

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岚桥锦江大酒店举行。

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。项目称将打造成一个宜居、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。”



日钢、绿城合作房地产项目地块。 本报记者 刘涛 摄

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

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市场的快速发展。

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

新电视 新生活

云 苏 宁 购 无 界

节能升级

清库行动

底价出击

1000返100

48小时大牌团购

新品首秀

超大VIP特权

10月25日-10月27日 引爆VIP热情

限时抢兑VIP礼品

看4倍高清

就选海信4K VIDAA TV

海信40寸网络LED

限量价 2599元

海信65寸4K VIDAA

促销价 19999元

海信50寸4K VIDAA

促销价 7999元

海信65寸炫彩LED

促销价 15999元

海信7英寸平板电脑

限量价 599元

海信智能控制中心PX2800

促销价 499元

极简操作智能电视

尽在海信VIDAA TV

海信K680