从他们眼中读懂大势

地产精英描绘2012“K线图”

2011年，在政策轮番“轰炸”下，各地楼市深陷低迷。近期，尽管持续上调的银行存款准备金出现了3年来首次下调，不少开发商都误以为楼市调控迎来“曙光”时，中央再次重申了对房地产市场调控不动摇的决心。

2012年，成都楼市的路怎样“走”？日前，华西都市报记者分兵各路，对地产结构、房企老总进行了大量采访，试图为2012年的成都楼市，描绘一条市场起伏的“K线图”。

华西都市报记者 江先海 肖建 徐洁莹 张杨 符小晓 钱乐亮 彭永生 王仁刚

■

对于2012年而言，国家宏观调控并没有丝毫的松动迹象，长时间的调控政策实施，对房产企业，特别是长期坚持住宅开发的企业，将会带来巨大的资金压力和产品创新压力。

■

随着国家宏观调控的实施，部分销售困难的开发企业又开始大规模地降价，最高的降价幅度甚至超过30%，这显然也是不理性的。因为他们降低的不仅仅是价格，还有品质。

■

2012年对于包括开发商、购房者在内的市场各方，决策将更加理性，也将更加冷静地面对自己的真实需求。

■

2012年的楼市，将大面积转向“现房时代”，在售项目将接受来自市场的最全面、最严格甚至最挑剔的审视。

■

站在2011年年关，展望2012年，我们将继续以“客户需求为核心”，以创新和销售模式的突破，“量身定做”更具人性化的家居产品来应对市场竞争，打造市场所需产品。

■

随着成渝经济区的形成，以及天府新区从蓝图变成现实，相信成都房地产市场也将随之迎来更多的发展契机。

适应调控 商业地产或成主力

陆国军

——香江控股公司总裁助理

2011年，对成都楼市而言是发展形势比较严峻的一年，不管是北京、上海、广东还是深圳等全国一线城市，楼市的整体状况都不太乐观，处在比较艰难的阶段。当然，国家的调控政策，对成都房地产市场也产生了比较大的影响。但就商业地产而言，宏观调控政策不是不利因素，相反还具有一定的促进发展作用。在2011年国家宏观调控政策出台后，无数原本投资住宅市场的投资者，纷纷将目光转投商业地产，极大地带动了成都商业地产的发展。

对于2012年而言，国家宏观调控并没有丝毫的松动迹象，长时间的调控政策实施，对房产企业，特别是长期坚持住宅开发的企业，将会带来巨大的资金压力和产品创新压力。为此，转战商业地产，就成为企业的最佳选择。但就成都的商业地产而言，不管是城市中心的写字楼，还是城市综合体，都面临体量相对比较大，业态重复性比较严重的现状，这也为投资者的选择带来了不小的阻力。

在这样的楼市现状下，2011年在成都楼市产生巨大影响的产业商业地产，凭借中调规划的进一步实施以及产业西移的巨大利好消息，获得了蓬勃的发展机遇。特别是东部的如家居、机电、建材等传统优势产业，在基础相对比较薄弱、市场空间非常大的成都，还有巨大的发展空间。因此，对于2012年来讲，产业商业或将成为成都楼市的发展主力。也正是看重这样的发展机遇，作为成都产业商业的代表，香江集团将在2012年持续打造总占地6平方公里、总建面积约600万平方米的大型家居卖场项目——香江全球家居CBD的第三期产品。而且我们相信，在2012年，香江全球家居CBD这个全球最大的家居产业流通中心、世界家居产业的第四极，又将在成都楼市中刮起新一轮的投资旋风。

潜心做事 切勿盲目跟风

周继红

——华宇集团四川区域公司总经理

2011年，成都房地产市场经历着前所未有的楼市寒冬，在众多房企还游走在降价促销、回笼资金自保过严冬的生存法则中不能自拔的时候，华宇进驻成都市场五周年系列庆典活动正如火如荼，泰然自若从容布局，“调控的寒冬中体质弱者更易‘感冒’”华宇集团成都公司总经理周继红的这句话在一片冷寂的房产市场掷地有声。

