



关注本土房企发展之路特别报道

万达在郑州西部再造城区,升龙在城中各区域大批量拿地,恒大、绿地风生水起,华润、保利小试牛刀……在这一片外来开发商的身影中,不由让人感叹,随着楼市冬天的到来,郑州本土房地产企业是否也要面临更为寒冷的严冬?

在严厉的政策调控下,在残酷的“与狼共舞”中,本土开发商的优势究竟在哪里?应该以什么样的姿态实现更好的生存?这一切无疑值得我们深思。
晚报记者 梁冰

郑州楼市在“进、退”之间演进 创新产品、加强服务、提升品牌、合纵连横、地市拓展

突出重围,探寻本土房企逆境生存之道

【局势】

郑州楼市在“进、退”之间不断演进

在楼市进入实质性调控元年的2011年末,我们暂时从财大气粗的外来大鳄身上转移,将目光回归到那些脚踏实地潜行发展的本土企业中来。经过10多个年的发展,郑州本土房地产企业不断成长、壮大,目前已经开始走向规模化、专业化、品牌化道路。

从整体来看,郑州房地产行业正处在中国房地产第一个繁荣时代与第二个繁荣时代的交界地带,只是当前遇到了政策调控的罕见“寒流”。

“这源于郑州市地产和县域地产之间互相

渗透,互为犄角,形成资源上的重新整合和分配;又源于外来一线商业地产入主中原,带来新的理念和理念,繁荣了本土房地产行业,加速了中原房企的优胜劣汰。同时,郑州都市区的建设又将这一规模上升到更高的高度。”房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君在谈到当前郑州楼市的格局时表示。

上官同君详细说道,因看好郑州县域地产的开发潜力,再加上调控政策对郑州市的严控,郑州市开发商出走县域,抢占先机,使中牟、新郑、新密、巩义等周边县市成了他们

“上山下乡”的第一站;而这些县域的房地产开发商在本地积累了雄厚资金后,对省城市场也“跃跃欲试”,欲在省城与大户平起平坐。

此外,外来房地产商纷纷策马中原,以雄厚的资金和连锁经营战略叩开郑州城门,攻城略地。然而,郑州都市区一纸规划唤醒了中原巨狮,促使一批各具特色的组团蓬勃发展,作为城市建设主力军的房地产行业也将因此迎来新的发展契机。房地产商在“进”“退”之间,生动勾画出了郑州这座城市房产演进的“路线图”。

【探讨】

看清楚市场还是看清楚自己?

“未来10年将会是房地产行业优胜劣汰,行业升级的10年”。在今年8月份举行的2011博鳌房地产论坛上,包括经济学家樊纲、巴曙松,住建部政策研究中心主任陈淮,华远地产董事长任志强、世联地产董事长陈劲松等人在内的与会者,皆达成了此种共识。

住建部政策研究中心主任陈淮认为,房地产行业在未来10年内将迎来残酷的优胜劣汰。他表示,如果没有优胜劣汰,就会导致房地产业的衰退,“当食物不足的时候,鸟儿只喂给强壮的幼体,而宁愿把弱小的饿死。”

中国房地产业协会副会长朱中一则认为,2011年成为中国产业转型发展的关键年。他指出,目前,房地产企业对企业与行业的转型发展认识有早有晚,进展差异较大,有的企业能以平和心态顺应政策调整,认真制定中长期规划和年度计划并付诸实施,而有的企业左顾右盼观望不前,非常危险。

“本土中小房地产企业要么静待死亡,要么被挤往市地去做开发。”傅刚表示,以目前的情况看,本土企业想要和这些超级军团竞争,胜利的可能性微乎其微,只有另谋出路。

然而,也有不同的声音。上官同君认为,本土房企生存现状并没有想象的那么糟糕,相反河南房企中的地主型的房企数量比中西部其他省份要多。所谓地主型,就是手握现金、土地储备适中的房企,衣食无忧。可能受政策调控大气候的影响,房企率先恐慌比老百姓恐慌性观望更严重。

