楼宇周刊

96709 24小时生活新闻热线 生活日报

2012年楼市究竟如何?房企、研究机构、购房者给出了不同的预测、展望和期待。有人说,2012会是楼市彻底冰冻的一年,也有人预测2012年经历调控洗礼,房企将迎来更美好的春天。

步入2012,房企求生存、求变革,更要注重品质、打造品牌;步入2012,刚需们伺机抄底,更为难以把握时机与保证住房质量而苦恼。本期专题,我们着力为房企、购房者搭建对话平台,共同为济南楼市献计献策。

新闻评说

2012楼市色彩

□本刊记者　任世海

2012已经来了,房地产市场继续调控。随着春节日益临近,购房者已经没心思看房了,在这个冬天,楼市在冷色调中开启。日前,在一次房地产形势报告会上,世联怡高房地产顾问总经理朱江先生在主题演讲中提到了如何看待今年的房地产市场,既不能太悲观,也不能太乐观,如今的房地产市场无论政策还是走势都已趋明朗,调控政策没有松动,限购措施继续,成交量与价格都在下降,尚未有根本性反弹迹象,今年的房地产市场既非黑,亦非白,而是二者结合的灰度市场。

灰色成为当前房地产市场大势的基调,灰度市场说明了宏观调控下房地产市场面临的严峻局面,同时又不乏希望,调控并非打压,只是房企一味靠涨价来盈利的模式已远去,比拼内功的时代已到来。

在这个皇帝的女儿也愁嫁的冬天,开发商的品牌口碑、产品质量、成本管控水平等凸显关键。有业内专家表示,楼市调控进入"关键期",应进一步巩固调控成果,促使"数据拐点"转化为真正的"市场拐点",但在挤出房价泡沫的同时,也应把握节奏,避免房价大起大落伤害实体经济。

即使在灰度市场,也不乏亮色楼盘。十年前,阳光100的进入给省城楼市带来的不仅是色彩斑斓的外立面,随后,保利、中海、绿地、恒大、碧桂园等品牌房企接踵而至,丰富的产品,先进的管理,让省城楼市变得五彩缤纷。与此同时,鲁能、重汽、四建、三箭等本土房企在市场风云变幻中不仅站稳脚跟,品牌口碑已深入人心,扬起了本土房企的旗帜。房地产市场的健康有序发展,需要一个色彩多元化的市场,当然,购房者不希望再有诸如开发商跑路之类的黑色遭遇。

微言大义

@陶晓智:#济南楼市#之六:2011年被压抑的需求2012年会逐步释放,土地市场价格的走低带来的房价走低,也会刺激需求量放大。更重要的是,横比各省会城市,济南人均住宅成交量近几年一直极低,表明济南住宅需求远没得到释放。但即使得到释放,供应量仍偏大,供需失衡会使得即使调控政策有所放松,房价仍上涨乏力。

@保利何军:2012年的地产市场,我们需要超强的执行力,勇做那10%的可以优秀的企业,可以活下去的企业。

开发商苦练内功求生存

□本刊记者　李亚南　李荣娟

近日,任志强、刘晓光和黄怒波等地产大佬在某论坛发表观点,认为降价是2012年房地产市场的大势所趋,争论的焦点也仅限于降幅多少而已。其中,黄怒波最为悲观,认为房价的降幅甚至将高达30%。

不仅是以上这几位地产大佬,在政府坚持调控政策不动摇的情况下,新增供应仍处于高位的2012年,房价下跌似乎已成为业内共识。不少开发商认为,应当做好过冬准备,通过"练内功"先"活下去"。也有开发商认为,调控政策是把双刃剑,房地产行业将在这个寒冬中迎来深度洗牌。

冬天继续 苦练内功迎洗牌

谈及2012年的市场形势,中国重型汽车集团房地产开发公司董事长闫颖也认为,"市场形势好转的希望不大。"他认为,2012年上半年的总体形势应该和去年下半年持平,还是会处在政策和市场的博弈之中。下半年市场可能会有所松动,但是也不能抱有太大的希望。他还表示,调控打击最大的是以"逐利"为唯一目标的房地产企业,这类企业在调控的深入过程中很有可能就会退出市场。

