

齐鲁楼市·新闻

2012齐鲁品牌地产联盟峰会召开

“守正出奇”成为发展共识

8月30日下午,2012齐鲁品牌地产联盟峰会暨“2012齐鲁最美社区”颁奖仪式在中铁·逸都国际营销中心召开。各品牌地产负责人围绕企业的发展与转型展开了讨论,从济南区域发展、企业产品创新等方面发表了观点,而将产品做精做细的“守正”思路,以及勇于转型的“出奇”思路两者的结合,为各品牌企业负责人所认可与赞同。



齐鲁品牌地产联盟老总共同探讨房企发展与转型

市场环境促企业转变

在过去的半年多时间里,受刚需的持续影响,楼市呈现出了回暖的态势,省城各开发企业在下半年也加紧了推盘的步伐。虽然市场成交在温和放大,但在现实中房企的发展受到了诸多因素限制:利润被不断上涨的土地成本侵蚀;资金使用成本和建筑成本提高,融资困难;房地产政策风险大,“市场权”变弱;在兼并重组的趋势下,中小房企的发展空间受限;市场集中度越来越强,80%的房企需要差异化竞争,独辟蹊径。

在这样的背景下,各房地产企业急切需要思考未来企业的发展与转型问题,在开发模式以及产品创新上寻找更适合市场发展的路子。此外,由于城市发

展滞后,省城济南也成为了品牌开发企业寻求价值洼地的重要一站。竞争在加剧,同时也带来了城市面貌与人居环境的巨大变化,如西部高铁新城的日新月异,东部高新区汉峪片区,以及唐冶片区的快速发展,为我们开拓出了更加广阔的城市空间和生活空间。

守正出奇谋未来之路

在此次由齐鲁晚报主办,济南中铁置业提供特别支持的品牌地产联盟峰会上,济南各区域房地产开发企业负责人就以上问题进行充分的探讨。中国重汽集团房地产开发公司董事长闫颖结合企业在海南开发的蝶泉湾项目对旅游地产开发进行了剖析,并对工业地产的开发及产品创新发表了自己的观点;山东

北大资源地产公司董事长刘闯指出,以往圈个院子,搞点小资金进行小马拉大车的地产开发模式已经不可能,提高产品的附加值是未来竞争的关键;济南中海地产有限公司总经理庄青峰则从政府对土地利用的角度分析说,随着土地的越来越少,对土地珍视程度越来越增加,政府更多的希望商业增加,或者房地产开发与旅游、与主题公园、与会展业、与产业园区等等相结合,这样能够给城市带来持久的收益,在这一点上,传统的房企便有了转型的压力。他认为,守正、出奇相结合,既要做精做细,做好内功,提升自己的能力,做性价比更好的房子,同时在差异化方面做出尝试,在房地产多样化方面做出探索,才能让房地产行业更加绚烂多彩,整个市场会更加多样化一点。这也是转型的最终结果。



“齐鲁最美社区”获奖楼盘代表上台领奖

此外,峰会期间还举行了“2012镜头里的济南——齐鲁最美社区”的颁奖仪式。摄影大赛由齐鲁晚报房地产编辑室主办,旨在通过影像展现和发现济南城市的变迁和景观社区的魅力,为行业树立榜样,让百姓感受身

边的美丽。活动自6月初开始举办以来,近200位摄影达人,经历两个月对20多家景观楼盘的集体拍摄和筛选,在集中民意的基础上,评出了“2012齐鲁最美社区”大奖。

(楼市记者 田园)

做好产品 满足需求

齐鲁置业有限公司董事长 马莹

我觉得应该以平常心来看待目前房地产发展,不奢望2009、2010年量价飞速上扬的形势,但也无需太过悲观。市场需求还较旺盛,尤其是刚性需求,消费者期待安家置业,期待居住和生活品质的提高,这是无法改变的事实存在。房地产市场仍有空间,我们应该从行业健康可持续发展的角度来看待这个行业。从连夜排队选购房的市场状态到市场爆冷再到平稳过渡,都是市场运作的正常规律,也是市场发展的必须过程,现在市场正慢慢走向稳定。从企业自身来说,行业健康、持续发展才是地产良性发展方向,市场大起大落对企业来说不是一件好事。在这种环境下,我们应该把自己的产品做好,才能得到客户认同,才会有长远发展的机会。



提高自身产品价值是发展方向

北大资源集团副总裁
山东北大资源地产有限公司董事长 刘闯

探讨如何转型,说句心里话开发商为什么要转型?以前靠土地的价值,现在政府把脉精准,加上市场调控,不再是以前的状态。所以未来地产发展方向还是要提高自己本身产品的附加值。在转型的过程中,开发商的技术不可能一步到位,更多的需求、合作对象是空白领域。在市场中探索创新,因此我们看到有开发商搞养老地产、旅游地产。就北大资源而言,在成立之初,北大资源就把北大的科技、教育融进产品。2009年来到济南,北大资源选择了北边,第一个楼盘是30万方的尚品清河,现在已经实现销售18个亿,顺利交房!靠的一个是品牌,还有就是她的内涵附加值。



拟试水工业地产及一级土地开发

中国重汽集团房地产开发公司董事长 闫颖

中小企业融资困难,行业要逐渐进行整合,所以随着整个经济形势的发展,后边我们肯定要经历一番比较痛苦的时期。痛苦时期过去之后,我们行业的集中度会更加突出。整体的集中度和垄断形势会逐渐显现。重汽地产今后还有可能去探讨工业地产的开发,目前已经尝试建设200多万平方米的工业地产;其次,下一步重汽地产还要深入济南市场,并在济南市做一个一级市场的探讨。根据今年的销售情况来看,我自己感觉济南市场很值得深挖。如果在往外扩展,想发展、想做量,主要方向是二三线城市,一线城市大家都知道,炒的非常高,降也降不下来,销售起来比较有难度。



提升开发品质 积极转型调整

山东广宇置业有限公司董事长 王炯玲

当下房地产行业发展面临转型与升级的机遇与挑战,房地产利润与以前相比已经没有多大空间:融资成本、人工成本、拿地成本都在增加。房地产在需要集约化、品牌化、规模加大的同时,市场需要进一步细分,与此将必然带来企业的兼并与整合。面对这些我们企业所要做的是加强内部管控水平,总结突破转型,结合企业自身实力练好内功迎接未来十年的挑战。品牌和专业能力是各类企业盈利的关键,要改变扩张式的土地盈利模式,要从粗放向品质转变;企业之间、产业之间的联合与合作越来越多,要通过专业化开发、多元化投资分散风险。总之,对房地产企业而言,把握开发节奏,提升开发品质,积极转型调整才是关键。



以“商业”作为地产核心竞争力

济南世茂置业有限公司项目总监 王克朋

目前地产形势下,大家都感觉到前所未有的压力。但房地产毕竟是一个长远发展的行业,不可能出现以前的大起大落情况。只有自身苦练内功,适应我们市场环境、政策环境,我们的地产行业就可以长远地发展下去。世茂房地产侧重于住宅开发,而世茂股份有将近10年的商业地产发展,我们相信我们的发展可以满足未来房地产发展的需要。世茂股份进入济南的第一个项目即商业地产项目,我们自己持有40%,用以打造世茂百货、世茂购物中心、世茂影院等。在政府的支持下,世茂下决心在济南打造继上海新天地之后的又一个中央商务区,打造济南的新名片。



发展·转型