自2006年进入成都以来，华宇的“城市思维”就以其独有的方式贴近着成都这座城市的文化脉络。从城西高尚生活标杆-华宇·锦城名都，城北舒居不断升级之作-华宇·阳光水岸、华宇·阳光四季、华宇·阳光尚座，再到城市高端综合体华宇·蓉国府，新双楠电梯洋房华宇·楠苑，蓄势待发的华宇·静苑、华宇·天府花城……五年间，始终秉承“责任地产”的企业理念，精心建造每个项目，其所倡导的居住文化也迅速融入成都本土生活。2011年是华宇集团进入成都的第5年，对于一个重庆到成都的民营开发企业而言，周继红用一串数据来证明——5年的时间，华宇成都公司发展成为一个拥有近600人的区域集团化公司；累计开发规模近200万平方米，拥有十余块土地，已建、在建8大项目……

五年，从重庆领头羊到成都楼市领跑者，业内人士发出这样的疑问：在求降快跑的房地产市场，华宇将以什么样的举措应对？“虽然现在很多企业针对目前的调控形势盲目跟风推出各种促销手段，但我认为，现在是该冷静的时候了。”周继红打趣地说。目前华宇集团四川区域公司已形成了由房地产开发公司、物业管理公司、建筑公司、装饰公司、商业公司等多个公司组成的集团化经营格局，下一步，还将涉足酒店服务，但房地产依然是公司发展的主要板块。

除了卖房子 也做高端生活运营商

孙伊萍

——中粮地产集团副总经理、成都公司总经理

都说成绩是最好的证明，中粮地产用事实说话：习惯以“卓越的现代生活建造者”的姿态，立足于城市发展和社会需要，规划足以提升城市档次的配套和建筑。孙伊萍介绍，中粮地产集团成都公司对各个项目的定位十分明晰：5000亩顶级湖山独栋别墅区——中粮·御岭湾；双楠核心首座60万平米城市综合体——中粮·祥云国际生活区；以及融于丽都公园内的稀缺法式精品洋房——中粮·香榭丽都。在2011年，三大项目不同定位，涵盖着高端生活的各个不同需求方面，以丰富的资源整合配置搭建高端生活价值平台，共同构筑起中粮地产在成都的首个“高端生活链”。

目前，成都住宅市场持续低迷，如何提升品牌在市场上的影响力？“中粮作为一个优质生活的运营商，它不需要整合其它资源，而是通过自己旗下的资源，给选择中粮居住的消费者提供更多的生活服务。”孙伊萍表示，中粮地产是唯一一个除了能够提供居住，同时又能提供衣食住行的企业。在中粮地产的整体战略中，中粮“全产业链”的企业开发模式主要是：一方面打造全产业的粮油食品公司，在全产业的各个环节上，对质量、安全做良好把控；另一个方面是全服务业的城市综合体地产板块。未来两大板块会齐头并进、相辅相成。

“我认为开发商不仅仅是卖房子，也不能抱有今年把房子卖完明年就不做了这样不负责任的想法，而是要考虑到客户未来的生活，为客户提供吃住行的服务。”孙伊萍说，目前中国楼市虽然受到多轮政策调控，这个时候开发商更不应急功近利，反而应该沉下心来练好内功。中粮地产在用行动向业界诠释：中粮人要做的不仅是精品楼盘开发，而且要做中国最大的高端生活运营商，让业主的生活细节真正享受到品牌的特权。

满足消费需求 才能把握先机

杨启宏

——润驰实业集团董事长

2011年，润驰实业集团潜心打造的润驰·国际广场（大邑）项目已顺利投入营运，其城市商业综合体所具有的丰富业态既填补了所在区域的配套空白，又满足了百姓大众居家生活和消费需求，并且有效提升了大邑新城的区域价值。如今，润驰实业集团旗下的四川鼎邦商业管理有限公司凭借润驰·国际广场特有的商业氛围和投资价值加之其良好口碑和优质的服务及管理，影响并吸引了一大批品牌旗舰店接踵而至，在商业运作上取得了极大的成功。最具代表性的有享有世界500强美誉的“家乐福”主力商业卖场，国内一流的家电巨头国美电器都已入驻开业。与之相呼应的购物一条街也即将全面开业。项目所在地已成为大邑城的经济繁荣中心。

