

“王的盛宴”并不都是好菜

中国房地产市场各路“番王勤川”之势正在上演。

3年前,当保利地产坐上冠军宝座时,有业内人士表示,本土开发商边缘化了——很显然,2012年蓝光地产的表现给本土开发商长了脸。

2012年,楼市冬天在温暖中画上句号。而在这个还未收拢的句号中,我们“意外”地发现了一批“王者”:他们是当地市场的老大,他们都希望在成都大干一场,他们在成都的征程才刚刚开始。

本次报道的“地方王”,厦门建发、云南俊

发、廊坊荣盛、天津泰达、汕头龙光,都已进入成都。除了建发地产在成都三盘齐发(未含新拿地),其他四个“地头蛇”还只有一个项目。然而,他们在各自所在的城市几乎是“舍我其谁”。

厦门,建发二字在当地随处可见;云南,昆明楼市中几乎是“俊发动一根毫毛,市场就打

喷嚏”,市场占比20%,年销售破100亿;廊坊荣盛,已经布局全国20座城市,拥有土地储备可开发面积2000万平米;天津泰达,成立于1985年,是国际一级资质的房地产企业,在天津周边年均开发房屋面积超过150万平米;汕头龙光集团,拥有16年风雨历程,集团员工超

过10000人,在建项目600多万平米……

成都楼市其实已经不是本地开发商的主战场。如果上述这几家开发商都愿发力的话,那一定要在某个冬天上演地产版“王的盛宴”,而眼前的现实并不都是美好的,盛宴之上并不都是好菜。



荣盛地产 2013成都冲20亿

12月18日,“廊坊王”荣盛房产拿下成都东客站附近地块,完成其在成都第二个项目的布局。去年10月,荣盛曾亮出成都首个作品“布鲁明顿”。

荣盛在河北廊坊大本营的王者地位,一直坚挺。但荣盛早已开始全国的布局。尤其是今年以来,荣盛在全国各地狂扫地块。据财经媒体的公开统计,截至10月26日,荣盛发展今年已购置20个地块,拿地面积140.39万平米,规划建筑面积超过350万平米,总购地款约47.72亿元,是2011年的2.9倍。12月18日,成都国土局出让四宗地,荣盛再次出手,摘得1号宗地。

2011年10月,荣盛在成都的首秀——布鲁明顿广场开盘。这个城市综合体项目,占据了城南金融城的黄金地段,从开盘以来一直保持了热销的势头。据荣盛成都公司的工作人员介绍,今年布鲁明顿广场的销售额为7个亿。“明年的目标任务是二十亿!”荣盛的相关工作人员表示。

背景 河北首家上市房企

荣盛地产成立于1996年,2007年8月8日,荣盛发展成功登陆深圳证券交易所,成为河北省首家通过IPO上市的房地产企业。其定位为二、三线城市,目前公司项目遍及沈阳、石家庄、南京、成都、长沙、湛江等20多个城市。截至2011年底,荣盛发展总资产281.7亿元,净资产70.8亿元,拥有土地储备可开发面积超过1700万平方米。 成都商报记者 刘婷

天津泰达 一代枭雄 成都慢热

2010年4月,成都泰达新城建设发展有限公司领导指着青城山快铁站旁边一群即将封顶的建筑说:“泰达·上青城将以产业链带动商业、居住、文化休闲,让青城山成为成都的一个卫星城”,很多业内人士都非常兴奋。尽管这只是一个500多亩的项目,但青城山呼唤多年的配套终于有人大力作了!

然而两年间,泰达·上青城并没有实现当初的理想,此外,天津泰达与中欧合作的中欧国际金融中心、蓝精灵主题公园,也曾令业界轰动,但如今都推进得比较缓慢。

在天津逛逛这座城市,泰达或者与泰达有关的产业满眼皆是。泰达集团旗下的企业涉及金融、实业投资、房地产、公用事业、区域开发、专营领域、现代服务业等七大产业。曾经有人形象地说,泰达做的事情,相当于把成都的新会展中心、万达广场、南湖、体育中心、75万平方米高端住宅区、轻轨、五星级酒店整合为一个项目。

背景 房地产只是产业之一

泰达绝不是一个开发商,因为房地产只是拥有300余家企业的泰达集团七大产业的一个小板块。截至2008年,天津泰达建设集团有限公司总资产已逾150亿元。成立二十四年来,泰达建设集团已形成了天津、北京、苏州等城市的战略布局,拥有十几家控股、参股公司。 成都商报记者 李姝



