

中原地产  
2010  
大企业扩张战略系列报道

解读大企业发展战略 把脉寡头时代消费潮

# 大企业布点 楼市“二八定律”渐近

中原地产“2010年大企业扩张战略”系列报道即将开启



从升龙、锦艺到恒大、万达、华润，凭借着强大的资本实力和资源整合能力，品牌开发商在全国地产版图上快速扩张，并相继进入中原市场。它们与建业、鑫苑、正商等发展强劲的本土房企主导着整个市场的发展节奏，以20%的企业数量集中了80%的优质资源，使楼市的“二八定律”渐为显现。

为解读大企业发展战略，把脉寡头时代下的消费主张，近期本报将相继走近郑州市场上的地产“大佬”，将大企业的发展经验向行业人士和消费者予以再现。 晚报记者 王亚平

## 大企业扩张 “寡头时代”已近

进入2010年，郑州的房地产市场又多了几位“大佬”的声音，坊间关于万达、华润、恒隆、恒大的论断四起，使得“地产寡头”的气息愈加逼近。

大连万达集团在郑州确定了两个项目，其中一个位于中原路裕达国贸西侧的是郑州中原万达广场，总投资60亿元，是集超五星级酒店、大型商业、住宅、餐饮、休闲娱乐为一体的城市综合体项目，该项目还被列入了郑州市委、市政府长期跟踪考察引进的重点招商项目。另一个则在大学路航海路附近，目前，该区域已经进入拆迁阶段。

恒隆集团选中的则是二七商圈亚细亚以南地块，占地82亩，拟建设恒隆广场，总投资将达40亿元。恒隆广场是恒隆集团进军内地市场的第一个品牌。据了解，华润(集团)有限公司也已与郑州市政府达成了涉及多领域多项目的战略合作协议。

让人们感到现实紧迫感的是，香港锦艺、福建升龙、上海绿地等外来房企已然在郑州市场发出了响亮的呼声。锦艺国际华都、中原新城、升龙国际中心、凤凰城、新里卢浮公馆等有着先进开发理念和科学规划的项目备受关注。

除却外地一线房企的全国扩张，本土房企的发展也势如破竹，不容小觑。如建业、鑫苑、正商、居易、正弘、天伦等有着强大影响力和品牌知名度的房企也在进行多盘同开，高效运作。

不难发现，这些外来与本土大品牌企业凭借着强大的资本实力和资源整合能力，集中了市场上越来越多的优质资源，其旗下项目的销售面积占据了整个市场的近2/3比例。

随着行业的不断发展，郑州本地的一些开发商已经意识到郑州房地产市场向寡头时代迈进的步伐已不可逆转。他们断言：不久后，郑州楼市将会演绎“二八定律”，呈现由20%的大企业向市场提供80%的产品和产值的局面，并最终走进“寡头时代”，这是市场自身竞争的结果，又是地产市场需求不断升级换代后的必然选择。

建业集团董事长胡葆森曾在多个场合表示房地产行业正在进行梯次转移，他认为房地产的格局在发生着变化，较为明显的是由于土地市场紧张，地不好拿，一线城市的二三流地产商开始到二线城市拿地，二线城市的二三流地产商开始到三线城市拿地。

“就一个城市来说，一般都是前10到15名地产商控制了这座城市60%~70%的销售，而这其中有一半地产商又是外来的。”胡葆森认为如今郑州的房地产市场正在朝这样的方向发展。

翻开2009年的郑州市房地产开发企业销售排行榜，正商地产以其91万平方米的销售面积，接近40亿的销售额，成功登上全年度销售额榜首。排在第二位的升龙集团，凭借中原新

城、升龙国际中心等项目的发力，以36亿的销售额位列榜眼。第三位的是绿地老街坊置业，第四、第五分别是正弘和鑫苑。

“销售总额排名靠前的企业都有一个共同特点，那就是品牌影响力强，在售项目多。”某房地产资深人士分析说，“比如正商地产在2009年有颍河港湾、幸福港湾、蔚蓝港湾、正商新蓝钻、金色港湾、花都港湾等；升龙置业则有升龙国际中心、中原新城、升龙凤凰城、曼哈顿广场4个项目；绿地有原盛国际、卢浮公馆等。”

当前市场上热销的产品正是出自建业、鑫苑、正商、升龙、锦艺等企业，它们的项目拥有先进的开发模式和科学的规划，宜居性突出，且具

备鲜明的企业特色。这使得越来越多的消费者在购买了一套房子后，会对企业整体实力和开发品质产生极大的信赖，继而介绍朋友、亲戚选购该企业旗下的产品。

在河南王牌企划有限公司董事长上官同君看来，“这是房地产市场发展到一定阶段的必然现象，有品牌、有实力、有信誉的房地产企业必然前景广阔，无实力、无品牌、无信誉的中小房企终将退出市场。”