虽然也觉得"明年市场形势不容乐观",但是绿地集团山东房地产事业部总经理侯光军先生还认为:"至少在十年内,房地产还是国家支柱产业之一。"他认为,房地产行业带动的相关产业有近五十个。在世界的经济形势比较萧条的情况下,房地产是保持经济增速比较重要的支撑点。再者,城镇化发展的需求比较庞大,城市老旧社区改善和改造需求也非常大。

山东黄金地产旅游集团相关负责人则表示:"春节前后将会是济南楼市的一个谷底,之后可能会出现温和性的回调。"他认为,2012年依然是刚需和改善型需求为主导,同时商铺和写字楼的投资机会会增加,品牌物业依然是市场销售中情况较好的那部分。面对较小的市场容量,需要对市场进行细分,提供符合市场需求的产品。另外,在产品打造上,一定要做好内功,提供高附加值、高品质的产品。还有一个关键之处就是开发商应该制定合理的价格,达到市场预期。

各寻路径等时机

虽然明年还是个冷市场,但是保利山东置业有限公司副总经理李昌盛表示,保利山东不会大幅压缩营销力度,全力打造"文化筑家"是2012年的主要目标。他表示,保利海德公馆与保利大名湖的需求客户大部分都属于限购范围,但是他们绝对不会价格战,而是继续坚守豪宅调性,全力提升项目品质。据了解,海德公馆目前已经与银座双语幼儿园签约,签约中学也在洽谈之中,山东大学EMBA实践教学基地也已经正式落户,银座健身的开放为业主提供了东部唯一一个恒温五泳道泳池,还开设有社区图书馆和名家讲坛。2012年,位于西市场商圈的保利中心即将入市,李昌盛告诉记者,该项目还是会延续"文化筑家"的理念,在教育资源和社区文化活动方面不断提升项目品质。

而绿地山东事业部2012年也不会有特别大的调整,侯光军告诉记者,"绿地在济南的项目都是大型的、标志性的重点项目,我们还是会按照项目的进度进行市场销售。"2012年,绿地山东按照进度,将占地逾4平方公里、建筑面积约700万平方的绿地滨河新城推向了市场,还是以高性价比的刚需房源为主。

而面对2012年的市场形势,重汽地产也没有收缩战线,而是在战术方面有所调整。不仅一并将六个项目推向市场,并在拿地方面大有动作。前段时间,重汽地产以15.5亿元摘得济南西部9宗地块。包括在售楼盘在内,重汽地产目前已完成了在济南西部、北部和东部等区域的布局。加上此次成交的855亩土地,其在济南市的土地储备已超过2000亩,成为土储大户。

另外,在关乎购房者何时购买住宅的问题上,山东天鸿置业开发有限公司营销总监侯毅表示,2012年的3、4月份应是购房者的一个机会点。因为,每当跨年,即将进入新一年调控之时,宏观政策调控总会存在超调期,这个阶段往往是一个阶段高度向另一个阶段高度过渡的低谷期,加之2012年房地产行业投资体量或将整体回落,所以要及时把握机会,该出手时就出手。

产品定位成过冬关键 行业或将加速洗牌

□本刊记者　郭松
实习记者　姜琳

"购房者预期房价下跌比例明显提升,降价预期已经形成",近日,世联机构发布《2011年四季度购房者信心指数报告》时分析。去年末,中央经济工作会议定调"要坚持房地产调控政策不动摇,促进房价合理回归,促进房地产市场健康发展"让不少寄望政策松绑的人梦碎。政府限购、限价、限贷等一系列调控政策促使楼市的成交量难有起色,观望气息仍较浓厚。多位业内人士表示,2012年,在楼市调控基调不变的情况下,产品定位对于楼盘走量尤为关键,项目合作、并购、重组等整合趋势亦将明显加速。

