

刚需购房支撑济南楼市平稳发展

2013齐鲁品牌地产联盟峰会召开,地产老总、专家热议市场走势



二套房首付、利率或将提高,二手房转让按所得20%征税,史上最严的调控政策在楼市升温的背景下再次加码,细则未出楼市已有明显压力。新政的实施对一手房市场有何影响?面对新的竞争形势,房企有着怎样的应对措施?22日下午,由本报主办、阳光100协办,众多品牌房企参与的齐鲁品牌地产联盟高峰论坛在济南举行。与会开发企业坦言,政策频出他们已习以为常,在刚需购房支撑下,楼市继续保持一种平稳态势,而城镇化和人口老龄化将为房地产持续发展提供新的机遇。

齐鲁置业有限公司董事长 马莹:

找准自己的位置,把企业做稳做强



地产大鳄的到来使本地小企业生存的空间变小,对本土企业来说,是“杀伤”,同时也是成长的过程。本土企业的心态要掌握好,“与狼共舞”,跟大开发商学习,共同进步。
“国五条”等政策都是过去几年来政策的一种延续和升级,多数开发商以一颗平常心来对待。调控是长期的,不是短期的,所以对市场短期可能有一些影响,但政策会越来越明朗,对市场的影响不会像现在这么热闹。
我们要在大环境中找准自己的位置,把自己的产品做好,把企业做好。大企业是做大做强,本土企业则是做稳做强,这是我们目前来说企业的定位。面对新形势,专业化、精品化应该是正确的方向。例如养老地产,是一个新的研究的课题,也是未来房地产市场一个新的方向。

华润置地济南公司总经理 孙贵春:

为市场提供一些更好的房子



“国五条”并不是新政,真正的调整早在2008年就开始了,这只是政策的一个延续,但是从开发商的角度来讲,关注的是政策的区域变化,以及对购房者产生的心理影响。
华润是全球500强中第233强的企业,也是一个央企。在地产行业里,多以住宅、旅游地产综合开发为主,其中,在济南的项目占地超过19平方公里,是一个泛城市旅游综合体项目。
华润置地2013年的目标,首先是为济南做一个乐园,打造属于济南的主题性乐园。第二是做好企业公民的角色,第三则是完成开发任务。
我们希望把品质做的更好,为市场提供更好的房子。济南市场已经成熟,我们对济南市场非常有信心。暴利时代已经过去,老百姓买房会更谨慎,开发商的任务就是做产品,做服务,做配套,这是责任,又是趋势,也是我们的理想。

济南中海地产有限公司总经理 庄青峰:

做好自己的产品,做好这个市场



济南房地产市场现在发展的很不充分,人均可支配收入高,但是消费量小。济南是一个有巨大潜力的城市,消费能力远远没有得到释放。我们希望在济南多做几年,市场一路平稳健康的发展。市场大起大落是我们不希望的,这样企业也没有长期的战略。所以现在作为我们企业来讲,最根本的就是把自己的产品做好,然后不断完善产品,从市政配套、教育配套、各种配套,使自己的产品,社区更具有吸引力。例如济南中海社区去年引进了实验中学、南上山街小学,现在又做了一期公园,这些都是支撑中海国际社区价格不断往上微调的基础。上周六的开盘,价格稍微跳了一下,但是市场也是非常接受,所以我们也坚定信心,做好自己的产品,做好这个市场。

中国重汽集团房地产开发公司董事长 闫刚:

提升效率降低成本



调控是一种常态,可能我们的市场发展就是要伴随这样的情况。济南的市场随着调控,还会处于比较平稳、比较健康的发展。现在政策的出台使得整个市场越来越健康。对于开发商来说,是引导他们向更加有责任,更加有品质的企业发展。
要提升自己的效率,要向效率要效益,降低成本。在这方面,这是近期从自身的管理和企业发展方面采取的一些措施。同时,再择机进入跟城镇化相关的一级土地市场,在这里面寻求机遇。

