



## 2015河南本土房企销售五强·优势解析

# 全国布局抑或深耕一城 看本土房企的崛起路径

面对国内地产大鳄的强势冲击和市场供需的失衡,本土房企发展困境重重。然而正所谓,强龙压不住地头蛇,以建业、鑫苑、正商、绿都和康桥为代表的企业却加速布局,以不同的路径赢得销售额的递增。  
郑州晚报记者  
王亚平 范建春



### 做大蛋糕,本土房企加速布局全国

近日,亿翰智库发布了《中国典型房企年度销售业绩排行榜TOP150》,国内的传统地产大鳄万科企业、绿地集团和恒大地产三家企业以超过2000亿元的销售额占据了榜单前三甲。而河南本土房企继续表现抢眼,其中建业地产以销售165.5亿元排名销售金额榜第59位,鑫苑中国以136亿元排名第67位,正商地产则以132.5亿元的销售额排名第73位,绿都地产以103亿元排名第91位,康桥地产以66.15亿元排名第126位。

2015年,在市场回暖和竞争加剧双重因素的推动下,各大房企的销售业绩都水涨船高, TOP150的房企入榜门槛亦大幅提升。五大本土房企以突出成绩入榜全国150强,在郑州房地产业界引发不小的躁动。

那么,它们都凭借着怎样的发展优势实现白银时代的份额提升?我们不妨来分析一下。

建业地产,2015年销售成绩的165.5亿,是在地市单价低的情况下取得的,这样的成绩来之不易。建业集团近年来战略布局全省,目前郑州市虽然在售项目较多,但大都为合体开发项目,其中泰宏建业国际城、建正东方中心、建业海马九如府、建业五龙新城为合作开发项目。

正商地产,这是郑州在售项目最多的房企,也是年度最大“地主”,旗下项目遍布郑州各区域,正商城、正商华钻、正商金城世家、正商花语里、正商书香华府、正商中州城、正商佳仕阁、正商林语溪岸、正商四大铭筑等19个项目在售。

自从2013年10月,正商地产提出“品质提升”,两年多来,正商在工程建设、物业服务等诸多方面发生了翻天覆地的变化。其项目的刚需定位迎合了当前的市场需求,快速去化的操盘模式又为后续开发的资金需求提供了保障。130.3亿元的销售成绩树立起了本土龙头的地位。

在国内,鑫苑中国业务辐射北京、上海、天津、郑州、西安、长沙、三亚等10余座城市。在房地产增速放缓的当下,鑫苑集团完成百亿战略目标,正式跨入百亿房企俱乐部。

而绿都集团近几年发展势头迅猛,据悉,房地产开发业务已经覆盖河南省8个城市和江西省南昌市,2015年10月,还进驻上海,成功运作23万平方米的综合体项目。

### 注重研发,本土一线房企已具抗衡大鳄能力

结合上文公布的郑州区域房企销售排行TOP10,郑州本土房企占8席。2015年郑州从曾经的百家争鸣到目前少数几家房企的“强强对决”,从部分老面孔的逐步“隐退”到新生力量的强势崛起,一些本土地产品牌的新生力量,正在以后来者的勇猛姿态,让整个河南房地产市场呈现出百花齐放的局面。

随着一些本土地产品牌的崛起,外来开发巨头一枝独秀的品牌格局已被打破,这将在进一步提升河南地产开发水平的同时,促进河南地产市场的繁荣发展。

冰冻三尺非一日之寒。在解析河南本土房企崛起之路时,有业内人士分析,除了战略布局上的加速,产品研发受到企业的普遍重视。

“预则立,不预则废”,应变之道绝非是危机来临才开始的。作为本土品牌房地产企业,康桥地产的应变之路从12年前就开始了。早在2003年的时候,康桥就联合上海建科院成立中原首座地产实验室,研发20多项房地产专利,10多项新技术应用,并坚持将绿色建筑和智能化技术运用到产品中,打造健康、智慧、节能的生活方式。截至目前,康桥有20多项房地产开发专利,在绿色建筑、智能化技术运用方面,也有自己的研发团队。

据记者了解,康桥地产在公司运营上不断开拓创新,在原有的三大梦工厂基础上不断尝试“互联网+”创新式的结合,通过康桥明城的智能化社区运营、康桥溪棠的绿色建筑等项目的体系创新,康桥地产实现了企业的品牌构架和运营管理大幅提升,并取得了不错的市场反馈。

面对市场下行和库存压力,开发商更需要主动迎合市场走向,在今后一段时间内,产品力将是房企征服市场去库存的重要手段。

早在几年前建业集团就提出了产品系列化、标准化、产业化的目标,成立自己的设计、研发团队。而一线房企中万科、万达、恒大等均有实力雄厚的研发中心,而这在诸多专家看来,也是企业壮大、持续发展的必经之路。

### 反其道深耕郑州,康桥一城销售66.15亿元

从《中国典型房企年度销售业绩排行榜TOP150》中入榜的河南房企来看,其中最为引人注目的当属康桥地产。

与建业、正商、鑫苑、绿都将开发触角外延,走出郑州市场不同,康桥则驻守郑州,稳扎稳打,且从康桥的发展路径可以清晰看到其布局郑州市场的“图谋”。

从康桥华城、康桥溪山御府、康桥金城上郡锁定二七区核心,到康桥林溪湾、康桥溪桂园、康桥九溪郡、康桥溪月不遗余力地在南龙湖诠释着一种被仰望的生活,康桥悦岛引领二七新城人居。2015年康桥地产对项目重新进行战略式布局,开始发力新区域,经开区康桥悦城和金水区康桥朗城横空出世。

且康桥每到一个区域,都会成为一个区域的标杆,这让其布局的每一步都走得铿锵有力,也因此,才成就较2014年销售额的几乎翻番。

这一切还是缘于他们对品质的追求,据了解,在康桥地产公司里设立有50多人参加的研发设计中心,这在郑州地产界也是不多见的。康桥一直以中高端人群为客户群,所以到哪个区域都会一如既往地专注做品质。康桥的几个产品虽然各有各的特点和风格,但是品质都是一脉相承的。康桥一直在想办法,让价值匹配价格,尊重并对得起每一块土地。

比如,康桥朗城项目主打智慧社区,在户型设计、景观规划方面都非常

出色。未来随着惠济万达的建成、地铁2号线的开通,北区将成为新的价值高地;康桥悦城,让人眼前一亮的是,悦城不仅传承了康桥的高品质路线,还具备动态人脸识别、指纹密码锁、智能家居系统、儿童定位系统、一键紧急呼叫系统、电子巡逻系统、智能灯光控制等科技功能。

而在2015年11月12日和12月3日,康桥又在二七区和管城区分别拿下了核心地块,据了解,康桥地产还在东明路、西四环附近储备有大面积地块。在标准化开发保证品质的前提下,又有丰富的土地储备。面对2016年郑州房地产市场的竞争,康桥已经做足了充分的准备。