

上海楼市 2011 年度 深度盘点



> 声音



位地产人的收获与展望

审时度势



刘小华 DTZ戴德梁行华东区董事总经理

受调控影响,2011年住宅的投资额和成交量均大幅下降,商业地产则发展稳健,五大商圈商铺供需两旺,首层平均租金未来仍将平稳上涨。我们预计2012年商业地产市场仍然是投资的热点。

刘德扬 第一太平戴维斯中国董事长

尽管发达市场复苏缓慢,2011年,中国经济仍保持增长,但速度已放缓。交易量下降和紧缩的货币政策,使开发商资金链进一步收紧,并减缓其扩张步伐,这有可能影响两到三年后的市场供应。

施宏骞 汉宇地产董事总经理

如果要各用一个词来形容过去三年的楼市,我认为2009年是“收获”,2010年是“改变”,而2011年则是“生存”。政策对于房价真正开始发挥作用,这种影响在今后相当长的时间内还将持续。作最坏的打算,作最好的准备对中介企业来说是必要的。

徐晓亮 策源地产董事长

2011年,“以降换量”无疑是上海楼市的关键词。显然,房价下调的趋势已经形成,但“降价”却未能换来成交量的提升,反更促使购房者产生观望心理。2012年将是楼市调控比较重要的一年,大规模松绑的可能性几乎不存在。

袁鸿昌 世联地产华东区域总经理

2011年是拐点之年,新的市场格局、新的行业格局、新的商业模式和新的销售模式等均在这一年产生,而房地产也进入了制度变革的时代,这标志着行业中年期的到来。展望2012年,中央定调房地产调控不放松,行业的寒冬期可能仍要延续上一段时间。

孙益功 同策咨询股份有限公司董事长

2012年限购政策延期执行,如果在信贷政策上没有对于首套自住购房需求给予支持,那么政策调控的初衷及意义就不复存在。首套房贷政策2012年应定向放宽,保护以自住刚性需求为主的购房者。



李嘉政 新聚仁机构董事长

2012年的困难会超乎想象,不要再期望超级反弹。企业必须真正潜心练好内功,把产品做好,把服务做好,把成交量做上去,先生存后发展。对新聚仁而言,成功的背后是艰苦的付出和努力。明年是我们的极致服务年,我们将通过我们的极致服务来逆市破冰!

任颂然 新聚仁机构董事总裁

2011年市场超预期的寒冷也给了我们以巨大的压力。但正是这样的市场才能真正考验一家企业抵御风险的能力。2012年我们有信心凭借超越市场的营销执行力,依托明年启动的极致服务年,创造更多逆势营销经典案例。

邵非 德佑地产董事长兼总经理

2011年可以用“难”字总结,2012年用“希望”来预测。希望开发商的房子价格再降点,希望政府对刚需的支持力度能落实,希望成交能回升大家多过的好一些,希望政策能起到效果早日退出。

王德生 上海金丰易居房地产顾问有限公司副董事长、总经理

冬天来了,春天还会远吗?2011年无疑是被业界称为严冬的,让我欣慰的是,公司今年业绩较2010年仍实现了20%的增长。2012,虽然套上了“世界末日”的咒语,但是更相信复苏的力量,所以,雄心再起,欢迎“金丰易居”时代的到来!

叶厚彪 21世纪不动产上海锐丰总经理

“限购令”等行政调控手段早晚退出台前,只是其放松的时间点及其程度仍尚不得而知。在明年调控效果需巩固的前提下,来年楼市调控政策或更多的采取定向宽松的方式,以满足市场合理居住需求。

孙华良 易居中国大上海事业总部执行总经理

陕西北路1688被称为2011上海内环红盘之一可谓实至名归。2011年2月,由新浪乐居统筹的“为爱而忙,为婚而房”万人置业大行动启动,以“300万元内环内精致房型”为鲜明亮点的陕西北路1688,获得广大网友的踊跃投票,成为“2011第一给力婚房”。



谭百强 上海中原地产董事总经理

2011年楼市的限购,银行的加息限贷,购房者的持续观望,加剧了中介行业的洗牌。2012年楼市调控将保持“两眼”为主的从紧政策,中介行业也已经拥有了一定的免疫力,中介行业转型加速,由单纯的二手房市场转向一、二手联动。

葛汉文 莱坊上海董事总经理

莱坊上海办事处在2011年规模迅速扩大,成立了两个新的业务部门——国际投资部和综合项目顾问及代理服务。2012年我们将提供最高品质的住宅和商业服务,我们要在全球建立实力并被认可,成为高端客户,投资者和企业对个人和商业物业需求的首选。

徐铃 赢佳策略副总经理

无论市场如何起伏,机会总还是有的。此外,产品的多元化发展如今也变得尤为重要。认清形势,合理定位,防止产品的单一性,同时,又能分散产品客群,促进楼市的健康发展。明年楼市仍有机会,需要我们用谨慎的态度,把风险因素考虑周全,才能对市场大势有一个准确定位。

朱子原 上海置业国际集团总经理

作为一家全方位的港资房地产服务提供商,2011年,我们不仅牢牢把握住上海市场,同时成功向中西部市场进行拓展,成绩斐然。通过市场的磨练,公司的策划能力和销售经验进一步加强,有效提升了公司的专业力和执行力,为今后应对逆境中的市场奠定了坚实的基础。2012年市场整合重组洗牌是必然的结果,这也为公司的发展和建设提供了一个难得的机会。

李军 锦和房产副总经理

2011年,购买群体中首次置业和首次改善置业的买家占了绝大多数,因此实惠的价格成为卖房的核心竞争力。比如宝山的飘鹰锦和花园,用公寓的价格买别墅,享受超高的附加值。另外,“96万买四房”的中亚花满庭今年在市场同样表现不俗。当然,价格优惠不是热销的全部,提高产品附加值,保障购房者利益也是制胜的关键。

丁忠辉 上海伟联总经理

市场疲软与否,究其根本不在于市场本身,而在于产品的性价比。绿岛江湾城均价6500元/平方米,位于世界级生态岛崇明岛,是真正意义上的原生态城邦。随着崇启大桥的开通,崇明置业已吸引了越来越多人的眼光。2012年,在消费结构上,市场将逐渐向度假休闲型市场转化,而绿岛江湾城必将成为市场的首选。

张伯彬 金达利筑地媒体资深经理

从2007年全球发售到现在,半山半岛一直是海南地产开发的领跑者,已经成为世界度假地产的符号。半山半岛六期“未来水世界”是开启中国滨海生活水纪元的标杆作品,在去年的形势下依然取得5亿的销售佳绩。这是一个里程碑式的创举。

汪允斌 合生·伴海销售总监

2012年楼市大环境将与2011年下半年同样严峻。因此,做好产品,做好服务将显得尤为重要。作为一个拥有20年专业经验的品牌开发商,我们对于合生·伴海这个产品非常有信心。首批推出的“香榭丽墅”别墅产品就集多重亮点于一身,推出后受到了社会各界的肯定。