廊坊王 荣盛

龙光地产 汕头称王 成都受困

对于汕头市的老百姓来说,龙光地产的存在就像城市的老大哥。2011年,龙光地产第一次进军西南地区,在成都开发龙光·天悦龙庭,然而整整一年多过去了,知道龙光地产的人并不多。业界内常常形容外来房企发展不好是“水土不服”。

2011年,龙光地产落子成都,没有任何大动作,甚至没有什么宣传。对于其开盘,成都的业界人士、媒体鲜有人参与,因此,当在做楼盘梳理时,大家都表示惊讶:“在南三环内还有个平层在卖?”“龙光地产是哪来的?”龙光·天悦龙庭当时的营销总监透露,龙光地产的老总对楼盘品质要求很高,认为只要货真价实就不愁卖,而对成都本地消费者的购房习惯缺乏更深入的调研。

在成都透明房产网上公布的销售数据显示,龙光·天悦龙庭的销量很一般,10月19日取得预售证的147套房源仅售出29套,11月16日取得预售证的6号楼156套房源仅售出24套。

背景 布局四大战略基地

龙光地产控股有限公司成立于1996年,目前建立了广东、广西、四川、海南四大战略基地,已在汕头、广州、南宁、成都、三亚等12个城市发展布局,开发项目超过30个,旗下拥有二十多家下属公司。 成都商报记者 叶涛

汕头王 龙光

厦门建发 成都5年力推4大项目

也许成都人对建发这个品牌有些陌生,但在厦门,这个龙头企业的名字随处可见,建发纸业、建发汽车、建发国际旅行社、建发酒业……在福建人心中,建发的房子是品质的代名词。

今年刚好是建发进入成都的第五年。目前,建发在成都打造了三个项目——浅水湾、金沙里和天府鹭洲。这三个项目今年的销售总额超过十亿元,其中天府鹭洲和金沙里基本清盘,浅水湾去化了约1/3。12月,建发股份还发布公告称,公司控股子公司建发房地产集团公司以2.9亿元竞得位于成都市高新区南部园区的一块居住用地。

跟成都的其他开发商相比,建发显得低调务实,他们“只选择成都最核心的地段,以钻石品质打造产品”。在今年底的城南高端大战中,建发·浅水湾异军突起——从今年11月至今,建发·浅水湾就销售了40多套独栋。

背景 拥有两大开发品牌

经过32年,建发连续多年位居福建省企业集团100强首位。建发旗下拥有“建发房产”和“联发集团”两大知名房地产开发品牌,开发区域从厦门延伸到中国十多个城市。 成都商报记者 杜娟

厦门王 建发

2012年,楼市冬天在温暖中画上句号。而在这个还未收拢的句号中,我们“意外”地发现了一批“王者”:他们是当地市场的老大,他们都希望在成都大干一场,他们在成都的征程才刚刚开始。



制图 帅灵茜

云南王 俊发

成都



云南俊发 俊发三年要进成都十强

在云南,有一个人的名字与一个地产品牌紧紧联系在一起,他叫李俊,公司名字叫俊发,开发的楼盘叫俊园。2009年,当俊发携10个楼盘参加秋季房交会时,刷新了云南省历届房交会上由本土开发商所创造的最高参展纪录。

2011年6月10日,俊发地产成功拿下成都光华新城一宗65亩建设用地。该地块被命名为“时光俊园”,今年8月已开盘,目前已销售40%。“成都对于俊发来说非常重要,市场地位仅次于昆明,我们会加大投资力度,争取三年内做到前十。”俊发地产董事局主席赵彬说。“做到前十,按照成都目前的规模,年销售额要50亿元,推上市的货值至少要100亿元,土地储备要200亿元以上。”

2012年,在云南耕耘了15年之后的“云南王”启动全国战略,制定了“扎根云南,辐射西南,布局全国”的战略。赵彬表示,俊发转型的第一步是扩大项目地域范围,近的是从昆明主城区扩展到市郊,并向周边城市及地州扩展,远则走出云南,进入成都、贵阳、海南,构成“大西南战略”。

背景 占据云南20%市场

云南俊发创建于1998年,“俊发”、“俊园”已成为云南地产界的知名品牌,公司自2010年连续三年蝉联“中国房地产百强企业”。同时,公司已在大理、成都、贵阳、海南、北京、新加坡等地启动项目。 成都商报记者 陈柏喜