

即日起至7月31日,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将可能获得订报款61倍或8倍的大奖和惊喜

创刊·改版季 每年五、六、七
创刊61年 改版8年

郑州晚报
B05
第一地产

2010年6月17日 星期四 主编 卢林 编辑 王磊 校对 薛梅 版式 王艳

一线城市已烧糊,二线城市水刚开

格局将变 地产大鳄来郑州“添火”

80%网友认为积极影响多,最主要的是品牌与品质的冲击
中原楼市将迎来新的洗牌

阳光100总裁易小迪曾说:“一线城市已经烧糊了;二线城市水刚开,所有的开发商正赶去添火。”如其所言,随着一线城市房地产热潮减退,众多房地产巨头挥师进军二三线城市,地产格局之变正在酝酿。

继绿地、顺驰、绿城之后,恒隆、恒大、华润、万达、财信等“地产寡头”纷纷布点郑州,人们在受到“紧缩政策”观望之余,也在密切注视着外来地产大鳄对郑州楼市的影响。

晚报记者 梁冰

“对外”需调整模式和节奏

“外地企业的进驻可能会引发郑州整个房地产市场的新一轮洗牌”

如果将绿地、绿城、顺驰等首批外地房企进驻郑州比作“打前站”的话,那么此番进驻郑州的恒隆、恒大、华润、万达、财信等外来房企的“来势汹汹”则可称得上是“逐鹿中原”了。

对此,正商地产营销总监张琼认为,一线外来房企在郑州的竞争不可避免。外地企业的进驻可能会引发郑州整个房地产市场的新一轮洗牌。

在此情况下,本地开发商可能需要调整自己的运营模式和开发节奏,来应对这种变化和竞争。

“大家同在一个起跑线上,都要去吸引一些客户。客户因此会有更多的选择。”张琼说道。

80%网友认为积极影响多

“那些小的,或者操作理念比较落后的开发商,受到排挤的机会会加大”

日前,搜房网对网友作了一个关于《新政下,外来房企如何影响郑州?》的调查,调查中有高达80%的网友认为外来开发商对本土市场的积极影响更多一些。

由于外来房地产大鳄的冲击,本土企业将面临重新洗牌,那些小开发商是否会就此消失于市场?

英地置业营销部经理柯伊凡分析认为,郑州购房者现在更多注重的是房子的地段,对开发商相对忽略了一点,对企业品牌的认知度还没有达到一定的水平。

当很多不同类别的房子“进来”以后,购房者对品牌的概念可能会更加开阔。那么,对于一些小的,或者操作理念比较落后的开发商来说,受到排挤的机会会越来越大。

外来房企是否会助长房价

“房价会不会涨要看市场发展,但外地开发商的品牌效应肯定成为其中一个因素”

随着外来开发商的进驻,新的居住理念让人们开始对房屋品质、居住舒适度等方面有所关注。不过,与此同时,房价会不会水涨船高?

张琼表示,外地开发商进入郑州后,会带来居住品质的提升,本地开发商也可以做出好的成绩。此外,外地房企进入本地市场,需要与本地居民,和风水人情有一个融合的过程。同时,还要对客户的需求进行有效调研。

“至于房价会不会涨,那要看市场的发展。当然,外地开发商的品牌效应肯定成为其中一个因素。”张琼表示。

而银基地产副总经理齐华伟则直接表示:房价肯定会有一个上升的空间。在他看来,市场供求比、中国的国情、飞涨的物价,决定了房价的上涨趋势。

品质与品牌的影响最主要

“外来房企来郑州,不见得寻求的是利益最大化,但一定是品牌最大化”

外地开发商的到来,从哪些方面提升了郑州当地的居住品质?

齐华伟认为,主要是产品形式上的创新;经营模式的变化,以及服务管理水平的提升。

“其次,还有一个冲击,就是对房企座次的影响。”齐华伟说,现在的郑州地产从“三国鼎立”进入了“春秋战国”。

“不过,这样带来的鲑鱼效应将会提升中原人居品质。对市场及消费者来说是利好的。”齐华伟认为。

汉飞作为较早进驻郑州的外地房企,怎么看待外来大鳄争宠郑州的现象?