新型城镇化有利房地产业

作为特邀专家,山东大学房地产研究中心主任程道平教授在发言中谈到,在新型城镇化过程中,一二三线城市承载着吸引农村转移人口的任务,短期内这部分等待市民化的人口会改善生活条件,增加对住宅的购买力,新型城镇化因此对一二三线城市房地产市场是有利的。而从中长期看,旅游地产和养生养老地产会进一步得到更大的发展。
由于认为抑制投机需求的政策导向将长期实行,限购、限贷等政策短时间内不会放松,中远期税收政策会有更大的发力,程道平建议开发企业理性经营,“不做地王,不捂盘,不涨价,以多销为主”。在多元化经营方面,程道平建议开发企业除了住宅地产之外,适度介入商业地产、旅游地产、产业地产、养老地产。

成交有望冲击500亿

山东省房地产业研究中心副主任孙大海坚定地看好济南楼市,在用

山东大学房地产研究中心主任 程道平:

新型城镇化给楼市带来的机遇



关于新型城镇化对房地产开发的影响。对于一二三线城市,房地产开发是有利的,对于住宅开发也是有利的。近期限购、限贷等调控政策不放松,今年是这样,估计明年也是这样。中远期税收政策的变化会有更大的发力,在一定程度上会取代临时的调控政策。从长期来看,抑制投机需求的政策导向将长期实行。
在这样的影响之下,谈一下房地产的对策。建议大家在近期,今年、明年,总体上来说,要谨慎,不做地王,不捂盘,不涨价,还是以多销为主的战略。中远期的选择要考虑多元化的新方向,除了住宅地产之外,商业地产、旅游地产、产业地产、养老地产要早做打算。中远期还可以考虑投资农村村庄土地整理项目的土地指标市场。建议开发企业要尽早考虑制定企业发展战略规划,早做谋划,布局中远期的发展。

做产品、做服务、做配套是责任也是趋势

由于最近几年,房地产调控政策出台频率较高,而且调控政策始终保持一种不断加码的状态,参加峰会的开发企业负责人普遍认为,对国五条的出台已经“习以为常”,2013年市场有可能走出先扬后抑的态势。华润置地济南公司总经理孙贵春称,“我们认为国五条不是新政,是2008年调控开始以来政策的一个延续,我们重点关注的是政策的执行区域还有对客户的心里影响”。
中国重汽集团房地产开发公司董事长闫刚则称,“将来的调控是一种常态,可能我们的市场发展就是要伴随这样的情况”,“于开发商来说,也是引导他们向更加有责任,更加有品质的企业发展,现在想干一把就走的情况是很难了,而且市场也不支持”。
基于政策可能对购房者产生一定的心理影响,同时政策抑制投资、投机购房已成长期态势,孙贵春认为,房地产的暴利时代已经过去了,购房者买房

山东省房地产业研究中心副主任 孙大海:

十分看好济南市场



我非常看好济南的未来。未来人口的增长,消费能力的增长,行业前景的空间非常好,而且我们的购买力很强。但是我们的城市发展投资额,现在很落后,而市场的走势,供求量一直在保持较快的增长,市场规模不断放大。市场没有任何问题,很健康而且价格很稳定。
有一个非常有趣的现象,也是大家去年做的,就是不断的开盘,小批量、多批次不断去推。去年有26个住宅项目第一次开盘,10个公寓项目入市,这是历史上从来没有出现过的。初步统计,一个月有20个项目可能在推盘,也就是说大家的营销手法非常细腻化了,对市场的把握很精准,这一次不好,下一次推的产品马上就调,这是非常好的,也反映了企业的经营水平。

