

在产品定位上下足功夫

济南中铁置业有限公司总经理 刘序勇

现在房地产市场确实很艰难,开发成本、资金成本都非常大,再想获得暴利已不可能。现在的形势是老百姓的购房欲望和往年有很大的区别,对法律、对产品的质量各方面的要求都比较细,也比较严。大家都在讨论养老地产、绿色地产、旅游地产等,企业投入这些项目,虽然说是一种发展的趋势,但是做起来以后,在资金的运作上也是很艰难的。方向怎么走,怎么做出好的方向让市场来接受,确实值得探讨。现在随着市委市政府的东迁,省直公务员宿舍,省里各大机关相继迁移情况下,东部发展的空间依然巨大。8月25号中铁逸都国际项目开盘,这次开盘也超出了我们的预想,成交3.5亿。从购房人的欲望来看,大户型也非难卖产品,本次开盘中140平米、170平米都备受客户青睐。我认为在产品这方面,定位上还是应该下点工夫,才能适合住户的要求。



守正出奇,让市场更加多元化

济南中海地产有限公司总经理 庄青峰

从房地产行业多年的发展来看,实际上中国的房地产行业并不长,但是经历的事情比较集中,不断的调控。这么多年过来之后,随着政府和企业对市场把握能力的提升,进入冬天的可能性也不会再有。可以预见,将来的房地产发展是一个长期、平稳的发展阶段。现在随着建设用地的减少,政府对房地产企业的要求也发生了一些变化。它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、与产业园区等等来结合,能够给城市带来持久的收益。所以传统的房企,也有了转型的压力。做精做细,是一个守正的思路,勇于转型是一个出奇的思路。更好的思路,是守正、出奇相结合,既要精做细,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,让房地产更加绚烂多彩一点,整个市场会更加多样化一点。这是我们转型的最终结果。



我们需要千倍的努力

火炬集团董事长 陈岭

现在的市场形势非常明显,大家都在百倍的努力,我们是在千倍的努力,争取把事情干好。我们这个盘是唐冶新城的第一个房地产项目,前期也经历了很多波折,现在正全力组织争取项目顺利进行。房地产已经进入微利时代,怎样在微利时代实现企业的健康发展,我认为,首先要摆正心态,去除以往的浮躁情绪,依靠着土地升值挣钱显然是不可能了,再次就是要走品牌化的战略,在产品的创新上努力寻找客户所需,走产品的差异化战略;还有就是理顺企业内部管理,施行低成本的运营战略,加大企业融资的能力,依靠外力提升企业的竞争力,同时借机学习优秀企业的运营能力。争取在未来更加残酷的市场竞争中占有一席之地并实现企业质的飞跃。



提高居住品质,始于环境改善

山东鑫苑置业有限公司总经理 任礼

对于房地产市场的未来我们充满了信心。市场不会因为企业的个别行为而变化,涨和跌完全是靠市场和政府的调控来主导。房子好不好卖,主要还是源于房子周边的环境,环境改善了,房子本身的内在品质就自动提升。而有了这些,客户对产品的认知度便高,房子自然就好出售。开发中我们严于律己,对产品质量提出高要求,开发客户满意的产品。近几年,鑫苑在济南得到了市场的广泛认可,我们对济南的房地产市场未来发展也满怀信心。济南的房地产发展,一直处于不温不火状态,不像其他城市,受的震荡比较大。所以从济南这块,我们看到的是稳步当中逐渐发展。从济南的市场需求看,刚性需求所占比例较大,购买势头较强,再加上省里与市里加大力度改善投资环境,吸引一线品牌地产商的加入,给我们行业也提出了更高的发展要求。



