



季斌 许仰东 华伟 陈晨 张涛 杨健 宋海 唐列宇

上海地产名家聚集本报、解读楼市刚需——

刚需决战 降价并非必杀技

刚需不是低价代名词 | 刚需决战实为品质决战

新民传媒总经理

季斌

房地产未来十年决战刚需

经过了 1 年多的楼市调控,对房地产行业能不能松绑、该不该松绑的问题,社会各界、包括房地产行业自身的意见趋向一致。拿今天同那个暴利时代的市场相比较,哪一个更健康、哪一个更能代表行业的未来,结果一目了然。

这样的时代背景下,我们提出了一个看起来不是那么宏大的命题——“决战刚需”,是有其现实意义的。要知道,“调控打压楼市”的错误表述,在当下仍然被滥用。而事实上,调控所打所压的,是市场泡沫,是炒房,是商品住宅领域的投机。而包括了首次置业、改善等在内的刚性需求,将成为调控的最大受益者。其实,限购细则、差别化信贷政策等诸多执行细节很明白地表明,在调控后的房地产市场上,最有保障的置业群体是刚需,最有保障的楼盘仍然是刚需。

当然,调控是一个艰巨而长期的过程。其中也不可避免出现阵痛、出现误伤。尤其是在如今观望态势仍较浓厚的市场上,刚需项目之间的竞争,有的甚至可以用惨烈来形容。决战刚需,可能会是房地产行业下一个十年、甚至还要延续更久的关键词。

中凯开发管理有限公司总裁

许仰东

降价不等于满足刚需

在今年宏观调控之下,刚需作为一种产品类型定义本身是很奇怪的事情,它是从市场层面上形成的一个传播概念。刚需指的是急于购房的群体,低价房并不代表刚需。徐家汇核心区域在以前五六年均没有出现好房子,所以有刚需。

降价不等于刚需需求,不等于真正满足刚性需求。其实降价是刚需的前提,产品本身的性价比是刚需的支撑。由于价格的落差以及产品本身的品质,产品本身的性价比使得刚需需求实现了增长。

刚需背后隐藏了一个现象,我们既要保证自己能够生存下来,又要能维护企业基本的生存发展,需要对这种现象背后的价格进行非常认真的思考。这里面我想讲两个观点,第一个从目前的情况看,较大幅度的降价是必然的;第二,降价以后,新一轮市场价格波动还会对行业带来一些调整。

刚需是一种特殊现象,我们所谓的研究刚需现象,是研究目前市

场情况下,群体和个体对价格的理解能不能维持整个行业。在今天的市场背景下,在宏观调控的情况下,设法生存,如何走出来,过渡时期的价格思考对企业和整个产业的未来都很有挑战。单纯由价格引爆市场,客户还是不会进场。

华东师范大学房地产学院副院长

华伟

人口导入比刚需概念更重要

我们确实确实看到了市场的回暖,抛开我们统计上的不对等,城里的地越来越少,郊区的地越来越多,前两年外环以内成交比例 50%,现在外环以外成交 75%。再过 5 年上海中环基本上无房可以卖。实际上更重要的是,当前回暖的情况在全国不是主流,全国大部分城市的人口是导出的,只有少数人口导入,由此经济发达的城市才呈现出春光明媚的回暖。

纯商品房在未来 5 年入市量比现在要打上六折,而每年平均有 60 万人来到上海成为常住居民。上海人均居住面积 34 平方米,如果全部满足,每年新来常住人口就需提供 2 千多万平方米,但目前新增供应量只有 1 千多万平方米。

上海的问题不是楼市不景气的问题。我们现在的政策增添了这么多公共租赁房和经济适用房,我们的土地资源和稀缺性根本没有任何改变。上海的问题在全国不是有共性,而是具有前瞻性,支持上海楼市好转的内在因素在全国大部分城市和地区并不存在。

中房数据院院长

陈晨

刚需入市良机在 6 月前

我对未来 10 年充满信心。信心来自于刚需,如果加上首改,中国每年需求不少于 9 亿平方米。但是,未来“白银十年”是什么房子有机会?我的观点是“用”带来的房地产价值有机会,就是这个房子是用的,园区地产你会用,旅游地产你会用,对于居住型或者使用性的房子的需求,这一块的地位要得到保证。目前我们刚需的需求就是一种重要的需求,而且会在长期,甚至在一段时间里作为国策进行保护。

需求分成很多种,刚需不代表就是低价,成熟的改善型需求就应该是高端的、价格贵的,而这也是刚需。改善型需求、当然包括首套的需求是源源不断能够产生的,而即使首套刚需也有保值增

值的需求。我花了 20% 买了一套房子,然后按揭,不断增加按揭的比例,如果是跌的,这个房奴当的就没有价值。

目前楼市回暖只是部分刚需需求的释放,而且市场远没有像想象那么好,我认为现在只是低位的回暖。反弹的可能性基本不存在。我认为真正的刚性需求入市要在 6 月份之前,6 月份之前是开发商资金最紧张的时候,可能 6 月份之后会缓解,对购房者来说博弈的机会也就少了。

