制图 李薛

外来房企进军中原第一轮:2004年左右,以上海绿地、浙江绿城为代表的企业参与郑东新区开发热潮

外来房企进军中原第二轮:2009年前后,广东恒大、华润置地、万达集团等以产品复制路线布局中原

外来房企进军中原第三轮:近两年,保利地产、雅居乐地产、万科集团也开始加入逐鹿中原的阵营

在国家战略指引下,以郑州为核心的中原地区越来越成为投资兴业的热土,近日,中国最大的住宅开发商深圳万科集团进驻河南的消息就在中原楼市引起了不小的冲击波。

仔细算来,全国一线地产品牌已纷纷在郑州扎根,尽管入主中原的时间点和机遇均不同,但是这样的异地突围却使各企业获得更大利润,也加速了中原地产业不断向上的步伐。

记者 王亚平

以郑州为核心的中原地区越来越成为投资兴业的热土

向二三线城市布局成效显著,全国一线房企品牌相继入郑

抢滩布局,外来房企“战”中原

【现象】

异地大佬集体入郑

10月23日,万科企业股份有限公司(以下简称万科集团)与河南省国有资产控股运营有限公司(以下简称河南国控)在郑州签署战略合作协议。

万科集团总裁郁亮说:“得中原者得天下,河南经济与人口均居全国前列,市场前景巨大,我们运筹了10年才下决心入驻。”他表示,房地产商进军新区域的最佳时机,是房价既不过低,又没有泡沫的阶段。目前河南房价水平比较稳定,房地产业已上升到了新的台阶,未来新增的1000万城市化人口又为河南房地产业带来了极大潜力。此外,与河南国控这样的当地企业合作,也缩短了1至2年认识新市场的时间。

这一消息既出,就成为中原地产人士谈论的新焦点,其内容不外乎万科将要给地产格局带来怎样的影响。

实际上,回首郑州楼市的发展,外来企业入郑并不新鲜,多年来,我们习惯称进入郑州的外地开发商为“异域大佬”,近年来,参与郑州建设的外地开发商很多,已是司空见惯的现象。

2004年左右,以上海绿地、浙江绿城、浙江中义为代表的外地开发商带着浓郁的地方特色参与到郑东新区的开发热潮中。如果把他们的进驻比做中原地产业迎来的第一批异域大佬,那么之后的广东恒大、华润置地、万达集团等拥有领先的开发模式、走产品复制路线的房企则是异地大佬集体入郑的“第二春”。

“而随着中原经济区建设的快速发展,郑州这座城市迸发了更为强劲的活力,各功能组团有序推进,为地产业孕育了新的机会,保利地产、雅居乐地产开始于近一两年也加入到中原地产的开发浪潮中,如今中国最大的住宅开发商万科集团也被良好的前景所吸引进驻郑州,尽管从时间上看,他们是进驻中原的第三批‘异域大佬’,却有可能产生最大的影响力。”有房企负责人私下表示。

【变化】

从被动参与到主动寻找机会

在梳理外地一线房企进驻郑州的时间和机遇时,不难发现一个现象,那就是从被动到主动的心态演变。

几年前,在记者采访郑东新区的发展建设时,中义阿卡迪亚的项目负责人曾说过这样一段话:“新区建设之初,相关负责人到浙江招商,我们感受到郑州政府把郑东建设成为中部亮点的迫切愿望,又了解了郑州人口、经济等方面的发展机遇,最终决定在新区拿地建房。”

该负责人的话很容易说明一个问题:多年前,郑州城市发展的机遇,外界并不明知,需要政府的适当引导。而随后恒大、华润、万达、保利、雅居乐以及如今的万科集团选择来到郑州,既是企业发展战略的需求,更是对中原发展机遇的普遍看好,从而主动寻求合作,进行开发。

这样的转变,颇为鲜明,外地房企大佬纷纷在郑州谋求更多的发展机会。

2009年5月22日,恒大地产集团就在郑州一媒体的封面,刊登出一则醒目的广告:寻求地产开发项目。之后,除了开发位于郑州文化路与东风路交会处的恒大名都,还将在新乡平原新区开发恒大金碧天下项目。

万达集团在郑州先后开发了中原万达广场以及二七万达广场,据了解,在明年初,万达集团要在郑州投资建设一个六星级酒店。除此之外,万达集团还要在郑州投资更大规模的项目,不是简单地复制城市综合体,而是从文化、旅游及其他方面入手。

北万达、南万科,是领衔当今中国地产江湖的两大巨头,如今均入驻河南,给人们带来了很多预想和期望,而万科集团总裁郁亮表示,万科进入河南后不会作为外来发展商发展,而是希望成为本地发展商。河南万科将要求干部本地化,即使不是郑州当地人也要把家搬过来,把子女教育搬过来,真正做到扎根河南。

与河南国控签订战略协议,仅仅是万科集团进入河南市场的开端。双方将先行在郑州、开封、洛阳等重点城市展开具体合作,未来将视机会在河南全省展开投资。

【战略】

布局二三线城市成效显著

近两年,限购、限贷等调控政策的严厉执行,对楼市产生了巨大的影响。在推动市场有序发展的同时,调控还加速了市场分化,在大多数房企连全年任务一半都难以完成的时候,而大品牌房企的项目则一路热销。

据中国证券报报道,30日沪深两市多家大型房企披露三季报,保利地产、金地集团和中国建筑前三季度的净利润同比均实现增长,其中保利地产第三季度净利润同比增长94.96%。

而在几天前万科公布的三季度报告显示,1~9月,万科累计实现营业收入461.3亿元,净利润50.8亿元,同比分别增长57.4%和41.7%。万科董事会秘书谭华杰表示,今年第四季度公司还将有较多新盘资源入市,全年销售创新高当无疑问。

这些稳居金字塔顶尖的行业领军者业绩在不断增长,在分析这一现象的原因时,布局二三线城市的战略成为重要因素。比如郑州、济南、西安、太原等省会城市就为这些房企大佬们贡献了相当大的销售额。

河南财经政法大学教授刘社认为,异地开发商大举进军中原,是由于一线城市的楼市竞争过于激烈,市场利润空间缩小,逼迫实力房企异地扩张进入二、三线城市;而郑州正在加快都市区建设,为房地产业发展提供了诸多新机会,这也是吸引实力房企纷纷入郑的原因。

这些进入进入二、三线城市的房地产巨头,在资金、产品、品牌和营销上比本地开发商具有更多鲜明的优势。

比如,万科、万达、恒大、绿地等房企大都拥有成熟、科学的管理模式和相对成熟的发展模式。他们在城市间采用复制的模式,进行连锁开发,是对成功经验的最大利用和开发风险的最大程度规避。减少了开发的不确定性和开发成本,有利于缩短项目开发周期,提高开发效率,满足了企业快速扩张的需要。

毫无疑问,越来越多的品牌房企进入郑州,带来的国际化居住理念和领先的开发模式将让河南本土的城市化建设和地产业发展上一个新台阶,也会让未来的中原楼市竞争更加白热化,房地产项目呈现怎样的特点,市场形成怎样的格局以及本土房企该如何应对都成为新的问题。