在上官同君看来,本土房企的优势比外来房企要明显得多,拥有当地人脉、服本土水土,拥有自给自足的资金和相对稳定的团队,成本控制能力比外来房企奢侈浪费少得多。同时,本土房企地产下乡较早,提前在三线城市及县级城市拓荒耕耘,这些不可或缺的优势,本土房企大可不必惊慌失措。“自我恐慌”、“信心不足”是本土房企当前存在的顽疾。

上官同君同时表示,本土房企需要稳住阵脚,精心组织房企营销突围之战,当然也包括战略突围。“房地产调控是暂时的,房地产业未来发展前景是广阔的,真正能够救房企的是房企自己,房企老板此时需要自己看清楚自己”。

【行动】

外来与本土的“包围”“突围”战略

“正是由于中原经济区、郑州都市区的规划蓝图促使郑州即将奔向大型城市的规模,成为区域重要的城市,处于经济快速发展的良好阶段,加上铁路枢纽地位的确立,使得城市房地产投资价值仍处在相对优势阶段。”上官同君表示,这就是外来地产巨头“包围”郑州的最主要因素。

在这样的市场环境下,本地中小企业无疑将面临更大的生存与发展压力,而大型企业尤其是品牌型、资源型、实力型的房地产企业则会发现更多的机会。

面对严厉的调控措施与严峻的市场形势,国内一线城市开发商,携带大量资金到二三线城市“跑马圈地”,一方面出击政府招拍挂土地,同时虎视眈眈地窥视着二三线城市本土房地产商手里已经拿到的地块。

至于郑州,也同样上演着此种行情。先有绿地、绿城,再有升龙、锦艺,后有万达、恒大,以及保利、华润等,他们动辄斥资数十亿元拿地,手笔之大令人咋舌,同时,又以先进的管理模式和快捷的市场反应,让本土房企望尘莫及。

他们不仅拥有先进的运营模式、完备的产业链条,更具有价格上的竞争优势。无论是万达还是恒大,都在项目开盘之时体现出

了这种竞争力。

面对地产百亿军团纷纷抢占郑州,作为本土企业也纷纷寻求“突围”之术。今年,本土房企老大建业集团推出“六大服务体系”,强化企业核心竞争力,以期在未来不可预知的市场竞争中实现稳固发展。

作为河南本土的地产领军企业尚且如此,其他中小房地产开发企业的境遇可想而知。

在这种情况下,本地中小房地产企业究竟该何去何从?

“在当前的市场行下,能够在市场上立足的还是品质好的项目。”康桥地产副总经理

朱荣梅说道,行业的每一个低谷,同时也面临着机遇,整个行业往往在每一次危机之时完成巨变。

她认为,本土房地产企业将会面临三种命运:自保型、黑马型、被兼并或收购。

“当然,本土企业也有先天优势,我们更了解本土文化和人们的需求,我们只有发挥自身的长处,克服自身短板,才能实现‘突围’。”郑州丰源实业有限公司总经理傅刚表示,资金的短缺,人才的流失,开发战略的不清晰,是当前本土企业面临的三大魔咒。只要突破这三大魔咒,未来可期。

业内声音

正商地产副总裁张国强:河南本土有实力的房地产企业“走出去”的战略,正在如火如荼地形成。本土房地产企业并非因为宏观调控以及外来房企的“侵入”就失去了市场竞争力,相反,随着更多外地房企渗透进来,也给本土房企创造了更多的行业发展机遇。例如正商,今年已经在青岛、海南、信阳等地拿到土地并形成销售。

河南正弘置业有限公司副总经理王朴:外来开发商占据越来越多的市场份额,尤其在今年上半年表现比较抢眼,这跟企业推售项目的产品形态有关。在当前调控的大背景下,这属于一种特殊现象。但是,我们也应该看到,国内一线开发商在二三线城市进行战略性布局,在选择地块、产品研发、营销策略等方面,的确占有先机,值得本地开发商学习,尤其在大市不好的情况下,更表现出独到之处。

360房地产研究院总经理胡洋:创新产品、加强服务,提升品牌是本土房企有效的应对之策。另外合纵连横、三、四线城市拓展、商业和旅游等地产的拓展,要结合自身量力而行,避免摊子铺得太大过犹不及。



资料图片