

中原地产2010“大企业扩张战略”系列报道 之 本土市场

# 大企业布局下的地产盛宴

## 【郑州】品牌集中度更明显

全国工商联房地产业商会会长聂梅生曾经表示，房地产区域性非常强，主要应该是以开发商能不能决定一个城市或某个区域的地价、房价而认定其是否为“地产寡头”。高地价进而带动高房价，引起周边楼盘群起效仿抬价，这就是寡头效应。

应该说，这种“寡头效应”目前在郑州已有显现。

据某专业机构对郑州市房地产市场今年第一季度进行的统计数据显示，一季度TOP20项目销售排行榜，按照套数、面积、金额三个口径进行统计，前20强项目数约占到本季度在售项目总数的12%，而其销售套数、面积、金额却分别占据了整个市场的近一半份额，楼市品牌集中度更加明显。

其实，早在今年年初，当2009年度郑州市房地产销售前10强名单公布之时，就有业内人士表示，中原地产正在向品牌化、集约化靠拢，因为占据头两把交椅的正商和升龙置业，其销售额占到了整个10亿俱乐部销售总额的64%。于是，有人发出呼声，这似乎在向世人宣告着地产“寡头时代”的来临？

据记者对市场的走访发现，某些区域的标志性品质大盘的确在引导着该区域甚至全城的房价走势，从这一点上来说，已然印证了聂梅生会长关于“寡头效应”的论断。比如升龙凤凰城之于郑州东南区域，中原新城、锦艺国际华都之于郑州西区，亚星城市山水之于郑州南区等，这些品牌房企旗下的大型品质社区大都雄霸一方，充当着本区域房价走势的引领者。而它们的“综合之力”又在影响着整个郑州房价的波动。

此外，从这些项目的身后来看，也多是具有一定品牌影响力的大型房地产企业。它们凭借雄厚的资本实力与市场运作能力，往往数盘同开，占据着郑州房地产市场的最少半壁江山。

“如今，在新政的叠加效应下，开发企业的资金状况和拿地信心普遍受到影响，由此加高的‘房地产门槛’势必会让很多不具竞争力的小开发商‘失业’。”一业内人士预测，这些中小企业将面临三种命运：一种状态叫“下岗”，是持续拿不到地；第二种是“辞职”，企业利润不够高，转做其他行业；第三种是“嫁人”，即被大企业收购、吞并。

“这其实是行业发展的必然趋势。随着市场竞争的日益激烈，以及行业的愈加规范，房地产资源性的因素逐渐减少，靠实力、人才制胜市场的趋势逐步明显，房地产的投机性会减少。加上近期国家出台的防止投资投机、购房投机、开发投机等政策，更加快了‘寡头时代’的到来。”河南房地产业商会秘书长赵进京表示。

系列新政紧锣密鼓，通过中国指数研究院对房地产市场的调查发现，除销售业绩外，由于多项政策的叠加效应，新政对开发企业的资金状况和拿地信心有显著影响。如此之下，是否会使得房地产品牌更加集中、大型房企更快成长，强者愈强、弱者愈弱，加速楼市“寡头时代”的来临？

为此，本报“第一地产”特推出“中原地产2010大企业扩张战略”系列报道，为购房者剖析今年郑州楼市的主流消费趋势，展示大企业全新产品体系，解读其发展战略背后对行业和市场的深远影响。

晚报记者 梁冰



## 【全国】地产寡头普遍存在

据成都当地媒体报道，2009年，保利、绿地等八大品牌企业获取了成都主城区51.57%的土地面积，占整体成交额的53.4%，中小企业只能在大企业的夹缝中获取小规模地块或者区域认同度不高的地块，艰难生存。

对此，早有专家表示，目前地产寡头已经普遍存在，而寡头垄断正在推动房价上涨。在“中国经济名家讲坛”副理事长李开发看来，地产寡头针对某个城市而言更为科学，只要在一个城市有一部分开发商能够占到市场份额的50%以上，其他中小开发商房价都向它们看齐，就具有了垄断的性质。

去年10月份，有某权威财经周刊发表文章称，也许是毗邻香港的缘故，广州土地市场上日新形成的“寡头”格局，与香港目前少数几家发展商共同“垄断”香港房地产市场的局面已非常相似。

在过去几年里，这种“寡头”的态势正在加剧。以2004年各公司公布的销售业绩看，富力、城建、中海、合生、珠江地产、碧桂园、祈福、保利等20大房地产开发企业完全可以占全广州总销售额的50%以上。

而到了2008年，根据各公司的公开数据统计得知，广州销售额排名前五位的大公司在

一手房市场中所占的市场份额已经高达40%。

土地拍卖由大集团主导，房价也由大开发商来定，政策虽由政府制定，但大开发商仍有建议权。市场的“天平”正逐渐向大开发商倾斜。

在厦门，“寡头垄断”这个曾经离人们十分遥远的概念，如今在地产界里已变得耳熟能详。数据表明，2006年厦门房地产市场前五名企业占有率为17.74%，而到2007年前5名企业的占有率上升为34%。一年的时间，前5名的企业市场占有率提高了1倍，而目前，这个比例还在进一步上升。此情预示着厦门“寡头时代”即将来临。

早在2006年，福州就显出“二八定律”下的新格局。由于十家左右的房地产企业的开发量大约将占到整个福州市区的50%以上，当地媒体进而发出“垄断时代快来了”的声音。几年过去，这种格局愈加明显。

