

主编/汪开诚 编辑/何小红
图编/李梓延 美编/陈懋
校对/张郁文

湖南本土房企陷入发展迷局

长沙房地产行业 十宗罪 系列报道之二

在湖南地产发展的历史上，前期的“风头正劲”，让地产湘军在骄傲中迷失了自己的方向，并且陷入了发展的桎梏。时至今日，它们依然没有勇气和实力冲出湖南，反而被死死地局限在这片小小的江湖里，厌倦了刀头舔血，放弃了剑影刀光，活得逍遥，死得安乐。

在这房地产发展的黄金十年里，全国各地有太多的地产企业由小到大、由弱变强，并逐渐闻达于中国。即使在如长沙一样的二线城市，如重庆、大连、厦门、郑州等城市也诞生了一批如龙湖、建发、万达、建业等在区域甚至全国都知名的房企。然而湖南的地产企业又在这十年里做了些什么呢？连一个有自身产品特色的，在区域里有一定市场占有率的企业都没有……

■记者 唐琨

三个二线房企样本

龙湖地产

创建于1994年，成长于重庆，发展于全国。业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块。2009年11月19日在香港联交所主板挂牌上市。

从2004年起，龙湖进入全国化扩张的发展阶段——即由北向南、从沿海经济圈、中心城市辐射到周边城市，利用业态和区域的双重平衡来实现可持续的发展。在每个城市，龙湖都坚持进行多项目、多业态的开发思路，目标是争取在每一个进入的城市都成为业内领先的企业。截至2009年12月，公司业务已拓展至重庆、成都、北京、上海等10个城市。

建发地产

建发房地产集团有限公司系厦门建发集团旗下的专业房地产开发企业，集团旗下拥有三十余家全资及控股企业，分布在厦门、上海、福州、长沙、成都、漳州、香港等地，形成了以房地产开发为核心，以土地一级运营、销售代理、物业管理、商业地产及大型公建开发等相关行业为配套的专业房地产集团公司。

近年来，公司在厦门、福州、上海、长沙、成都等地新增了土地储备200多万平方米，成为福建省未来可开发面积最多的房地产公司之一。正在从一个区域性品牌发展成为在全国范围内有一定影响的房地产品牌。

建业地产

建业中国自成立起即开始在中国河南省从事房地产开发业务。集团首个房地产开发项目郑州金水花园于1993年10月在河南省省会郑州市动工。2002年，公司将业务地域覆盖范围扩展至河南省其他城市。根据省域化战略，首先考虑河南省各市的状况、地区特点和其他相关因素，确定一个目标城市，然后在该城市成立项目公司经营的发展项目。先后在河南省20个城市成立了26家项目公司以经营房地产开发业务。



本土房企陷入发展的迷局。

市场化的悲哀

从1988年修改后的《中华人民共和国宪法》开始了土地有偿使用制度起，《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》、《外商投资开发成片土地暂行管理办法》、《招标、拍卖、挂牌出让国有土地使用权的规定》等一系列政策的出台，土地制度日渐完善，市场化程度逐渐展开，有实力的开发企业开始了异地扩张的步伐，带动全国房地产市场的快速发展。

市场化的春风席卷全国，也在1998年左右吹到了长沙这片懵懂的市场。但谁也不会想到，市场化与长沙房地产市场相结合的结晶竟然只是一个“畸形儿”。

“长沙房地产在市场化

同时，始终存在一种分配与半分配的现状，大量的单位分房、集资建房、福利分房严重拖慢了市场化的速度。”顺天地产集团总经理何洪伟认为，长沙当前房地产市场化程度依然不够，大概只有70%左右。

“长沙房地产市场化程度不够的另一重要因素在于早期土地市场管理的混乱。”合富辉煌湖南公司总经理杨虹薇接受记者采访时直言不讳，“在过去，长沙的土地管理是混乱而没有规划的。在城市发展的过程中，许多企业做出了自己的贡献，而政府则用土地作为补偿。”

可让人感到哭笑不得的是，在这些企业中，以房地产为主业的企业少之又少，许多企业甚至完全没有房地产开发经验，

它们是被迫进入房地产领域的。这就造成了这样一个现状：大量低水平、低品质、低技术含量的项目充斥市场，因此没有地产企业能够脱颖而出也就不足为怪了。也正是在这样的市场环境下，长房、鑫远、建鸿达、顺天等一大批本土房企开始迅速崛起。

“土地分配市场的历史遗留问题，造成了湖南本土房企绝大多数成为了资源型企业。谁拥有的土地多，谁的话语权就大。”对于既成的事实，何洪伟表现出的只有无奈。

没有市场化竞争的洗礼，没有市场化运作的启迪，企业的发展水平就不可能得到提高，企业的发展模式、创新能力以及开发水平就不可能迅速完善。这也正是湖南房地产市场化进程的悲哀所在。

发展中的困局

中国房地产行业已经走过了20多年的发展历程，但湖南的房地产市场开始市场化进程却是从1998年开始。

“沿海一线城市早在20多年前就开始了房地产市场的起步，在长时间的市场化进程中，房地产企业的开发水平、产品质量、管理体系以及发展模式等逐渐完善，因此那里的企业更容易发展成区域性甚至是全

