

2012 年——

机会

机会、还是机会

2012 年已经开篇,如何看待调控持续下这崭新的一年?
《新民楼市》专程走访沪上众多地产精英,在他们眼中,2012 年的上海地产不仅会有严控下的“冬天”,更在厚重的“积雪”下,孕育着机会的“嫩芽”。 地产评论员 冯燕



杨健
宝华集团副总裁



汤晓丹
仲益控股集团副总裁



张义鸿
上海凯迪企业(集团)
有限公司 执行副总裁



陈雷
新城地产上海公司
助理总经理



鲍磊
长甲地产上海区域销售总经理



戴正芳
中华企业市场部经理



谌夏
金地·佘山天境营销总监



张桢建
禹洲地产上海公司营销总监



高增华
上海新湖房地产开发有限公司区
域总监



屈曜
上海惠格置业营运总监

置业机会——入市

2012 年调控政策依旧不会放松,房地产市场短期向下明显,但期待市场更大的折扣并不现实。2012 年,购房者入市机会出现,犹豫不决或将错失机会。

杨健:折扣低并不一定是最佳选择

2012 年春节后,楼市有可能出现波动,这对于刚需购房者而言是很好的机会。对于刚需来说,一味要求低折扣并不一定是最佳选择,而要综合考量,找有品牌、有品质的项目。

陈雷:二月底三月初入市机会或现

在二月底三月初,随着市场供应量的增加,购房者将迎来入市机会,特别是外环外、郊外环的一些刚需成熟板块。2012 年,成交量有望企稳,形成逐句上走趋势。

鲍磊:关注一季度和四季度

一季度,降准、降息等政策,或令市场走向模糊;而到了四季度,则有可能出现一些松动迹象。另外,随着机制的完善,豪宅也会陆续迎来有真实需求的高端买家。

戴正芳:买适合自己的产品

对于真正有购房需求的人而言,买房子不需要看“热闹”,有需要、有适合自己的产品就应该买。去年四季度的降价,有可能使市场进入另外一个误区——以“价格”为中心。

企业机会——储地、并购、转型

2011 年上海市商品住宅楼盘排名出炉。同策资料显示,保利叶语荣获项目销售面积、金额的销售冠军,同时,保利地产上海地区销售金额也位居第三。如果说,2011 年,高速周转是房企的机会,那么 2012 年,房企的机会就在于优胜劣汰。

汤晓丹:2012 需要“冬泳”,不是“冬眠”

2012 年对于有素质、有预见性的企业来说是个机遇。利用这个机会储备土地,收购、并购中小型企业的好项目。另外,房企还应了解政策,把握机会,综合考虑战略部署,实现租赁与销售兼容,商业与住宅并举。

屈曜:大企业具备“过冬”实力

2012 年,限购延续,但大企业一般具备“过冬”的能力和实力,同时,它们还可选择向商业地产发展,力求稳健。

高增华:豪宅价值犹在

对于房企来说,做好产品是首要条件。2012 年,刚需市场和高端市场同样有机会。特别是中心城区的豪宅始终会被看好,而中高端市场则可能面临尴尬。

行业机会——回归理性、价值提升

调控政策的持续,使房地产行业逐渐回归理性,更有实力、更专业的房企将在市场中脱颖而出,房地产行业的价值和整体实力将在重新洗牌后得以提升。

张义鸿:房地产行业长期看好

对于购房者来说,上半年是入市的好机会;对于开发商来说,随着保障房的入市,会真正形成“双轨制”,也就是保障的归保障,

市场的归市场,之后商品房市场才能随之稳定。这个过程有可能需要 1-2 年时间,但对于房企的长期发展来说是好事。目前,房企要把产品做好,资源守好,先生存下来。

张桢建:行业洗牌,资源集中

调控给房地产行业带来低成交的同时,也带来了好的变化。楼市价格回归理性,房地产不再是投机的热门渠道。从宏观方面来讲,2012 年,行业会经历一个洗牌的过程。

调控加速了企业的并购,使资源集中,是机会非常好的一年。

谌夏:2012 年,是个固底的过程

与去年相比,2012 年不会有本质的区别。限购不仅是对销售量有影响,更是动摇了人们对于市场的信心。2012 年,可以说底部都会出现。因为从目前的市场表现来看,看房子的人依然很多,这与国外房地产市场有本质的不同。



“这个冬天,我们谈‘机会’”

2012 年 1 月 8 日,笔者来到上海地产界一个自发的民间组织“湖友会”新春年会现场。这是一个上海地产精英汇聚的盛会,几十位地产风云人物聚集一堂。他们中有 2011 年的销售赢家,有商业地产的中流砥柱,有低调潜行的上海新锐。

无论是轻松的倾谈还是正式的采访,在这里,笔者听到最多的词语就是——“机会”。当 2012 年就这样走来,上海地产人除了面临压力、挑战,更用自身的智慧发掘着机会。