极准备。而对于多数开发商而言,他们面对的将是如何在内外竞争及政策的重压下,寻求新的发展机遇,实现利润最大化。

晚报记者 袁瑞清 王亚平

拐点·突围

政策发力,竞争重压,本土房企自寻生机

有人士分析,鑫苑此次能够上市成功,很大程度上归结于其独特的“零库存”商业模式,即“不存地、不存房、零库存”,通过土地的招拍挂,快速拿地、快速建设、快速销售,通过资金的快速流动,实现资金年回报率的最大化。

从市场的种种迹象来看,鑫苑的这一模式是极为讨巧和成功的,清算土地增值税、严禁开发商囤地不开等调控举措目标直指开发商的命脉——土地。日渐从紧的货币政策及信贷政策,给了依靠银行贷款发展的房地产企业“致命一击”,而国家对屯地行为的严厉调控,也将使得中小开发商的生存环境更加严峻。

市场蛋糕不变,有实力的分羹者却不断增多。“眼看10月份之后的调控手段一个比一个紧,虽说对市场信心依旧,但也难免胆战心惊。”一小型项目负责人表示。

一线开发商进军二线城市、政策高压,省会城市的房地产发展危机重重,有开发商转战异地,有开发商寻找新的发展方式,也有部分开发商被淘汰出局。

鑫苑走上了全国扩张的道路,并成功上市;江山置业选定中原信托进行融资,实现了金融产品与房地产营销的捆绑;东方今典是向地市发展的本土代表企业之一,曾在洛阳、信阳等地多次夺得“地王”。

而建业则在其省域化战略的道路上开始与地市开发商实行“强强联合”,今年其与开封大宏房产联合组建的建业大宏住宅建设有限责任公司浮出水面,参与开封水系工程建设、汴西新区开发建设及经济适用房建设。对于这种强强联合的模式,一名地产专家曾这样评价:“对于建业而言,这是其省域化发展战略的步骤之一,与开封本地的开发商老大联合,可降低市场风险;而大宏住宅公司与建业的联合,也有利于提高其产品和企业品牌,形成双赢局面。”

品牌·品质

品牌时代临近,学习大佬练内功

对于郑州,异域大佬算不上一个新名词,然而最近地产精英纷纷相中恒大地产,引起了业内人士的关注。对于这个在郑州经济技术开发区拥有近千亩土地,在洛阳也储备了几千亩土地的恒大公司,人们更习惯称其为地产巨鳄。

年底话跳槽,很正常,可是都瞄准恒大似乎有因可循。“能吸引众多地产精英聚于麾下,主要是品牌价值和科学的管理模式,个人事业发展前景也大。”一位想跳入恒大却梦想破灭的人士说。

“恒大的进入以及碧桂园在郑州产业带储备土地,说明了中原地产业还有很大的发展空间,再者就是加剧竞争,加快品牌、品质时代来临。”有开发商表示。其实,郑州地产业今年的表现也

足以证明他们感受到了这一风潮的来袭。益通置业掌门人王清志表示:“企业发展必须保证员工的利益,我们员工工资标准都在白领以上。”东方今典负责人也表示,要把个人股份逐步送给对公司作出巨大贡献的员工。

除了人才,在企业的发展过程中,练好内功尤为重要。坚持将最好的东西以最低的价格卖给消费者,实现快速开发、快速销售是恒大及碧桂园等全国一线开发商的发展理念。如今,越来越多的中原企业深谙此理,广厦置业将“爱,就是给予”做到实处;枫桦置业也提倡“卖生活而不是卖房子”;远大理想城更是打出了“学习万科好榜样”的标语。

如今,说郑州品牌时代来临还为

时过早,因为购房者大多处在有便宜房子就买的阶段,但是具备一定消费能力的人群那里,品牌的影响力早已到来。经三路北段有两个写字楼距离很近,品牌开发商的迅速销售一空,品牌知名度弱的则出现滞销,所以恒大、碧桂园等异域大佬进入,一定程度上警醒本土开发商,练强内功,造强势品牌。

正如河南财经学院教授刘社所言,“广东的地产企业是走在前端的,他们的进入在提升中原人民居住品质的同时也使郑州房地产开发的竞争‘战事’更加激烈”,面对这种状况,本土开发商能做的是不断提高自身的品牌及产品的品质,赢得消费者的认可。

上市·融资

逐鹿资本,上市风潮渐袭郑

2007年,随着碧桂园海外上市的成功,再一次掀起了房地产企业上市热,soho中国、中远地产等都拟出了海外上市时间表,无论房地产企业上市是承载资本的盛宴还是自身生存与发展中的无奈挣扎,这样一股上市风似乎都隐藏了房地产企业的一种生存状态——筹集资金进行更大扩张。

12月13日,鑫苑(中国)置业有限公司成功在纽约上市,这个日子值得中国地产商铭记,因为它是第一家在美国纽交所上市的中国房地产开发企业;12月17日,江山商界收益权投资集合资金

信托计划历经近两年酝酿,公开发行,计划规模不超过4400万元,目前已认购1500多万元。上市、资金信托,无疑都是为了资金链的更加顺畅,为了寻求企业的更大发展。

对于河南本土企业而言,鑫苑的上市在某种程度上起到了一种典范和样板意义。记者了解到,目前河南众多房地产企业都在准备上市,包括建业、河南开祥天城、居易国际和银基房地产都将上市计划提上了日程。据消息人士称,河南谋求登陆海内外资本市场的房地产企业,目前有10家左右。

据某媒体报道,建业集团时下已进入“上市静默期”。这就意味着,建业集团成功冲刺香港联交所、登陆香港主板市场已具有相当的可靠性。按上市前60天的“静默期”

推算,建业集团的上市时间,可以“锁定”在明年3月。而河南开祥天城,则很有可能于同年在深圳上市。

其实,上市对于开发商而言,最大的利益在于融资更加方便快捷。有消息称,建业集团上市后有可能会启用“建业(中国)地产”名称,融资额可能在80亿港元左右。此前,郑州郑东置业有限公司和洛阳百年置业有限公司,都是通过香江控股,以“借壳上市”的形式,才得以成功进入内地资本市场。

“汽车需要油才能前进,资金对于房地产企业就像油对于汽车,上市是房地产企业融资的一个很好方式”,在河南财经学院工程管理系教授刘社看来,河南房地产企业上市会带动河南整个房地产企业的发展。