如他所言，大开发商和大项目市场份额的急剧扩张，已经成为一种趋势，不过现在谈房地产进入寡头时代还为时过早，中小房企也不会在这段时间内退出市场。

## 多项目运作 用新理念做王牌

来越多的“大佬”进入郑州房地产业，对市场来说是好是坏？会给购房者带来怎样的影响？又将引领郑州人居过渡到怎样的水平？

“随着大公司的不断扩张和本土房企的快速发展，行业的竞争性在逐步加大，这是行业自身的发展规律，更有利于一个良性市场的形成。”河南省城开集团副总经理廉伟表示。

一直看房而又未能如愿置业的市民赵晓则既高兴又苦恼，“一线品牌越多，郑州的房地产发展水平自然越高，品质提升，产品线丰富；但我也害怕他们会助推房价进一步上涨。比如在各地的扩张中，万达一直扮演着再造城市中心的角色，几乎每到一处，都能盘活周边商业，形成新的商业中心。那么它在增强郑州商业地产竞争的同时，又或许会造成同类物业的价格上涨。”

她还举例表示，“去年锦艺国际华都开始销售时，每平方米尚不足5000元，现在一期房源全

部售空，价格也涨到了每平方米6000多元，不仅如此，它还带动了周边楼盘价格的集体上涨。”

无疑，历经多年发展，有较强资源掌控力的品牌房企有着较强的开发实力，其项目无论从品质、立面规划、户型设计还是景观环境上都会比中小房企略胜一筹，对区域价值的带动性不言而喻。“但是现在，在售的楼盘也需要谨慎定价，因为郑州房地产市场发展具备不确定性。”上官同君建议。

廉伟直言，尽管房价上涨是大势，不过上涨太快也不利于整个行业的健康持续发展，稳定前行乃长久之计。

对购房者而言，随着“寡头时代”的临近，在日渐成熟的市场背后，大开发商提供的优质产品和服务，将成为居住环境和物业价值表现的重要保证。如果我们把整个楼市看做股市，大开发商则是市场的蓝筹股，它们的一举一动必

## 重塑新市场 引领消费模式变革

然对行业走势起到重要的影响作用。万达、华润、升龙、锦艺、鑫苑、建业、正商、正弘等拥有独特的企业文化和开发模式的房地产企业，让郑州人有机会同步消费最适宜人居的产品。

河南省房地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京曾说，“房地产行业既是高门槛，又是低门槛，这个行业虽然很容易进入，但是同样需要各种技术力量的整合以及团队的协同作战，需要不断地积累经验，做强做大并不容易，像正商、鑫苑、建业这样老牌的房地产企业，都有十多年的房地产开发经验，自成一套体系，才能成就今天的高度。”

为解读大企业发展战略，把脉寡头时代下的消费主张，近期本报将相继走近郑州市场上的地产“大佬”，将大企业的发展经验向行业人士和消费者予以再现，既是对过去成就的总结，也是对今后发展的鞭策。

### 楼市资讯

#### 二三线城市楼市热度骤升

来自易居中国的数据显示，武汉、南京、杭州等泛长三角区域在楼市复苏中领涨二线城市，其中，武汉金桥太子湖1号、泰然南湖玫瑰湾一期等楼盘，其均价从去年一季度的4300元/平方米和6700元/平方米，涨至今年一季度的1.2万元/平方米和1.4万元/平方米，涨幅分别为179%和119%。南京盘金华府、融侨中央花园东街区、长江路九号街区、高尔夫国际花园等多个楼盘单价年涨幅在100%以上。

专家表示，部分因产业结构调整而流向中部城市的刚性需求增加了内地楼市炒作空间。 第一财经日报

#### 物业税传闻重创地产股

有消息称，上海拟对住房保有环节征税。一时间，变相物业税——住房保有税将出台的消息风传。

4月12日，在物业税传闻下，地产指数大幅下跌2.76%，云南城投以7.78%跌幅位居第

一；中天城投下跌7.65%，深长城下跌7.34%，广宇发展下跌6.98%，珠江实业下跌6.86%。进而带动其他地产股进入领跌。粗略统计，下跌地产股多达100多只。

某券商研究员表示，征收物业税的主要目的是增加住房成本，肯定会抑制投机性的购房需求，而这会在短期内减少房地产的成交量。这说明物业税的征收，短期内对以住宅销售为主的A股上市地产公司业绩会造成一定的影响。 每日经济新闻