产品定位成过冬关键

"未来一段时期内,房地产市场将进入由买方决定的市场,"世联购房者信心指数报告称。在楼市降价预期基本形成,楼市未来走势愈发明朗的情况下,产品定位尤为关键。

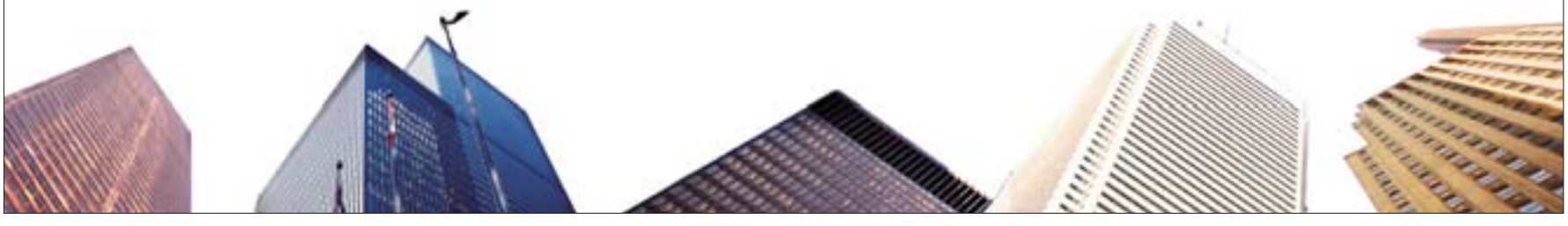
济南阳光壹佰房地产开发有限公司副总经理陶晓智在谈到2012年楼市形势时称:"2012年济南楼市供大于求,价格很可能会进一步下调,但相对2011年会是平稳的。"但他同时认为,2012年政策比今年还紧的可能性不大,主要取决于复杂的国际国内经济环境。对于明年房企的过冬战略,他建议:"在市场调控基调不变的情况下,开发商应该顺应市场,加快资金周转速度。同时,在产品线和客户服务两端发力。"

对于2012年的市场形势,碧桂园山东项目部总经理曹雷认为"楼市的冬天的确来了"。在市场不利的情况下,他认为产品的定位更为重要,"随着购房者的需求越来越高,具备社会口碑、优质物管、高性价比产品的刚需楼盘将成为支撑楼市的主力军。"在谈到碧桂园如何过冬时,他说:"因为碧桂园的产品定位符合刚需购房者的置业需求,所以,对于碧桂园来讲,在政策的影响下,主要做到控制成本和做好产品,根据自己的步伐求发展。"恒大地产山东公司有关负责人也表示,恒大地产山东各项目将按计划正常推进,继续为百姓提供高性价比的产品。

业内人士认为,以恒大、碧桂园为代表的房企,产品定位多为刚需型楼盘,能够抓住支撑楼市走量的主力军——刚需购房者,在楼市入冬后,抵御市场风险能力会更强。

行业整合洗牌趋势加速

多家实力房企的相关负责人表示,2012年将是房地产市场重新洗牌的一年,房企之间的重组、兼并、合作开发等动作将越来越密集。而部分中小型房企面对政策和资金压力生存和发展空间或被挤压,济南阳光壹佰房地产开发有限公司副总经理陶晓智认为,对于这类房企而言,降价不是最好的选择,应当寻求项目合作或者并购、重组,找到生存空间。

以万科为例,在2008年楼市不景气的情况下,通过在全国各地整合项目,年销售额实现大幅增长。碧桂园山东项目部总经理曹雷表示:"碧桂园集团储备了大量的资金,一方面是为了应对过冬,另一方面,希望能够整合一些项目、地块。"他认为,有实力大型企业,对部分公司或项目的整合,在促进企业自身发展的同时,也防止资金实力不济的中小型房企遗留烂尾工程,整合对于推动房地产市场的健康发展具有积极作用。

祥泰实业济南公司营销总监姜威认为,明年市场洗牌趋势将加大。对于企业在2012年的发展动向,她表示:"祥泰实业将延续一向稳健的发展节奏,着力打造全省五城十六盘的战略布局。作为具备较强的资本运作能力和整合运作能力的企业,如果有合适的项目,我们也会考虑进行相关的整合。"