

从郑东新区开发的首批一线房企入主中原到万达、恒大、保利、华润等众多实力品牌的强势进驻以及如今万科的高调进入，愈加显示出外来房企打开郑州房地产市场的决心。那么这些有实力的异域大佬集体“逼宫”郑州，将会给中原房地产市场带来怎样的变化，本土房企又该如何面对这些资金充裕、实力雄厚、专业化程度高的外来企业的“入侵”呢？

记者 王亚平

品牌实力强、国际化居住理念 配套完善、规范化的管理…… 异域大佬提升人居水平 价格上也要尊重市场规律 赢领中原 要国际化与本土化相融合



一线房企带来了什么？

营造社区人文环境、产品精细化、户型设计科学、精装产业……

受国家宏观调控政策的影响，一二线城市地产受到了冲击，成交量持续低迷。而二三线城市受国家政策影响较小，成交量虽然也有波动，但房价依然坚挺。在这种情况下，一线地产龙头企业纷纷将战略重点转向二三线城市。

“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。”万科集团总裁郁亮说，“如今万科进军河南，是占尽了天时、地利、人和。”

在得知万科进入中原后，一位读者发帖表示，“一直都特别喜欢万科的房子，这下终于来到咱们河南了，希望快点开发，自己能够拥有一套，感觉那不仅是居住品质的提升，更是一种身份的象征。”

如这位读者一样，近几年，在进行房产产品选择上，越来越多的购房者将目光紧盯那些知名度较高的一线房企所开发的产品。比如中原万达广场和二七万达广场都一度引领销售热潮；保利百合开盘当日热销600余套，所推房源全部售罄。在销售排行榜上，一线房企大佬的项目均居前列。

“我感受比较明显的是，这些品牌项目大都特别注重小区人文环境的打造，各式各样的建筑风格不断涌现，在居住环境的打造上也更加精细化。户型结构上设计的更为科学，力求让得房率最大化。”家住郑东新区绿城百合公寓的市民韩伟告诉记者。

一线房企进驻郑州，除了在城市环境和人居舒适度上带来提升，还有很多先进的开发理念注入中原，如恒大这样的精装产业化的领军者，其采用超豪华材料、精品化施工、标准化管理、全球统一采购全国统一配送等模式让精装房标准全面升级。

万达集团向中原人展现了代表未来方向、最具生命力和竞争力的商业模式，那就是万达商业模式——城市综合体，相互支撑的业态组合让其每一个项目都成为中原人购物休闲的新中心。

河南省房地产业商会副会长兼秘书长赵进京看来，作为全球最大的专业住宅开发企业，万科具备很多创新领先的建设理念，其产品无论是舒适性、节能性以及安全性都在业内有良好的口碑，进军河南后，也必将对促进河南房地产业发展产生积极作用。

房价会不会被推高？

专家建议：要尊重市场规律，不要左右市场

在购房者对外来房企持欢迎态度的同时，内心也不免有些担忧，“他们提供了国际化的居住理念，良好的产品设计以及后期高水准的物业服务，房价会不会随之被推高？”

“实际上，在梳理近几年一线房企入郑的发展之路时，不难发现，由于拥有先进的开发模式和强大的社会影响力，一些一线品牌房企入郑开发大都有一些特殊的发展政策，比如万达、保利等巨头在郑州都是低价拿地，所以他们并没有从源头上推高房价。”有不愿具名的业内人士这样说道。

目前，河南省正着力推进中原经济区建设，这是国家区域发展战略的重要组成部分。

作为全国的一个农业大省、物流大省和重要的交通枢纽，未来河南省向综合性经济大省目标迈进。而在中原经济区建设大的背景下，郑州市正在加快郑州都市区建设。在这一背景下，将吸引更多知名房企争食郑州。

随着更多有实力的开发商进入河南房地产市场，土地招拍挂市场必然将变得更加活跃，外来实力房企将成为土地市场上的绝对主角，这在越来越多的省会城市已开始显现，比如今年9月，万达就以11.5亿元总价成为南宁的新“地王”，有业内人士认为，万达不仅将使该地成为南宁新的商业中心，也将带动周边商品房房价、房屋租金的大幅上涨。

有专家表示，在机遇面前，会有越来越多的外来房企抢滩中原，无异催热郑州的土地市场，这些外来房企在强势进驻的同时，又以“不差钱”的姿态强势进入业界视线，品牌效应、较好的产品品质及后续配套都注定了他们既是高端楼盘的代名词，或许也会在一定程度上成为高房价的助推器。

对此，赵进京这样认为，“一线房企拥有诸多科学先进的理念及规范的管理模式，进驻郑州，将提升中原人居水平，不过在价格方面也要尊重市场规律，切忌大幅拉高价格来左右市场，只有理性稳定地前行，与本土文化相融合，才能有更为长远的发展。”

本土房企如何应对？

强化内功，学习先进开发理念、销售模式，共建和谐有序的市场环境

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。这使得郑州本土开发商所面临的市场竞争环境变得更加激烈。那么，众多本土房企，该如何来面对资金充裕、实力雄厚、专业化程度高的外来企业的“入侵”呢？

“知名房企在资金、产品设计和运作模式等方面有优势，将带来全新的开发、设计、管理理念。那么我们要想获得稳定的发展，势必要发挥自己的长处，尤其是强化内功，在楼盘品质、景观营造、物业管理、附加服务等方面进行

提升，比如原先只考虑建设、销售，现在逐步过渡到后期服务能力地增强。”有房企负责人如此说道。

除了在产品上的精细化运作，外来房企的进驻或将改变一些本土房企的销售和拿地模式。因为在销售上，外来公司因为遵循的是全国化战略，不太计较一城一池的得失，所以更擅长顺应市场形势，一有风吹草动时，率先大幅度降价的基本上是他们，资金周转率非常快，这也为他们后续发展，争得了先机。相对来说，本地房企都不太愿意采取断臂割腕式销售模式，但这在今后可能会发生一些改变。

谈及本土企业正在遭受的压力，河南财经政法大学教授刘社曾说，郑州的城市化进程还

有很长的一段路，房企依然面临着很多机遇，但要实现稳定可持续地发展，除了练内功，也要适时地拓展思路，进行模式创新。

对于未来的发展，赵进京表示，“我们要学习那些实力房企的发展理念，强化自身的能力和实力，在模式上也可以合作开发、强强联合。”

在如何对待外来一线房企和本土房企的竞争发展格局时，他还建议政府不要厚此薄彼。

虽然外来房企的增多会对本土企业形成一种竞争，但是对于消费者、或是市场而言，都是件好事。会出现更新、更好的产品提供给消费者，让消费者得到更多性价比更高的产品。

外来房企需做好“本土化”功课

对于很多外来房企而言，郑州原来也不在他们的地产版图之内，不过以方便受随着调控的影响，一方面有政策的倾向、诸多利好出现。因此，就从犹豫徘徊中发展到果断进驻。

尽管外来的和尚会念经，但是进入一个陌生的环境，并不是所有的房企都能做得风生水起，也有的显得水土不服甚至遭遇滑铁卢，而主要原因则是对市场的轻视以及产品不是特别符合中原消费者的需求。

那些发展顺利，根深叶茂，不断有新项目开发的外来房企则无一不做好了与本土文化、置业需求相融合的功课。因此，有专家表示，进入中原，就要把自己当成一家本地企业，组织团队，对郑州购房者的需求做深入研究，这样才能开发出既有国际化居住理念又与本土文脉兼容的宜居产品，从而获得稳定持续地发展。