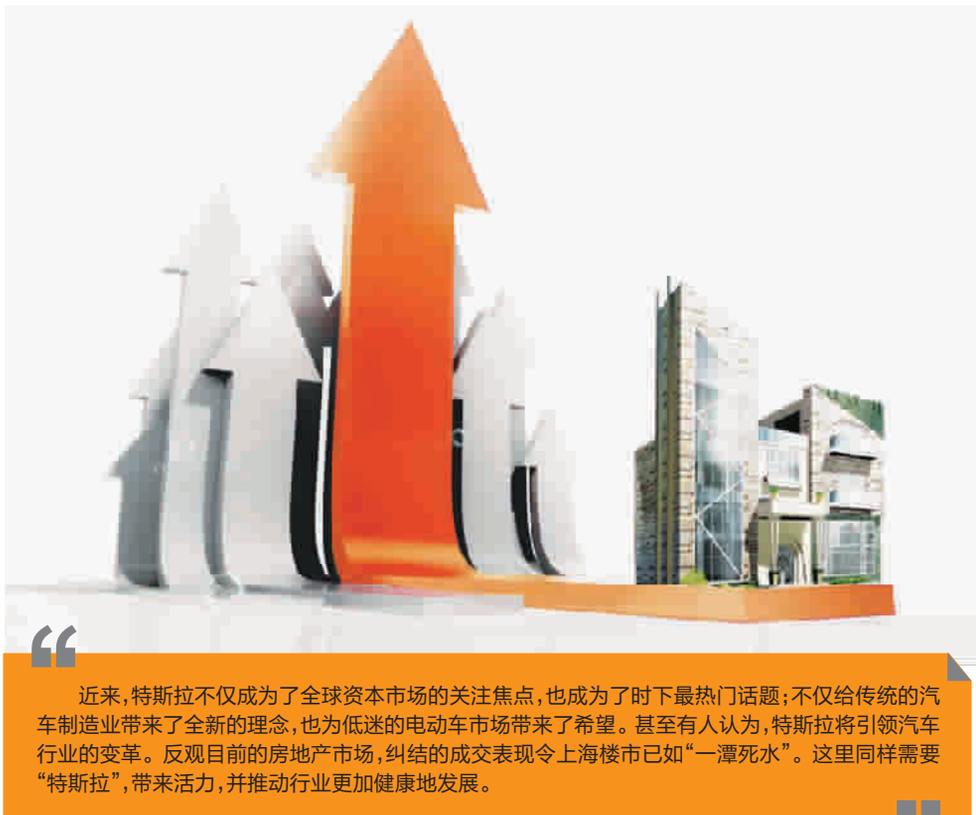


# 负重前行 求稳缺乏“向上”动能

## 楼市急需“惊喜”刺激

□ 地产评论员 蔡琦雯



“

近来,特斯拉不仅成为了全球资本市场的关注焦点,也成为了时下最热门话题;不仅给传统的汽车制造业带来了全新的理念,也为低迷的电动车市场带来了希望。甚至有人认为,特斯拉将引领汽车行业的变革。反观目前的房地产市场,纠结的成交表现令上海楼市已如“一潭死水”。这里同样需要“特斯拉”,带来活力,并推动行业更加健康地发展。

”

### 持续“冷场”

远没有了2013年的高潮迭起,今年上半年,上海楼市波澜不惊。

从成交量来看,不但今年3月没有“小阳春”,4月的成交甚至要比3月更低。德佑地产研究部数据显示,截至4月27日,4月的一手商品住宅成交量仅为67.5万平方米,较3月的93万平方米的成交量相距甚远。

成交不利的同时,土地市场也不乐观,今年以来,上海土地市场持续降温,供应面积连降5个月。据上海搜房网统计,5月上海土地市场仅有4幅经营性用地出让,总出让面积为9.5万平方米,同比去年5月下滑了76.8%。

“当前上海楼市犹如‘一潭死水’,进入了持续上行后的‘平稳’周期。”上海中原地产研究咨

询部总监宋会雍表示,今年的变动只是正常的周期性调整。从2010年4月的限购令到2013年3月的新国五条,政策颁布后的影响大抵会在3年左右的时间节点表现显著,再加上2013年的“疯狂”透支了今年的成交,因此目前出现成交“淡季”并不意外。

“树不可能长到天上去”的说法由来已久,伴随着房地产“暴利”时代的终结,量价的疯涨也终显疲态,市场开始呈现出理性、平稳的发展态势。但对于开发商来说,战略上“求稳”往往并不能带来稳定的收益,诺基亚“帝国”的倾覆就在不久之前,“鲶鱼效应”才是当下波澜不惊的上海楼市真正需要的。

### 静待“惊喜”

“特斯拉”是新鲜的、陌生的,

甚至是“不明觉厉”的,它被视为正在撬动全世界的汽车制造业。而目前的上海地产界正需要这样的“惊喜”。

当前楼市需要怎样的“惊喜”?业内专家对此有着不同的观点。

“当前楼市成交‘低迷’,最大的惊喜应该是‘降价’,而非产品层面的创新。”宋会雍认为,当前只有大幅降价的产品才会有震撼力。

上海易居房地产研究院研究员严跃进却认为,当前上海楼市“降价”的可能性较低,从近期举办的五一房展会上,也可看出购房者对于降价不持过高的期望。而房企也未有降价考虑,仅仅是提供各类优惠。

“当前上海楼市需要的是房企的大胆变革,在运营模式上,应向特斯拉、苹果这类产品借鉴,虽然只提供‘裸机’,但却带来很多高性价比的功能,让消费者愿意

‘持续’付费。”严跃进告诉笔者。

对此,锦和投资集团品牌总监沙立松表示,上海楼市需要的“特斯拉”应该是服务的改变和产品的创新。房企提供的服务应该更注重持续性和体验性,而产品上则更应该将重点放在“环保、科技、节能、智慧社区”等关键词上,着重关注用户的体验。