该公司营销总监周恩华说,外来开发商主要带来了两方面的影响:一个是压力,一个是品牌。“所谓压力,就是外来企业的资金实力非常强,可以和本地大企业进行对抗。另外,他们来郑州‘这一仗’,不见得是利益最大化,但一定是品牌最大化,希望能够得到业内的认可。”周恩华表示。此外,在他看来,外来企业对郑州本地的中高端楼盘影响也较大。

相关阅读

外来、本地企业 哪个和尚会念经?

随着具有雄厚资金、运营实力的外来开发商的进驻,郑州房地产市场是否将进入外来企业的时代?

是“内”是“外”概念不清?

外地企业正在本土化,而本土企业也在向外寻求更大的发展,比如鑫苑、怡丰等房地产企业。银基地产副总经理齐华伟表示:“其实外地企业进入郑州以后,也就变成本地的了,不存在很清晰的外地和本地的概念。”

“作为本地开发商,虽然与外地大型房企还有一定差距,但是也在逐渐成熟。”正商地产营销总监张琼表示。

“外来”与“本土”各有优势

不容争议的是,外地开发商进驻后将引发鲑鱼效应,正如某位专家所言:“外地开发商的到来会加快我们发展的步伐,因为不进则退”。

对此,张琼似乎并不担心,“单从郑州市场来看,更多的是省内客户,本地企业有着一定的优势。”张琼认为。她说,如今市场正经历新一轮调整,对于房地产企业以及市场来说,是一件好事。

另外,需要看到的是,外地开发商肯定会带来一些先进、科学的企业管理体系、模式和理念,这些都值得本土开发商学习。

晚报记者 梁冰

郑州样本

大鳄的舞步

恒隆 布点二七区

舞名:恒隆广场

舞台:德化街以东、南下街以西、西大街以南、大同路以北,占地82亩,总投资40亿元

布景:主要建设休闲购物、商务办公、酒店公寓等设施

[大鳄传奇]

恒隆集团有限公司对于内地楼市来说比较陌生,却是香港最具资历的上市公司之一,在物业发展市场拥有近50年经验。

旗下物业组合庞大,包括大型商场、写字楼及住宅物业,均以精心策划及地点优越而著称。

早在上世纪90年代初,恒隆集团就进入中国内地物业市场,其在中国内地的策略是:在主要城市的黄金地段,发展最优质的物业。

华润 再造万象城

舞名:华润万象城

舞台:铭功路以东、民主路以西、西太康路以南、自由路以北,占地103亩,总投资50亿港元

布景:五星级酒店、商务办公、配套公寓等设施

[大鳄传奇]

提起华润,多数人知道它是大型央企,但并不知道它到底有多大。

其官方网站上表明,目前的华润集团,拥有6家上市公司,横跨电力、燃气、水泥、快速消费品、地产、医药和金融七大产业,总资产高达4179亿港元,是国务院国资委直接管辖的特大型企业集团。

恒大 试水白庙村

舞名:待定

舞台:文化路以东、文博路以西、东风路以南、白庙路以北,占地200亩左右,投资额30亿元以上

布景:精品住宅、顶级酒店、商务配套

[大鳄传奇]

成立于1996年的恒大地产集团,经过14年发展,已连续六年荣登中国房地产企业十强榜。

2009年11月5日,恒大地产在香港联交所主板上市。

恒大地产最大的卖点在于土地储备。

据悉,恒大地产在国内拥有的土地储备已经超过了碧桂园。

产品方面,目前在广州、天津、重庆、合肥等全国24个主要城市拥有恒大华府、恒大名都、恒大绿洲、恒大金碧天下等系列项目54个,成为在全国成功扩张的大型房地产企业。

晚报记者 梁冰

