

多变市场下房企分化愈加明显

# 有的乘风破浪 有的隐退江湖

猴年楼市，以不俗的成交开场，不少业内人士预判，今年的楼市经过2014、2015年两年的调整、调控，将持续回暖。然而，可能到来的辉煌却注定远离了一些房企。在调控调整期，不少品牌房企被大浪淘沙、弱肉强食，而也有不少房企把握时机，转型发力，找到了新的领域和增长点。



如今的万科幸福里，前身叫中捷紫悦华庭

## 外来房企来势汹汹 占据大量市场份额

“每当有新的开发商入驻济南，都会让我们兴奋不已。”从事房地产代理行业已有十年的陈先生告诉记者，这不仅意味着将为他们带来新的商机，而且开发商所带来的理念、产品，也会给市场带来新的活力和关注度。

从2007年，保利置业进驻济南至今，济南已几乎齐集了全国一线品牌房企，这些房企给地产市场和济南人居生活带来的变化也不可估量。“一线房企入驻的十年，也是济南人居升级的十

年，现在的房子，不管是从配套、规划、户型、物业服务等内涵来看，都达到了更新换代、日新月异的程度。而品牌房企带来的开发速度、营销理念等，更是让很多本土房企瞠目结舌，这些年他们跟着品牌房企，也学习了不少。”陈先生说，如今开发商开发一个楼盘，往往从拿地到开盘销售，几乎都不超过一年的时间，这要求房企具有非常强的适应市场的能力，而不具备这些能力的房企，则很容易被整合、淘汰。

在应对外来房企的竞争中，本土房企一直承受着较大压力，据有关数据统计显示，在2015年的济南楼市成交金额TOP10的榜单中，仅有鲁能、祥泰两家本土房企跻身前十，TOP30企业中更有12家省内企业，但排名相对靠后，商品房成交金额共203.5亿，仅占TOP30成交金额的26.06%。而在2015年的济南楼市成交面积TOP10的榜单中，也仅有鲁能、祥泰和银丰三家房企入榜。

## 固守原地静待时机 只为不退出江湖

说起外来房企在济南的发展，也是几家欢喜几家愁。有的房企发展迅速，一两年内便独占鳌头，有的则一直固守在原地，仍然对一个项目维持平销状态，市场声音甚小，更有甚者，退出楼市江湖。“这和房企的发展策略、管理都有关系，有些房企错过了发展时机，误判了形势，只能原地等待了。”陈先生告诉记者，像碧桂园、金科等全国知名房企来济多年，但是固守原地地块开发，主要是因为土地储备等原因，“像2015年，土地的供应量减少，很多房企拿不到新的合适的土地，只能等待时机了。”

还有些外来地产商，因品牌支撑不足等原因，拿到土地后又退出了市场。2015年，本已开发一年多的中捷紫悦华庭，最终转手万科，由万科重新包装上市，如今已改名为“万科幸福里”。而据有关人士透露，原由北大资源开发的北大时代地块，也将被天业房地产收购，具体的开发信息或将在不久后透露。

(楼市记者 韦超婷)

## 整合资源合作开发 房企联姻谋出路

很多本土房企，在品牌上相比外来房企来说价值不足，但是却有大量的土地储备，而外来房企在拿地和本土化方面却有需要借助本土房企，这就开启了一条本土房企与品牌房企的联姻之路。

最早采取合作开发的，要数海尔与绿城合作的海尔绿城全运村项目，开启了济南高端地产的新版图。而后在2011年，绿城又与高速合作成立山东高速绿城置业投资有限公司，并开发雪野湖桃花源项目和济南中心项目。2012年底，万科曲线入济，控股天泰金城国际，项目更名为万科天泰金城国际，2015年万

科又联手龙腾地产，打造万科·公园里。同样采取与本土房企深度合作的还有融创地产，通过与建邦置业合作进驻济南，并合作开发融创财富中心、融创财富壹号项目和融创雪山片区项目。据了解，这三个项目都是由山东中投建邦置业有限公司拿地，由融创操盘，实现项目的开发与销售。而通过购买天鸿地产部分土地进驻济南的，还有新城地产，如今在该地块开发的新城·香溢紫郡项目涵盖了新城研发“百年住宅”的核心技术“Think芯”，现在已经开盘并取得了不错的销售业绩。

“很多一线品牌开发商倾向于收购本土项目，本土房企将先期收入囊中的土地转让给品牌开发商。品牌开发商则负责品牌输出、产品设计、开发管理、操盘管控。这样既可以为品牌房企入驻济南提供便利，又可以为部分品牌房企节省成本，降低风险。”陈先生说，房企通过收购项目的方式，可以解决拿不到土地，没有房子可卖的困扰。据了解，2014年到2015年两年间，已有不少像金地、越秀这样的全国一二线房企曾有进驻济南的计划，但苦于拿不到土地而又撤出济南市场。

## 转型期布局新产业 瞄准时机突破旧格局

在多变的市场面前，创新、转型也成气候。2015年最为关注转型的房企，要数重汽地产。重汽地产董事长杨斌认为，当前房地产行业已经进入深度调整期，转型升级才是解决问题的根本之道。因此，重汽地产将视线瞄准了中国日益严重的老龄化趋势，着重打造适老、养老品牌，开发适老、养老产品。

“2015年开盘的重汽翡翠雅郡，是济南第一个‘两代居’项目，通过一个厨房的连接，将整套房子打造成成分而不离的格局，既尊重了年轻人的个性选择，又方便年轻人与父母住在一起。”

重汽翡翠雅郡的销售经理袁铮告诉记者，在翡翠雅郡开盘后，受到了很多年轻购房者的喜爱，说明拥有这种住房需求的群体还是非常大的，只是以往市场上缺少了这样的产品供购房者选择。而在全龄社区重汽莱蒙湖的“乐龄100”项目，则是专门为养老人群打造的。在“乐龄100”的样板间内，40多项细节的打造可以满足老年人的特殊需求，既贴心又实用。“乐龄100”也是济南第一个名副其实的养老住宅，引来了不少业内专家、学者的关注。

“在转型期布局新产业，是不少房企的新选择，但是需要房企沉心静气地

去把新产业研究好，这可能会为房企带来一个新的增长点。”有业内人士称，去年重汽地产对适老、养老产品的研究非常到位，已经引来了济南乃至全国专家的关注，相信在不久的将来，通过适老、养老地产，重汽地产将会被赋予新的品牌内涵。

而同样在2015年拥有新的突破的，还有扎根南城的鲁能地产。去年年底，鲁能一举拿下唐冶片区200亩土地，宣布进驻东部。鲁能作为本土房企的突出代表，在造城、教育资源引进等都有丰富的经验，此转战东城之举，也引起了不少购房者和业内人士的新期待。



正大地产在开发完正大城市花园之后，几乎再无作品入市