尝试涉足CBD商业地产

恒大地产集团山东公司副总经理 杨剑

从宏观调控来讲,恒大做了两个转型,效果来讲还没有体现,但我相信也是对未来的一个探索。第一个是产品结构,从来恒大都是做住宅,号称是沃尔玛式的公司,做的都是刚需;现在地产调控不断进行,我们也逐渐在商业、办公、旅游方面有所涉猎,尤其是CBD项目,这是我们对商业地产大的尝试;第二个就是在比较薄利的基础上怎样生存下去。大家都知道,并不像老百姓认为的那样,房地产开发商在整个房价中获取的利润并不是最多的,除去政府税收等其他成本,我们的净利润是有限的。在土建成本的前提下,我们主张采取成本控制,这一点源于我们全国分布了30多个地区和200多个项目,采取了图纸的复制建设和材料的厂家直接配送,所以在成本控制这一块,就可以在不降低产品品质方面,从成本上要效益。



本土房企先做型再转型

山东华创置业有限公司总经理 宋时九

华创置业还处在积累和学习中,谈转型为时尚早,不过已做了不少尝试。我们做过港澳花园,客户入住后美誉度不错。和中海的合作也很成功。还尝试了商业地产介入。在奥体东路10号地块,做17万平米的公寓和写字楼。华创转型,先做型再谈转型。目前发展是华创置业主要问题。作为本土企业,应深耕本土,练好内功。如地块选址不犯错误,选择能操作的项目,从人力资源、资金资源和开发经验,宁愿错过也不错杀。在后期设计、质量管控、技术管理、成本控制等方面,多学习,深入下去。在项目打造和服务上,做的更好。作为我们来说,可能更灵活,在产品多样化及差异化上应多思考。这是立足之本。



持有物业或将是未来地产发展方向

济南银丰唐冶房地产开发有限公司总经理 李美莹

关于对房地产行业的前景,我认为中国的房地产从1998年取消福利分房以来,受中国传统文化影响,对住房的热情一直不曾减弱。未来10年内,房地产市场还是很乐观,只不过不可能出现井喷的现象。如今大家都在讨论地产转型,这是很有必要的,品牌开发商从物业开发商转到物业持有商,在好的地段大量的持有物业,在经济越来越发展的时期,持有高品质的物业也是未来房地产的一个方向。在地产形势的今天,银丰地产希望与同行互为依存,同舟共济,携手共同为济南东部新城建设献计献策,加快济南东部新城的建设。



房地产行业仍是大有前途

济南华昱置业有限公司总经理 董云波

尽管现在房地产行业面临的形势比较严峻,有很多不确定性,但是我认为和其他行业相比较,房地产行业的发展前景依然看好。如果是选择房地产行业,应该讲都是有眼光、有见识或者是比较幸运的。眼下,各个房企应对严峻的形势各有各的高招,小企业也有一线生机。房地产行业发展的这几年来,不是面临这种矛盾就是面临那种矛盾,形势好的时候有难处,现在形势难的时候也并不是没有出路。我还是崇尚一句话,就是“中国的问题要在发展中解决”。房地产行业的承载力,我觉得在相当长一段时间是中国发展的主要载体之一,一切要在发展中解决。



守正、突破、创新

山东黄金地产旅游集团有限公司副总经理 相其科

未来的20年时间里,房地产行业依旧是一个非常好的,值得大家去挑战、去做的一个行业。房地产是拉动经济的一个龙头行业,很多的数字显示也确定了我们的信心:中国的城镇化人口超过了50%,7亿多人涌入城市,中国进入城市化和工业化的发展阶段。面对未来发展,黄金地产做到了一个是守正,保持我们的企业发展;第二是突破,我们黄金地产也是向旅游转型,保证企业正常经营发展的前提下,向旅游地产发展,包括我们的固云湖高尔夫项目,包括济南的北跨,我们和天桥区做的龙湖项目;再一个就是对房地产创新的问题,这也是一个永恒的话题,企业发展到这个阶段,进入了大浪淘沙的时代,我觉得这恰恰是我们房地产企业静下心来思考自身的发展优势,来找出一条适合自身企业发展和行业发展的生存之道,这是非常有必要的。



发展·转型