

抢眼

日钢绿城70亿元房地产合作项目启动

房产大鳄抢滩，“狼”又来了？

本报记者 李玉涛

日照楼市又来一房产大鳄！9月28日，日钢绿城房地产项目合作签约仪式举行，这标志着日钢、绿城两大企业合作的房地产项目全面启动。这是继去年华润置地进入日照以后，又一房产大鳄抢滩日照。

业内人士分析，“狼”来了势必导致本土地产行业洗牌。“人人都能做开发商的年代已经过去，外来企业会逼着本土房企提升自己，否则就会被淘汰。与外来企业联合开发或许是未来本土房企的一条出路。”日照一位房地产高级经济师说。

1 高端房企入驻日照 中小房企遇挑战

9月28日，日钢绿城房地产项目合作签约仪式在嵒桥锦江大酒店举行。

据了解，日钢绿城项目位于北京路以东、学苑路以北、济宁路以西、聊城路以南，项目总占地552亩，总建筑面积约130万平方米，计划总投资70亿元。项目将打造成一个宜居、优雅、舒适的高端品质生活小区。签约后，项目立即进入规划设计

阶段，预计明年4月开工建设，明年10月开盘预售。

日照房地产高级经济师、中国海洋大学MBA卢绪海说：“毫无疑问，人人都能做开发商的年代已经过去了。”

据介绍，前几年，各行各业都杀入房地产业淘金。“几乎家家建筑公司都有自己的房地产公司，只要有钱，能拿到地，就可以做房地产。”卢绪海说，这

种局面随着外地高端房企的进入，将被彻底改变，也就是行业洗牌。

“现在一些中小房企表面上还在维持，但未来很难说。”他说，问题不在华润、绿城有多么强大，而是小房地产公司资金运作容易失灵，没有可持续发展能力。“现在地价高，银行贷款也难，小房企资金链难维持。”

2 带动本土房企提升 产品选择更趋多元

地产大鳄陆续进入日照并非是简单的“狼”来了。另一方面，它也逼着本土房企借助外力快速提升自己。

日照华润中心·凯旋门的售楼处和样板间一开放，就让人眼前一亮。不仅给市民以新鲜感，更让本土房企大为赞叹。

“华润在工地外单独做个样板间，跟售楼处挨着，客户很方便就能看到样板间的情况，但我们本地的房企，大多数都

是把样板间设在工地上，还要带着客户去工地上看。”日照一家房地产公司的相关负责人王先生说。

“像华润、绿城这种大房企，从开发到推广到销售，都有一套非常成熟的流程，有实力的本土企业肯定会跟着学习。”王先生说，以华润为例，话剧节等活动具有持续影响力，可以影响高端人群。

日钢集团房地产公司相关

负责人表示，项目将打造具备一流住宅、一流景观、一流物业管理的高端楼盘。“狼”来了，势必也会带动房企产品品质提高，给消费者更加多元化的选择。

“以后再做产品，要做出品质，对产品的价值传递要充分。”日照资深房地产业内人士魏先生说，本土企业如果不提高自己整体的水平，最终会被边缘化。



日钢、绿城合作房地产项目地块。 本报记者 刘涛 摄

3 联合开发强强联合 或成本土房企出路

业内人士认为，地产大鳄陆续进驻日照，表明他们对日照房地产未来的市场充满信心。“未来的房地产市场仍然大有可为，但运作会更加专业，项目会精耕细作，如何实现突破就要看房企自己的操作了。”业内人士王先生说。

“联合开发对本土房企来说或许是条出路，日钢和绿城的合作就是个很好的案例。”卢绪海说，本地人手中有土地，外来企业有资金和品牌。

据了解，日钢集团具有卓越的创新能力和雄厚的资金实力，

绿城集团作为大型知名房地产企业，拥有先进的管理经验和强大的品牌优势，此次“强强联合”，不仅让日钢、绿城实现共赢，更为日照房地产业的发展注入新鲜血液，从而进一步推动日照房地产业的快速发展。

但日照资深房地产业内人士魏先生也指出，本土企业不善于和外来企业搞合作。“信任问题加上自身的管理能力，决定了在较短时间内很难再出现这种合作。”他说。

“不能联合，那就要虚心学习，在这个行业，不进则退，不学习就难以进步。”他说。

Suning 苏宁

Hisense

云 苏 宁 购 无 界

超大VIP特权 **看4倍高清**

10月25日-10月27日 **引爆VIP热情**

节能升级 **清库行动** **底价出击**

新品首秀

就选海信4K VIDAA TV



极简操作智能电视

尽在海信VIDAA TV

海信40寸网络LED	海信65寸4K VIDAA	海信50寸4K VIDAA
限量价 2599 元	促销价 19999 元	促销价 7999 元
海信65寸炫彩LED	海信7英寸平板电脑	海信智能控制中心PX2800
促销价 15999 元	限量价 599 元	促销价 499 元