本土企业调整心态做稳做强

齐鲁置业有限公司董事长、品牌联盟主席马莹称,新国五条的出台引发市场热议,眼下能够看到最大的市场反映是各地引发了恐慌交易,房地产交易大厅爆满,二手房交易和新楼盘交替火爆,这实实在实在证明了房地产需求与改善性需求的极其旺盛。马莹认为,调控最终是为了维护市场稳定和发展,城镇化成为未来中国经济增长最大的动力之源,新型城镇化是中国可持续发展的最重要推力。对于房地产行业来说,也是个重要的机遇。
由于一线开发企业已经在济南市场占有相当市场份额,马莹称本土中小房产企业生存的空间也越来越小,但大开发商到来之后济南房地产市场越来越成熟,消费者的心态也越来越成熟,本土企业也因此受益。马莹认为,本土开发企业应该调整好心态,学会“与狼共舞”,相信房地产业发展有相当的持

中国工商银行山东省分行房贷部副总经理 李强:

维持九折优惠利率支持刚需购房



济南房地产市场的需求,还是以刚需为主,房价维持了平稳态势,在预计细则的实施对二手房交易产生较大影响小,新房市场将迎来利好。济南的市场还是一个保持较快的市场,它和北京、上海是完全两个概念。另外从全省的范围来看,济南的房价也不是第一,它没有超过青岛,从商品房的成交量、供应量来看,潍坊比济南大,所以说我们的建议是:认为还是维持现在九折优惠利率的政策,因为济南还是一个刚需为主的城市。
在国五条发布以后,工商银行还是继续维护与二手房中介机构良好合作关系的同时,我们将进一步加强与房地产企业合作的力度,同时加大对优质房企的开发和按揭的支持力度。

济南阳光壹佰房地产开发有限公司总经理 解君

入济12载,践行品牌房企责任

楼市的健康发展,离不开国家的调控。国家调控政策的出台必有其合理性,政策的初衷往往是合理的,但结果可能不是很理想,而市场需要政策带来理想的结果,推动楼市健康发展,这需要各方的共同努力。对城镇化发展的重视必将推动房地产市场的进一步发展。
阳光100入驻济南12年,得到了来自社会各界的关心与支持,从一期产品的开发到如今公园五区的入市,我们也一直坚持做好产品,做好服务践行品牌房企的社会责任。



祥泰实业有限公司董事长 于大卫:

根植山东 深耕济青

我们祥泰实业,是本土的一家民营企业,目前主要在济南、青岛、临沂等地市布局。我们的战略就是做刚需,也不求快,正是因为坚持这个原则,我们的地块位置都比较不错,每次调控对我们来讲影响都不大。其次是做好规划,根据这个地块的性质,做好前期定位,找准客户群,保证我们产品的质量与品质。
在山东市场,我们从去年开始,把济南和青岛作为我们公司的两个着力点,要深耕济南,深耕青岛,其他的城市我们可能要暂时放一放,济南下半年有两个楼盘会陆续推售。



山东蓝石置地集团有限公司董事长 张岷:

济南市场有一个往上走的趋势

我觉得济南的市场一定是一个往上走的趋势,包括山东省的位置,包括济南下一步的整个交通优势,包括高铁网络的建成,应该都会使济南有一个较大的变化。而且济南真正的购买力一直是在被压抑没有被释放。
我觉得房地产市场在至少近一两年政策会相对平稳一些,市场是逐渐健康发展的。



世茂股份营销总监 杨洁:

精细化管理保证开发良性发展

关于2013年企业的应对方向,世茂更强调一种精细化管理,包括成本管理、产品结构调整、新产品线的研究,也包括一些后期的营销,我们希望技术标准化,然后顺应市场变化。精细化管理可保证开发更加良性发展。
对于区位优势或者说在区域里面地产商所扮演的角色,世茂股份更希望给泉城中心这个区域带来新鲜的血液,世茂在商业地产板块里跟其他企业有所不同的是更关注新产品类型的研究,在不同的城市有不同的产业结构。济南是一个独特的景观城市,世茂在核心的景观资源城市中心拿到了地,就要对得起这块地,开发的商业街区会给大家提供一个更好的休闲场所,这是世茂一直想秉承的东西。济南拥有较强的消费实力,对新的产品或者更新的东西期望持有,世茂会通过自己的产品提供给大家。