国性的地产龙头企业。”杨虹薇认为，湖南地产市场发展的时间太短，限制了湖南地产企业的发展壮大。

“一个企业的发展往往需要四个阶段。一是靠机会赢得生存空间，二是靠精细化的管理提高自己的生存能力，三是靠建立发展模式求得更高的市场占有率，四就是通过资本市场的运作来求得利润的最大化。”何洪伟认

为，当前湖南本土房企大多处在第一和第二个阶段之间，连精细化的管理都谈不上，何谈走出湖南？

在这样的背景下，湖南本土的房地产企业也陷入了发展的困局。

“外来地产大鳄的纷纷进驻，让长沙房地产市场的竞争空前激烈。”湖南嘉盛地产总经理杨志威表示，在如此空前竞争的压力下，部分还处在发展萌芽状态下的企业或转型，或被灭……

勇敢的突围

尽管形势严峻，但湖南本土企业仍在积极地寻求发展与突围。长房集团相关负责人在一次非正式的聊天中曾对记者表示，长房集团将来肯定是要走出去的。而其他诸如建鸿达、顺天等地产企业则在努力寻求新的发展模式，它们开始挑战更高难度的商业地产与城市综合体，力图向城市运营商的角色进行转变……

而另一个值得关注的企业则是嘉盛地产，这个只有八岁的企业由弱变强的速度惊人。

其项目除了遍布长沙、株洲、湘潭、益阳等省内城市外，还将触角伸到了昆明、成都、西安等中西部城市。

在当前的局势下，何洪伟认为湖南本土地产企业所面临的最大问题仍然是创新的问题：“湖南本土地产企业的创新能力不足，仅仅只是追随潮流，但从没有想过引领潮流。”

龙湖地产就是一个极佳的例子。这个一直以来学习万科的企业并非盲目地学习，而是

在学习万科模式的同时有自己的创新，最终找到了最适合自己的发展的模式。比如龙湖地产的物业，在国内是公认的标杆。有这样一个细节可以体现：它愿意花费大量人力物力免费为过去的老社区进行新的规划与翻新，这已经是将自身品牌的维护做到极致了。“龙湖地产的发展历程与模式值得我们借鉴。”在杨志威看来，只要湖南本土地产企业在不断学习中进行自身的创新，找到适合自己发展的道路，成功的那一天，也许就在明天！

本周数据

	全市	天心区	芙蓉区	雨花区	开福区	岳麓区
成交套数	251	37	11	113	33	57
6月17日						
成交均价	4910	5936	4125	4511	5494	5007
成交套数	519	58	55	295	32	79
6月21日						
成交均价	6198	8298	5145	5581	7712	5599
成交套数	562	82	69	234	30	147
6月22日						
成交均价	5530	8225	5051	5213	4753	5145
成交套数	444	43	78	227	26	70
6月23日						
成交均价	5189	4568	4867	5121	6241	5591

(单位:套、元/平方米)

数据来源:长沙市房产研究中心

本周优惠

湘江世纪城一次性9.6折优惠

湘江世纪城161-185/m²江景阔宅,90-143/m²江景小户稀缺发售中!均价5500元/m²,一次性9.6折,按揭9.8折。

万树丹堤买指定房送车位

万树丹堤首付6.5万,月供2800元,93m²景观大宅体验限量启动,买指定三房四房赠送价值10万元车位。

恒大华府豪装公寓19.8万/套起

恒大华府89-177m²峰岸华宅4980元/m²起,送1600元/m²豪装,35-51m²商住公寓豪装19.8万/套起,购买即可享8.5折优惠,商住公寓样板间全新开放。

瑞都华庭顶楼每平方米直降300元

瑞都华庭第三季“蜂房”66-95m²压轴钜献,顶层准现房限量特推三重豪礼火热全城。一重豪礼:感恩特推,顶层房源每平方米直降300元;二重豪礼:买保留单位,赠全屋格力空调;三重豪礼:老带新,新老业主均赠厦门双人双飞游。

鑫天山城明珠特价房每套优惠4万

鑫天山城明珠特价现房梦想成真,20套珍藏大户特价房,每套优惠40000元,老客户介绍新客户成交135m²以上大户,可获共计4000元现金。

博雅湘水湾最高优惠15000元

博雅湘水湾三期西区VIP卡正全城邀约,最高优惠15000元,首付二成起,湖版90m²二房、100-130m²三房、165m²四房弄清绽放!搜房网卡可领取五千元购房券。

(以上信息仅供参考)

开盘预告

恒大雅苑

项目地址:长沙市万家丽路与开元西路交汇处

开发商:恒大地产集团长沙公司

开盘时间:6月27日

主推户型:85m²二房 120m²三房

171m²四房

价格:5480元/m²起 送1600元/m²豪装 认筹8.5折最后两天

湘江锦绣

项目地址:天心区新开铺新开村

开发商:湖南省同发置业有限公司

开盘时间:7月2日

主推户型:87-125m²二房和三房

价格:折后起价4800元/m²,均价5400元/m²

■何小红 整理