

“加速向钱”埋下品质隐患

业内担忧高周转模式破坏楼市创新氛围

地产评论员 冯燕



王石对万科的这种高负债高周转模式一向警觉——“如果万科一意以利润为导向，那么后千亿时代可能面临覆灭式的危机。”

产品的集中爆发。

2011年5月18日,金地·天御正式发布其原创平墅获得国家专利认证的消息,享受型豪宅进入上海视野;同年7月,金地艺境首创的褐石系产品一经推出,即受到市场广泛关注,开盘即逆势走红,之后始终保持开盘必热销的走势……

在这些产品主义标杆房企的带动下,2011年,上海市场高品质项目集中爆发,房地产行业在数十年发展之后,终于朝拼产品比创新的方向迈出了实质性的一大步。

然后,2012年的这一波“快跑”风,却让人们看到了楼市陷入倒退的可能。

随着楼市调控的持续,房企纷纷选择“快跑”,不少楼盘扛起了降价大旗。但,这些降价楼盘会不会因为控制成本而降低楼盘品质?这是一个绕不开的现实问题。

杭州某项目低价入市,成为楼市降价急先锋。但在购房者拍手称快的同时,指责也立即出现,“原本说外立面使用干挂石材,现在改成真石漆了。”

一位不愿透露姓名的业内人士表示,对于还没开始出售的新项目,开发商有可能修改整体的定位,如降低精装标准、降低绿化标准、石材变涂料等方式降低品质,而这些消费者并不容易发现。

“做减法”反加剧观望

降价即热销,仅仅是人们从热销排行中分解出的个体表现。从整体市场而言,低质项目即使低价也难以去化,求快而忽略品质,只会令消费者观望情绪加剧,更加远离市场。

上海搜房网最新调查即显示,逾五成受访者希望购买精装修房,而当降价成为降低精装标准,甚而改为毛坯房时,又能把握住几成的购房者。

某上海知名房企负责人表示,现在是买方市场,选择权牢牢把握在刚性消费者手中,开发商如果只是追求快速开发低价销售,而忽略对品质的追求甚至有意降低品质,结果经常适得其反,会“欲速而不达”。

“上海的楼盘品质在国内一直都是拔尖的,开发商对品质的集体追求始终没有放松过,这也才有了2011年在产品领域的厚积薄发。如果因为目前的行业生存环境所迫而止步甚至开倒车,对城市人居环境的建设也是巨大损失。”

该负责人称,在品质危机笼罩楼市的当下,市场上需要出现更多品质标杆项目及企业,用业绩带动其它企业走出片面求快的误区。

◇市场报告

高品质加速去化

目前市场环境下,回笼资金对开发商来说尤为重要。而从去年包括今年的成交数据来看,降价是回笼资金的方式,但降价也未必被市场认可,房企产品品质才是回笼资金的最佳途径。

即使面对刚需为主的市场,坚持品质主义的开发企业也不断创新,在主推适合刚需的户型中坚持做足功能空间,以迎合市场需求,促使楼盘热销。

据同策数据显示,保利叶语和金地艺境位列2011年上海市商品住房销售面积冠、亚军。

金地艺境自开盘以来一直受到市场的关注,其首创褐石产品系列,精装公寓、电梯花

园洋房均具有极高的性价比,满足了购房者对于好产品的需求。

而保利叶语则依托极佳的地理优势,打造出公园里的宜居社区。不论是自住,还是做资产配置,均显示出潜力。

可以说,在淡市的市场环境下,产品创新是企业持续发展的动力,产品品质才是赢得市场的关键。

2012年1月,星河湾荟萃位居公寓楼盘成交第一名,其密集成交,还使当月的成交均价较前一月有3个百分点的上扬。虽然其中有促销因素存在,但正是由于产品品质被认可,才在优惠期间凸显出增值空间,形成市场热销。

调控的持续、成交的低迷、资金的紧张使房企承受巨大生存压力。为获得企业生存所需要的现金流,加速周转成为房企的一种选择,但如果这种选择变成一味地追求“加速向钱”,无疑将为楼盘埋下品质隐患,从而在更长远的未来,危及企业生存,损伤行业价值。

“快跑”是把双刃剑

据同策数据显示,2012年1月,上海存量待售新建商品住宅总共62499套,计770万平方米,其中别墅达到278万平方米,超过万套。

从目前来看,在楼市调控政策不放松、购房者预期看跌、开发商资金压力等共同作用下,楼市成交难有大改观。加速去化,消除库存,缓解资金压力,对于房企而言理所当然。

但对于一些房企来说,如果只拼速度,难免产生后续隐患。

一位房企项目负责人曾表示,如果房企旗下项目激增,一个工程经理得身兼两个项目,又要赶进度,又要保质量,很难兼顾。

对致力于规模扩张的企业来说,往往人才和管理的跟进总是慢于规模的扩张,由此产量过度扩张往往导致质量的下降。当很多房企大规模拿地时,这样的担心已经在房地产市场存在。而当房企为求生存而拼速度之时,这样的矛盾依然决定着房企的未来。

赢了速度输了未来

2011年上半年,随着绿城玉兰花园、金地天境、华润佘山九里等项目的纷纷面市,上海迎来了“大平层”这一房地产创新

只有极少数地产从业者了解,
2011,上海联排别墅销售面积、销售套数,谁是

NO.1