### 房企求变

事实上,一些品牌房企早已敏锐地注意到这点,并摒弃了过去“囤地”、“捂盘”、“天价开盘”等谋求暴利的开发模式,主动寻求转型。

近期,万科推出了事业合伙人制度,开始探索新的管理路径。“我们要掌握自己的命运。”郁亮曾公开表示,希望通过事业合伙人机制,彻底改变管理方式,更好地解决投资者和员工之间的利益分享。在这家30年历史的公司中,核心创始人团队开始颠覆自己,探索未来。

除了万科,还有许多房企也从未停止摸索的脚步。

例如以泰禾为代表的闽系房企,2013年成了上海楼市的“黑马”,这些房企的大举进军和拿地豪举,搅动了去年下半年上海的土地市场。也因此,他们的产品尚未面市,已成为市场关注的焦点。

从运营模式上来看,提到最具“特斯拉”潜质的房企,就不得不提融创,当年意气风发的孙宏斌一改彼时楼市随处可见的“捂盘惜售”,强调快速周转,项目从拿地到开盘往往仅用6-7个月时间,颠覆了当时整个行业的开发节奏,他所倡导的高周转模式到现在仍影响着市场。

房地产行业历来变幻莫测,地产界的“特斯拉”或许无法真正颠覆什么,甚至或许无法取得收益上的成功,但可以肯定的是,这样的“惊喜”对整个行业而言一定是利好。

### 业内连线

#### 用产品价值刺激市场



#### 硬件软件两手抓

**邓耀东**  
中国天地控股有限公司  
执行董事

上海市场目前非常需要“新鲜血液”。在目前“白热化”的竞争当中,唯一的出路便是服务,向服务地产转型。房企不能仅仅在产品等“硬件”上提升,更应该做好后续服务这种“软件”。尤其是养老地产,比如,一般的养老地产没有后续服务这个完整的概念,而天地健康城针对老年人,在心理和身体及社会适应力等方面提供了完善的服务方案,并且配备了全功能的私人生活助理,为老年人提供子女式的起居生活照料服务。

#### 创新不能半途而废

**许党生**  
上海三湘广告传播有限公司  
总经理

目前上海楼市可以用“平稳”一词来形容,在这样的环境下,房企更应该坚持创新。做企业是一场马拉松赛,不是短跑。洞察市场先机很重要,尤其是产品,不应同质化,甚至不应走常规路线,应该给购房者带来一些惊喜。三湘一如既往地坚持绿色科技地产,此前我们曾第一个引入了分时电表、太阳能一体化等技术,在目前的项目三湘南翔森林海高中,我们更新研制了空气净化系统与建筑一体化技术,从而达到“除霾”效果。

#### “提升价值”更坚挺

**罗德**  
万源房地产开发有限公司  
营销策划部经理

在上海楼市,有“价值”的产品会更坚挺。房企的当务之急是做好产品和提供优良的服务,将产品本身的附加值做到极致,即使没有降价,对于购房者而言也已经是“赚到了”。目前我们正在准备面市的万源城系列收官作品,正是通过“提升价值”给客户提供更多的附加值。经过十多年的打造,项目已经形成了较为完善而成熟的社区环境。而第五期产品还基于之前四期的客户体验,对当前产品进行了改良,并针对大平层项目的特点,提升了豪宅客户的功能设置。

### /// 楼市新“动力”



**引领“新型城镇化”**  
绿地启动“智慧城镇”计划

去年,绿地在上海正式启动了“智慧城镇”计划,跟IBM、中国电信、思科等公司共同成立了绿地智慧城市产业发展中心。绿地集团董事长张玉良表示,“人的生产、生活活动相关的数据,将成为最有价值的大数据。”在“以人为本”的理念之下,绿地提出了全新的“造城”模式——不再局限于“造住宅、造城市功能”,而是引用现代的规划概念、智能技术及绿色节能技术,与企业项目做深度的融合。



**传统建筑的重生:**  
泰禾深入开拓“院子系”产品

泰禾“院子系”产品已历经十余年营造,与其它开发商不同的是,泰禾将中国院落的灵魂融入“院子系”产品中,彰显中国建筑文化的精髓。业内人士认为,在泰禾之前,中国从未有开发商让院落别墅形成如此大的规模效应与品牌价值,泰禾是中国院落别墅的先行者与领导者。在泰禾的精心营造之下,中国院落的建筑价值与品牌价值从无到有,正在不断提升。



**从打磨产品到优化自身:**  
万科首提“事业合伙人”制度

近期,万科提出“事业合伙人”制度。据悉,该制度具体分为跟投制度和股票机制。跟投制度是指业务层面的跟投制度,这将改变“从投资拿地到销售结算”这一项目操作流程的所有行为。原则上要求项目所在一线公司管理层和该项目管理人员必须跟随公司一起投资,员工初始跟投份额不超过项目资金峰值的5%,切实关乎到了合伙人的利益。



**创新不停步:**  
朗诗持续创新科技住宅

在刚落幕的2014年第七届中国绿公司年会上,朗诗集团连续第三年入选中国绿公司百强榜单。朗诗作为中国绿色建筑的标杆企业,在产品创新上持续发力,近期连续推出多种类型的创新科技住宅产品。而在上海,朗诗最让人关注的莫过于朗诗绿色街区,它采用地源热泵技术和顶棚辐射等系统,保证各个角落的室温均匀分布,并引入外墙保温系统,以先进环保的节能方式实现室内恒温。