

闽商凶猛:300亿元背后的集体冒险

房企梯队间的加速分化逼迫着中小型房企走到抉择关口。未来3-5年,房地产行业的重新洗牌几乎成为一种必然。对于此刻的闽系房企,楼市重镇上海,是冲向第一集团必须抢占的起跑线。

□地产评论员 陈程



融信集团于今年4月27日拿下的上海赵巷一居住地块,目前已做起了围挡。

目前,已经成功进入上海市场的闽系房企有世茂、宝龙、建发、阳光城、融信、中骏、正荣、泰禾、金辉、禹洲等。闽系房企的雄心和战略,或推动其成为未来上海楼市中一支重要的力量。

虹桥商务区“绝拍”

11月8日上午,在南泉北路的上海市土地交易中心里,虹桥商务区的最后两块土地正在紧张竞拍中。

“35.79亿,1号,最后一次,终止。”锤落定音。主持人宣布:虹桥商务区核心区北片区01、03号地块由1号竞买人竞得。据现场确认,1号竞买人为福建中骏置业有限公司联合体。

下午,闽系房企再度出手,成功拿下虹桥商务区最后一幅地块。现场宣布竞得人为旭安(香港)有限公司。经业内确认,旭安(香港)有限公司确为旭辉香港旗下项目公司。同一天时间,虹桥商务区最后两幅价值地块均被闽系房企收入麾下,至此,虹桥商务区“绝拍”。

这是今年以来,上海土地交易中心至少第24次出现闽系房企的身影。据中国指数研究院不完全统计显示,2013年截止至今,闽系房企在上海拿地总额超过297亿元。

297亿元的资金流入上海土地市场,让闽系房企“进军上海,布局长三角”的“上海阳谋”浮出水面。闽系军团抢滩上海,是否只是热闹的上海楼市中一个稍稍惹眼的片刻?

答案似乎并不那么确定。

“闽商”真的来了

一年前的这个时候,天气和楼市都比现在要冷一些。阳光城最先嗅到了上海楼市来年热烈的气息。11月2日,阳光城集团董事局主席林腾蛟当着全国媒体宣布,欲将阳光城地产总部“迁都”上海。半个月后,阳光城顺

利落沪,标志着阳光城已进入快速扩张的战略阶段。

接下来,闽系房企的动作一浪高过一浪。2013年早春,阳光城先后拿下外高桥两个地块。4月,融信集团顺利斩获赵巷地块,进驻上海市场。6月5日,泰禾集团拿下闸北区一商办地块,标志其“吹响进军上海地产的号角”。8月4日,正荣集团上海区域公司揭牌成立。10月下旬,融信华东公司迁址古北并高调召开品牌发布会,正式亮相上海。直到本月8日,福建中骏置业摘得虹桥商务区的最后地块,宣告进入长三角。上周五,旭辉集团拿下松江地块,是今年旭辉集团在上海拿下的第四个项目。

截至目前,今年新进上海的闽系房企已达4家,包括融信、正荣、泰禾、中骏。

闽系房企在上海“抢”地,开分公司、品牌发布、甚至将总部迁至上海。一连串团结而密集的发声,让闽商一夜之间占据了上海楼市的各个角落。

千年不落的道统

出乎意料的是,闽系房企不仅来了,还迅速地“落地生根”。

阳光城营销及品牌中心总经理王锋向笔者透露,阳光城今年在上海一共拿下7幅地块,其中有4幅地块已经开工。

融信集团华东区域总经理蔡明辉也表示,融信目前在上海有3个项目,其中2个会在年底左右动工。

业内预测,这些将要开工的项目明年就可以进行销售。也就意味着最快几个月,他们就可以掘到上海送给他们的“第一桶金”。

学界总结闽商的特点是坚韧、踏实、开拓以及富有理想。不难看出,闽系房企的血脉里依然沿袭着千年闽商的道统。上海是一个不缺钱的城市,这对于基因里有着追逐利益天性的闽商来说,是做生意的好地方。

在蔡明辉的办公室里,被问到来上海的原因,他顿了顿,看着落地窗外一大片空旷的土地说:“我们在福建吃不饱啊。”

福建多山,可供开发的土地资源稀少,福州、厦门、泉州、漳州等几个主要城市近年来土地出让的量急剧萎缩。而遍布福建省的房地产公司,林林总总不下千家。本土竞争激烈,“稍微有些实力的福建企业都处于吃不饱的状态”。

在闽商的眼中,上海是一个充满诱惑的城市。容量大、公平、活跃、包容、购买力旺盛、市场化程度高、多金又具有风险。闽商大多是冒险家,爱拼才会赢,他们最擅长在这样的游戏规则下行事。

如此以来,有实力的闽系房企“走出去,走进来”就成了一个不谋而合的集体选择。

分化的十字路口

在资本逐利的表象下,闽系房企似乎还在为另外一事情焦虑。

2013年,是一个微妙的时间节点。房地产市场的全面回暖给人造成了全行业都赚得盆满钵满的错觉。但上市房企已经发布的三季度报里却显示,市场并未出现集体飘红的盛况,业绩增长和业绩下滑的企业各占了一半。

业内预测:今年预计500亿元军团的数量将从去年的8家上升至12家左右。1000亿元军团的数量将从去年的3家上升至6家左右。而一些中小房企却出现业绩下滑严重,处于扩张没有资本,收缩而无方向的尴尬境地。

房企加速分化的隐忧也将中小型房企逼到了必须做出选择的十字路口。新进上海的几家闽系房企规模中等,更是处于这一场分化的中间地带,力争上游还是顺流直下都只是步之遥。

阳光城地产营销及品牌中心总经理王锋说的一句话更能还原闽系房企急于“进京入沪”的心态:“一线城市更安全。”

微访谈

入沪六问 闽系房企会不会水土不服?

1 闽系房企现在进军上海面临怎样的市场环境?

上海同策咨询研究部总监张宏伟:

从目前的形势看,如果现在不抓紧时间回笼资金拿地,加强土地储备,发展将受到制约和限制,容易被市场淘汰。

2 闽系房企是否会水土不服?

同济大学房地产研究所所长施建刚:

在上海发展多年的房企相对较“接地气”,因此建议最好和上海本土的房企合作开发项目,风险较低些。

3 闽系房企在上海会“遇阻”?

知名房地产专家蔡为民:

在资金充足的前提下,上海是个开放的国际都市,即便是外来房企也会享受到相同的待遇,相对而言受本土的竞争挤压较少。

4 上海市场如何看待闽系入沪这一现象?

宝华企业集团副总杨轶健:

闽商一直以来在经济界都非常活跃,今年在房产方面的动作尤为活跃。从拿地也可看出闽商的实力,对上海房企而言有一定的冲击,但是也有两面性,在竞争中可以促进双方共同成长进步。

5 闽系房企的企业素质如何?

上海易居房地产研究院副院长杨红旭:

不同于小商意识浓厚的温州开发商,福建房企有雄心和战略,未来十年部分企业将跨入第一阵营。

6 闽系房企为何急于走全国化?

易居克而瑞研究总监薛建雄:

拿几块一线城市的高价地,可以做大资产估值,对部分房企下一步上市是有帮助的。综合考虑,能进来就已经很好,只要地块不是太差都没有关系。

闽系房企上海动作