三湘集团副总裁

张涛

刚需缓解资金压力

降价解决不了开发商的根本问题,刚需也解决不了很多房地产行业的问题,但是刚需确实是存在的,而且在目前情况下刚需确实对开发商缓解资金压力、树立开发商的信心有很大的好处。作为一线操作人员来说,也非常关注这样的群体。既然市场存在这样的状况,有这样的需求,作为企业来讲,就要想办法尽量满足这样的需求。只有这样项目才能得到认可。

宝华企业集团副总裁

杨健

豪宅也有刚需

刚需不是低价房的代名词,也不是廉价房的代名词。现在高价格的豪宅也要去挖掘刚需特殊的渠道,比如说单价 3 万元以上甚至更高价格豪宅的购买人群,也可以把称为特需,就像我们医院里的特需门诊一样,他们也有很强的特性和购买欲望。

盘谷房产总经理

宋海

牺牲质量节约成本不可取

刚需需求的特征有两方面比较明显,一是买房的时候对价格比较敏感;第二是交房的时候对房子要求比较高,因为这套房子倾注了几代人的心血。这对我们开发商提出几方面的要求:一是一定不要幻想着用牺牲质量来节省成本,如果你现在做了,

可能卖得很好,但是苦日子在后面;第二,因为购房人员比较敏感,对开发商来讲就需要更好地做好服务。

陆家嘴置业总经理

唐列宇

刚需房不是廉价房

把刚需房变成了“廉价、低价房”,这个概念我们要扭转过来。以陆家嘴的存量房为例,去年一年到现在为止,销售没有发生过高峰和低谷。我去年没有降过价,今年也没有降过价,大家认可这个价格,都在买。

中华企业市场部经理

戴正芳

刚改市场蕴藏巨大潜力

目前我们有两个项目符合刚性的需求,一个是美兰湖项目,现在的价格与刚开盘时价格相仿,并没有大幅下降,但品质得到认可,销量在美兰湖应该是排第一的。另外一个浦东的古北御庭,它是改善型刚需的典型案列。我们统计过它的销售数据,几乎全部是首付六成以上。我觉得市场未来稍微再倾斜一下的话,刚改市场表现会更理想。

合景泰富地产上海公司营销策划总监

杨子江

首次置业不代表全部刚需

刚需本身也是多层次、多结构的。上海一些楼盘尽管首次置业有很大的区别,但也表现出一定阶段的刚性,如对于一些真正好的产品,包括好的资源层面的产品,非常有需求。刚需其实处处都有,关键看怎样挖掘,也看政策怎么保护,刚需不仅存在于首次置业,也包括首改。这一轮调控已经取得很大的成就,后面无论是刚需还是其他结构性的需求,希望得到释放。

智富集团副总经理

戴金顺

刚需房三大条件缺一不可

什么样的房子算是刚需,我个人认为,第一是总价,总价决定了刚需;第二是配套,房子不光居住还要生活,现在的配套不一定满足需求,但应该能让人看到在 5 年之内有一个商业配套来满足需求;第三是交通,因为房价原因导致刚需向外围延伸,轨道交通和城市主干道配合就很重要。

明园集团营销总监

刘俊

产品品质决胜刚需

明园是一个典型的刚需项目,在中环线以内的大宁地区,从 3.4 月份看销量有了明显的提升。这与我们注重客户的兴趣点,提高项目品质有很大关系。从我们一线的情况看,目前为止整个 3.4 月份购买的客户当中,需求低首付为主,从成交比来看真正一次性付款的寥寥无几,这也是刚需房的一个特征。现在银行首套房贷款利率达到八五折,这对刚需房有比较大的吸引力。

禹州地产营销总监

张祯健

婚房也有投资属性

我们目前在售的项目虽然是商办类物业,但是也贴合刚需的命题。在任何阶段,商品房无论是住宅还是办公类产品,永远都有人投资。哪怕现在比较热的婚房成交,同样也有投资的成分在里面。没有人愿意自己买的婚房降价,现在买小户型婚房解决居住困难,再过 5-10 年需要买大户型,他会把婚房卖掉赚差价。

向荣企业总经理

田忠永

正确解读房价压力

对于房地产业要有正确的解读。中国有 13 亿人口,城市化 and 工业化快速发展,对住房的需求是刚性而且是长期的。解读房价收入比时,要明白我们国家有很多福利收入,而收入指家庭财产收入而不只是个人收入。第三,涉及供求的问题,我查了资料,加拿大有 997 万平方公里,人口只有 3 千多万;美国 962 万平方公里,人口也就只有 3 亿;而上海只有 6000 多平方公里,却有 2 千万人,所以有房价压力。