



## 年度外来企业综述篇

# 地产巨头征战中原，「外企」势力逐渐壮大

## 中原经济区建设的快速发展，为地产业孕育了新机会

### 「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」

中原经济区的快速发展，为地产业新发展提供了契机，受此滋养，不仅本土企业跨步向前，外来房企也纷纷抢先入驻，力求在调控困局下实现异地突围。

记者 王亚平



调控下市场产生分化，房企巨头布局二三线城市，战略制胜笑傲江湖。

## A 郑州楼市 大腕云集

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沃土，引无数地产大腕竞相追逐。粗略数来，上海绿地、浙江绿城、广东恒大、华润置地、万达集团、央企保利地产、知名房企升龙集团等全国一线地产品牌纷纷进驻。

外来房企巨头不断进驻，也让受调控影响略显低迷的房地产业“精神了许多”。尤其是在2012年的最后一个季度，全国知名大腕进军中原的步伐越来越紧密，万科、金地竞相入驻郑州。

2012年10月23日，万科企业股份有限公司与河南省国有资产控股运营有限公司在郑州签署战略合作协议。11月23日上午，金地集团与郑州市人民政府签定框架协议，拟在郑州市中心城区建设商业地产项目。

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。

实际上，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、

## B 狼性主导 横扫市场

不得不承认，郑州房地产市场的记录簿中越来越多的外来房企留下了自己的足迹，且越来越多的外来大鳄正改变着郑州市场的格局，在房地产销售方面，已从之前的本土房企一统天下，到如今几乎是外来房企与本土房企平分秋色的局面了。

最为特殊的表现是，身处楼市调控期，很多项目因人气不足产品滞销时，外来房企的产品开盘现场却可以做到门庭若市。

比如在今年6月，郑州二七万达广场最后一栋精装SOHO写字楼开盘，不到9时，营销中心已是人潮涌动。开盘后2小时，即狂销约300套，热销之势“惹火”郑州楼市。

同样热销惊艳郑州的，又如8月开盘销售的保利百合项目，作为保利地产在郑州的首个项目，开盘当日热销650套。

细数近几年来，外来巨头在郑州开发的诸多项目，热销盛况绝非一二。那么是什么力量推动这些外来房企在进入郑州短短的时间内迅速积聚旺盛的人气，又引发如此高涨的购买力？

记者通过采访发现，除了房企内在的

品牌力和产品力的整合爆发，外来巨头销售策略中带着的“狼性”决定了他们在这场楼市生存战中能成为最后的赢家。

无论是万达、恒大还是保利、绿地，外来一线品牌营销团队的高效令不少同行艳羡，甚至在各种媒体推广还没全面展开，就已经蓄积了近千组客户成为其VIP会员。

一位本土的资深营销总监告诉记者：“本土公司大多以利润为导向，项目销售要以利润最大化为最终目的，所以可以慢慢卖，销售时讲求调性，把产品档次拉得越高越好，而且不能轻易降价；而外来大房企主要以业绩、销售额说话，提高资金的周转率。在这种背景下，地方公司特别要求销售力，想尽一切办法把房子卖出去，完成指标考核。”

在该业内人士看来，更重要的是外来

巨头大都拥有一套相对成熟的整体作战计划，就好像狼群在狩猎时，往往由头狼根据具体情况制定一个整体作战计划，房地产销售亦如此，颇需要决策者拥有市场前瞻力，站在一定的高度作出不一样的营销策略。

## C 战略谋势 决胜中原

当然，之所以能与本土房企平分秋色，甚至销售业绩好于本土房企，不仅是这些外来巨头的狼性，让他们在销货时拥有惊人的速度和力量，更重要的是，他们历经多年发展，都拥有了决胜市场的杀手锏。

比如凭借成熟的订单商业地产和城市综合体开发模式，万达的规模优势就令业内同行难以企及，相互扶持的业态组合，也成为万达模式下最有竞争力的部分。每一个项目的开业运营都很快带动区域商业中心的形成，买房人大多被这样的优势所吸引，期待产品未来价值的提升。

作为中国首家推行100%精装修、实现全面资源整合的龙头房企，恒大对产业链上下游的高度整合力使其在业内独树一帜。在战略上，公司高层对市场未来发展趋势也看得较为清晰。近几年，恒大进入的是中国经济高速发展的二、三线城市以及老百姓刚性需求的城市，可以有效地规避目前宏观调控政策的风险，从而保证公司业绩的增长。

作为全国知名房企，近年来，绿地的摩天大楼正在全国各地飞速落桩，绿地也不止一次表示，超高层建筑是集团未来发展的重要战略之一。同时，也在城市的新开发区域加速布局，从价值洼地到高地，绿地产品的价值也实现了水涨船高，今年郑州高铁商务区，绿地的写字楼产品销售就一路领涨。

理念、模式的创新，让这些稳居金字塔顶尖的行业领军者业绩不断增长，早在11月初，包括招商、中海等在内的多家房企都已提前完成年初制定的年度计划。而12月4日晚，国内最大的两家房企恒大地产与万科A相继发布了11月份的销售简报。其中恒大地产提前一个月完成全年800亿元的销售目标，而万科的全年销售额更是逼近1400亿元，前11月的销售业绩已经超过去年全年的1215亿元。

对于他们能提前完成年度销售目标，有市场分析人士指出，主要源于项目定位准确，并采取薄利多销的经营策略，主动迎合当前的房地产市场，还有垂直式、集权式管理带来的快速、有效的执行能力。而采用的复制模式，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。

万科、金地入郑后，尽管新项目尚未入市，但作为同样拥有科学管理模式以及进行成熟产品复制的实力房企，必将给中原带来国际化的人居环境，让河南本土的城市化建设和地产业发展上一个新台阶。同样可以预见的是，未来中原楼市的竞争也会更加白热化。

