

上海楼市 2011 年度 深度盘点



声音



位地产人的收获与展望

逆势向前

凌菲菲 明园集团总裁

2011 对于整个明园和我来说,是机会也是挑战吧!从明园·揽翠苑的艺术地产品质的品牌树立,再到明园·涵翠苑的开盘热销,是对我和整个团队的肯定。明年,明园·涵翠苑还将推出新的产品,调控之下我们有信心将购房者的购房热情调动起来。

蒋建军 复地集团副总裁兼上海地区总经理

2011 年中国房地产市场风云变幻,挑战和机遇并存,面对市场波动,复地上海总部以“提升品质、打造精品”为目标,专注营造更符合客户需求的产品。2012,我们会继续实践“以人为蓝图”的品牌理念,为客户提供最佳的人居空间。

张贻春 明泉企业(集团)有限公司副总裁

2011 年,明泉正式启动了“明泉·财富 108 广场”MALL 项目。该项目将重点发展大型商业、餐饮、娱乐等现代商业配套功能区。明泉人有信心也有实力,为引领闵行的新风尚做出自己的贡献和努力。

吴蓉蓉 华敏集团常务副总裁

农历庚寅龙年将届,谨代表华敏集团向各位读者拜个早年,预祝大家有个“飞龙在天”的 2012 年!华敏集团将一本“诚信”的理念,在社会这部大机器中,以微小的螺丝钉自居,追随各界先进共创灿烂辉煌的龙年。

熊基凯 银亿上海分公司副总经理

为了让外界对银亿领墅有更深刻的了解,我们举办了多次活动。虽然楼市正经历惨淡时刻,但我们对于明年正式销售的银亿领墅很有信心,这是对银亿的一次考验,也是对新江湾乃至所有地产人的考验。

张永顺 新鸿基发展(中国)有限公司华东区域副总经理

这一年,新鸿基地产收获良多。如果说过去的经验能够鉴以未来,此刻我们最应该做的,正是一如既往地追求卓越的建筑品质。我们相信,真正出色的项目,终能经得起市场的考验和时间的洗礼。

姬红 上海中欣长远房地产开发有限公司执行董事

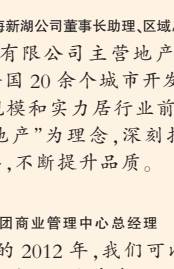
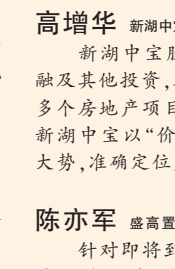
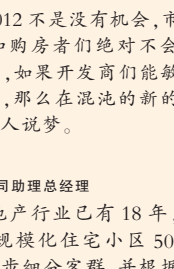
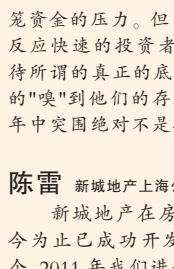
面对楼市的起伏,不论酷暑寒冬,我们不艳羡卖得快的,不嫉妒卖得贵的,不耻笑卖得差的,而只做自己认定的。我们在松江开发的“上尚缘”项目已经得到了一期入住业主的肯定,我们还会继续努力为购房者拿出优秀满意的作品。

宋海 上海盘古房地产有限公司总经理

作为在中国的第一个项目,上海盘古房地产有限公司秉持着其几十年海外房地产开发的一贯理念,与众多其它忙于概念创新的项目相比,盘古天地的回归了本质的“产品+服务”,在市场上迅速突出了自己的品牌,赢得了市场声誉。

施冰 中国新城镇开发有限公司联席行政总裁

在新的一年里,中国房地产行业挑战和机遇并存。开发商们还是面临快速出货和回



鲍磊 长甲地产上海区域销售总经理

长泰西郊别墅和长泰东郊御园,在 2011 年用销售成绩赢得市场话语权,长泰东郊御园长期占据浦东联排别墅的头把交椅,长泰西郊别墅则后发制人,成为下半年独栋市场的焦点。长甲正是仔细分析了市场需求,精准定位客群,方才事半功倍。

许党生 上海三湘广告传播有限公司总经理

今年的楼市格局,让我们在营销策略上有了很多转变,力求主动出击。同时,在产品打造上也下了更多的功夫和精力。明年,楼市的这种形势也许还将继续,但集团陆续在河北、上海虹桥拿地,也表现出对后市足够的信心。

叶克均 合生创展松江项目管理中心副总经理

调控的基调很明朗,至少明年上半年,趋紧、高压的态势会保持不变。调控是一个优胜劣汰的过程,“合纵连横”会逐渐出现。开发商将会更理性拿地,会花更多心思在产品设计,对购房者而言,过度的投资投机心态将不会保持。

易兵 紫竹半岛销售总经理

2011 年的寒冷让从业者记忆深刻。若干年后回望,很可能会发现,这是房地产业开发、土地运作以及销售模式发生根本性转折的一年。意识到这种变化,紫竹半岛项目团队今年把更多的精力放在了做精产品,包括对后期产品的研发上。

王武洪 上海春岸房地产开发有限公司副总经理

2011 年的房产调控,让市场盈利水平趋向正常,房地产更加贴近行业的本质——满足人们的正常生活需求、提高大众居住水平。调控不仅让市场更加健康,也使房企从业人员端正了心态,更好更用心地做产品,为社会进步承担更大责任。

李伟文 金地艺境营销总监

2011 年金地艺境留给大家很多的惊喜和想象,也成为我在金地这许多年中最为忙碌的一年。这一年,业绩的指标始终悬在上空,52 周,周周过的步步惊心,惊心动魄。临近年底,我希望能有完美的收官,能让年底指标的数字能在高一些。

朱立辉 上海君强置业有限公司副总经理

在市场低迷背景下,强生置业认为只有更多地为客户考虑,把项目的品质和周边配套都做到精益求精,才能立于不败之地。目前,强生置业正全力以赴于新虹桥·君悦湾项目的建设。

郑立天 上坤·公园天地营销管理部经理

今年市场普遍进入了冬眠期。顾村板块也无法幸免,成交量急剧下滑,总体感觉明年上半年转暖的可能性不大。而上坤·公园天地自开盘以来情况整体还算乐观,为我们明年的销售奠定了良好的基础。

高增华 新湖中宝上海新湖公司董事长助理、区域总监

新湖中宝股份有限公司主营地产、金融及其他投资,在全国 20 多个城市开发 30 多个房地产项目,规模和实力居行业前列。新湖中宝以“价值地产”为理念,深刻把握大势,准确定位产品,不断提升品质。

陈亦军 盛高置地集团商业管理中心总经理

针对即将到来的 2012 年,我们可以预计,调控还会继续。对于开发商来说,妥善安排好现金流,针对持有和销售型物业进行合理组合并确保品质的开发非常关键。一句话:苦练内功,市场自有公论!

笼资金的压力。但 2012 不是没有机会,市场反应快速的投资者和购房者们绝对不会等待所谓的真正的底部,如果开发商们能敏锐的“嗅”到他们的存在,那么在混沌的新的一年中突围绝对不是痴人说梦。

陈雷 新城地产上海公司助理总经理

新城地产在房地产行业已有 18 年,迄今为止已成功开发规模化住宅小区 50 多个。2011 年我们进一步细分客群,并根据不同客群的需求提升品质,以此来应对瞬息万变的市场环境。我们始终认为,品质才是保持产品竞争力的关键。