

谁来保卫“绿城”？

保卫绿城,就是保卫房企追求产品品质的一种行业灵魂,就是保卫房地产行业应有的一种荣耀。

地产评论员 冯燕

政策—— 给产品主义者更多空间

始自2010年4月的本轮调控,在经历了一年半的时间之后,终于在2011年第四季度激发了市场的降价潮。

而受限购令从严执行以及信贷紧缩影响,上海住宅销售市场持续低迷。据仲量联行相关报告显示,2011年第四季度上海市一手商品住宅成交量仅为1535874平方米,环比下跌20%。在高端住宅市场,该季度高端公寓成交量由第三季度的194套微涨至207套。这主要是由于浦东星河湾自采取15%左右的降价促销后,取得了62套的成交量。至此,2011年上海全年总计售出833套高端住宅,为2005年以来的历史新低。

在市场的惨淡表现前,在降价成为主导成交的关键因素前,因为产品主义的追求使“绿城们”失去了与别人抗衡的降价空间。而如果因此被市场放弃,无疑是一场劣币驱逐良币的过程,无疑使行业的未来前景遭到损伤,那么谁来保卫“绿城”?

在挤压房产投机、投资,促使房地产回归理性的调控政策中,并没有将好产品逐出房地产市场的初衷,当产品主义被误伤,政策能否给予其更多的时间和空间的支持?

2012年住宅调控政策将继续执行。仲量联行上海研究部总监周志锋表示:“除非未来市场形势快速恶化,预计政府短期内对住宅市场政策做出重大调整的可能性很小。即使未来的政策有所放松,可能出现在2012年年中,也仅会是微调。而只有在政府决定放松紧缩政策后,市场购买情绪和成交量才会开始恢复,而这种恢复最有可能在2012年下半年出现。”



企业—— 资源整合、抱团取暖

如果不能降价或者降很多,还有更好选择吗?当高成本使降价空间已被挤压殆尽,这个问题是摆在绿城面前的问题。“最好的选择是找我们的合作伙伴。”绿城副董事长、总裁寿柏年曾如是表示。

在这个行业,绿城不缺知己,不缺认同。宋卫平对产品近乎极限的追求,让绿城成为

行业中在产品上最难以超越的公司。而当绿城遭遇危机,产品的优势也使行业的资源整合得以快速促成。

1月6日,融创中国董事长孙宏斌在微博中表示,“香樟园是无锡最好的项目,融创和绿城在香樟园项目各占51%和49%,双方共同组建操作团队,发挥各自的优势,是真正的合作。这个合作完全符合融创的战略,相信和绿城的合作对我们打造高端精品、提高产品品质和服务品质有很大的帮助。”

而去年末,SOHO中国发布公告称,已与上海证大和绿城中国的下属子公司签订

协议,以40亿元价格分别间接收购两者持有的上海海之门房地产有限公司40%和10%的股权。这样的收购自然是在商言商,但有一点可以肯定,SOHO中国的收购为绿城的现金流带来提振作用。

而孙宏斌也不忘继续微博发言:“绿城做人也厚道,绿城合作伙伴都说绿城好,大家愿意支持它。”

市场—— 珍惜产品主义荣耀

“绿城是一家好公司,它在认真地、负责任地做产品。”中国指数研究院院长陈晟如是说,“凡是尊重行业、尊重产品的人,都不希望绿城倒下。”但这样的产品英雄却在调控中表现尴尬,成交量严重萎缩以致库存高企,撕扯资金链。除了“摊子铺得有点大”,以及限购政策的影响,在调控之下,市场对于价格的过度聚焦无疑也使难降价的绿城备受煎熬。

“我们在价格上可以灵活,但是大幅度降价的可能性比较小。首先是我们成本高、降价空间有限。”绿城副董事长、总裁寿柏年曾如是表示。

在价格几乎成为衡量房产买卖唯一标准之时,保卫绿城就要唤起人们对于好产品的期待,让性价比不再成为价格绝对值的一种代名词,而是真正从产品性能、品质层面所进行的考量。

当上海地产的“绿城们”逆市前行,坚守着产品主义、理想主义时,整个房地产市场的参与各方也许都应该警醒,对于仍需向前发展的行业来说,产品主义才是值得珍惜的荣耀,才是对倾其所有购房的消费者最负责任的态度。

2012,期待更多的“绿城”式产品

第八届十大期待楼盘评选活动启动

《新民晚报》十大期待活动始于2005年,自此便成为上海楼市年度的最高荣耀。

每一年,“十大期待”获奖楼盘,无不成为当年的风向标、方向盘;

每一年,“十大期待”的年度主题,无不成为上海地产界勇往前行的梦想。

2012年,十大期待活动进入第八个年头;

2012年,十大期待的主题是“谁来捍卫上海地产荣耀?”

在2012这样一个房地产史上最为特殊的年份,当市场在沉默中集聚力量,在等待中寻找方向,十大期待以其对于行业的深度理解,用新产品主义点燃困顿的市场,让在弱市中依然坚守地产理想成为这个行业不可磨灭的精神皈依。

拨开迷雾,寻找方向

2012年的农历正月,芜湖新政被叫停,调控政策依然从紧被再次确认。延续去年的低成交、高库存,“过冬”成为房企的主流论断。而购房者也在保持着观望的姿态,无论这种观望缘于对把握市场的自信还是纠结。

当“过冬”和“观望”使市场的正常运转停滞,便需要有一种力量给出方向。放

下从2011年开始的对于降价、对于价格的执着一念,2012年,我们需要真正优质的产品唤醒市场,我们期待真正的性价比,而不是价格和品质的同时下降。

产品主义,重塑理想

限购之下,刚需群体支撑的市场,价格的重要性毋庸置疑。但如果价格绝对值成为主导市场的最关键因素,当只要价低才可以热卖,产品品质如同“浮云”,房地产业便开始背离了其所存在的意义。

仅仅是钢筋水泥的堆砌,并非是真的家,每一所房子都能描绘出美好的生活才是这个行业的真正价值所在。因为房地产产品背负的是一个家庭的倾其所有,承载的是关于生活的梦想,任何的粗制滥造、任何的漫不经心都不值得原谅,更不能以价格为借口。

2012年,值得上海期待的是这样的房

企,这样的产品——逆市当前,他们依然坚守着产品主义,用品质践行着地产理想。

上海制造,捍卫荣耀

上海制造从来都是这座城市引以为豪的部分,即使是标准化、规模复制被认为是房地产业可以快速扩张的捷径,但上海却从来不肯就此放低了自己的姿态。

个性、创新、独领风骚,使这座城市拥有荣耀。以上海为圆心,做车程两小时为半径做一番游历,会发现,在那些生动的中、小城市中深刻着关于上海的烙印。

当有人用饱和讲述这座城市的房地产业,上海地产却坚持着自己的创造。2012年,值得上海期待的是这样的房企、这样的产品——他们将房子的意义从使用功能扩展至审美、哲学、文化,寄托人们对于这座城市和生活的思考,并由此产生属于这座城市的审美,用上海制造捍卫荣耀。

捍卫
荣耀

候选榜单详见 B16