有专家表示，当开发商在某一特定区域形成“垄断”时，他们将有意无意地造成该区域住宅供应的短缺局面，此时他们赚取的，将不是供求平衡时的边际利润，而是供给处于短缺时的“垄断”利润，以至于在价格成倍上涨后，他们也不担心房子卖不出去。

## 【论战】大企业垄断是双刃剑

所谓寡头，是指少数几家厂商控制整个市场产品的生产和销售的市场组织。在经济学中，“寡头”常常意味着垄断，而垄断又是资本家的天堂，消费者的火坑。特别是对于经常出现在十大暴利行业中的房地产来说，“寡头”可能意味着更大的暴利。

不过，对于这样的解读，几大开发商似乎并不认可。“形成‘寡头’并不算是坏事。”一家不愿意透露姓名的大型开发商这样对记者表示，大的开发商往往比较注重品牌，这也意味着大的开发商不会冒着牺牲品牌的危险去做一些伤害消费者的事情。同时大的开发商意味着有更高的实力去做一些其他中小开发商无法完成的事情，比如进行大的小区规划、邀请著名的设计机构进行设计等。

“判断郑州楼市进入‘寡头时代’好坏的标准应该是，有利于消费者的就是好的，不利于消费者的就是不好的。”业内专家表示，从经济学上来分析，“寡头”意味着规模效应，而规模效应可以降低成本，给消费者带来好处。但这中间存在两个问题，开发商实现规模效应后降低的成本是否能够给予消费者；另外，规模效应并不意味着成本必然降低。如果在实现规模之后，管理跟不上，也有可能带来成本的上升。而且从国际经验来看，垄断带来的是效益低下，价格虚高，并不会带来进步。因此，应该说“寡头时代”的来临是把双刃剑。

河南财经学院教授刘社表示，在房地产行业发展初期，鱼龙混杂，但随着房地产业的发展，向大企业集中是一种趋势。但目前这种趋势是否正在加速还很难判断。不过可以肯定的是，未来房地产行业的集中将会越来越明显。

前几年郑州有几百家房地产开发企业一拥而上进行房地产开发才是真正的问题。现在市场淘汰掉一大部分没有竞争力的企业，但还剩下几十家房地产企业，竞争依然存在，这样的竞争有利于消费者。

“虽然我不认为现在房企出现寡头，但是，随着上市房企数量的增加，行业内合并、合作将进一步增多，上市房企成为寡头是肯定的。寡头对行业发展是一件好事，至少规范化、规模化的企业不会出现坑蒙拐骗，也少有烂尾项目；而且企业抗击金融风险和解决金融危机的能力较强，有利于房地产金融体系的稳定，也有利于行业健康稳定的发展。”任志强曾就华远和SOHO的合作关系如是说道。

究竟地产大佬的出现于市场和消费者是利大于弊，还是弊大于利？大企业的发展之路有哪些规律可循？本报将通过系列报道，以及高峰论坛等形式对此现象予以解读，并最终集结成书，以期给业内留下可供借鉴的宝贵经验。

晚报记者 梁冰

# 雁鸣湖将成国家级生态文明示范区

郑州雁鸣湖城市开发投资有限公司上周五隆重揭牌

上周五，郑州雁鸣湖城市开发投资有限公司揭牌仪式在雁鸣湖景区管委会隆重举行，此举标志着雁鸣湖生态文明示范区的开发建设全面启动。

## 雁鸣湖生态示范区区位优势

作为郑州东部黄河边上最大的湿地，郑州新区重要的建设节点，雁鸣湖生态文明示范区拥有得天独厚、独一无二的自然条件和区位优势，国际顶级规划大师的加盟，一系列最前沿环保节能技术的引入、城市级基础和配套设施的搭建，将让这个未来生态新城更具内涵和张力。

该公司作为政府与企业合作，进行雁鸣湖生态文明示范区土地一级开发的主体，全面负责雁鸣湖生态文明示范区的土地开发、基础设施建设和项目引进工作。该公司的成立标志着雁鸣湖景区进入大规模的项目操作开发实施阶段，对提升雁鸣湖土地利用价值，解决开发资金问题、发挥政府和企业双方的各自优势，加快雁鸣湖生态文明示范区建设步伐，实现资源向资产的转化具有积极意义。

## 该区将建成国家级生态文明示范区

据该公司董事长蒙琦介绍，目前该公司已

完成了雁鸣湖生态文明示范区生态规划、能源规划、信息规划、可持续建设新技术集成规划、旅游景观规划等前期规划；中东公路、景观大道、环湖公路、公共绿地、园林、园区综合办公楼、温泉会议中心会议酒店等工程已进入施工图编制阶段，近期将全面开工。

据悉，郑州雁鸣湖城市开发投资有限公司是中牟县政府与广东利海集团为加快雁鸣湖开发建设步伐，在前期友好合作的基础上，进一步深化内容、创新形式而成立的雁鸣湖土地一级开发公司。

按照规划，雁鸣湖国家生态文明示范区今年年内基础设施项目将全面开工；3年内完成城市基础设施，景区主题项目建成投入运行，实现园区基本成型并全面运作。届时，这里将成为承接郑汴一体化发展的配套功能区、郑州市小城镇与社会主义新农村“城乡统筹”的示范区、新城镇可持续发展的样板区；成为融汇传统文化、秀美风景、生态科学、前沿科技、集生态居住、休闲度假、旅游接待、商务会议、餐饮娱乐、养生健身、星级酒店等于一体的“国家级生态文明示范区”。

晚报记者 梁冰