目前，润驰实业集团除了即将开发的润驰·国际广场（双流）项目选址已经确定，计划明年初破土动工外，集团在省内的其它城市的润驰·国际广场也蓄势待发，随着集团经营业务的进一步拓展，将为加快城市现代化进程和拉动内需，促进消费做出积极的贡献。

在一线城市商业地产开发趋于饱和的背景下，未来商业地产开发将呈现普遍向二、三线城市蔓延的趋势，这也正是我们润驰实业集团经营战略的主攻方向。2012，我们力求稳中求胜，首先在产品品质和服务上下功夫。我们开发的润驰·国际广场不仅注重前期的开发，更注重后期的营运和管理。我们将紧紧围绕着项目的定位、招商规划、后期运营、客户需求细节、推盘节奏等方面进行全程的把握。

楼市回归 价值将成为必然

左明强

——成都华信天宇实业有限公司副总经理

房子的首要价值首先是使用，是满足人们的居住需求，然后才能谈得上交换价值和投资价值。因此，不管国家是否对房地产行业进行调控，购房者最希望购买到的还是具有极高使用价值的房子。从这个角度来说，不管宏观调控与否，不管楼市是涨价还是降价，只要是有责任感的开发商，都应该始终坚持为购房者开发建设具有较高使用价值和居住价值的房子。

这一点在近几年的市场表现上也表现得比较明显。前几年楼市行情好，不少开发企业显得比较浮躁，为追求利润的最大化，纷纷涨价，因此造成了部分地方房价过高的现象。随着国家宏观调控的实施，部分销售困难的开发企业又开始大规模地降价，最高的降价幅度甚至超过30%，这显然也是不理性的。因为他们降低的不仅仅是价格，还有品质。

如果是责任感的开发企业，一定不会因为市场环境的好与坏而盲目地改变项目的销售价格，因为他们始终坚持的是房子的价值，是始终为购房者开发建设具有极高居住品质和价值的房子。正如东山国际新城，这么多年来，这个项目的销售价格始终变化不大，而且获得了众多购房者的高度认可。在2008年，成都楼市处于低迷期的时候，东山国际新城在不降价的情况下推出保值回购120%的销售策略，几年过去了，当年购买了东山国际社区项目的购房者，没有一家提出退房的，这就是居住价值的魅力。

创新为先导 打造个性化产品

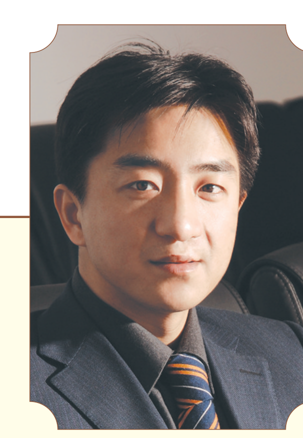
陈华宏

——成都置信彭州项目总经理

深耕彭州6年的置信团队，一直秉承“为您想得更多、为您做得更好”经营理念，每一个环节都以高于同行的标准，引导着住宅的开发理念。站在城市运营高度，推动彭州经济的发展，提升彭州市民的生活品质。2011年初，置信彭州项目在“南北呼应、三盘互动”的战略构想下，丹郡A区、丹郡F区、逸景苑三盘联动，预计到年底，实现总销售额达10亿元左右，在调控施压、楼市低迷的寒市环境下，销售捷报频传，连创销售奇迹，以创新品质、顶级服务以及有效的营销模式赢得了广大消费者的认可，极大地提升了彭州市的整体形象，为城市合理布局，缔造优美居住环境发挥了至关重要的作用，被彭州市政府、彭州市民赋予了无数的荣誉称号，全国“幸福宜居指数”评选中名列前茅。我们也完美且超常完成了我们的各方面目标，为打造世界现代田园城市，实现发展价值、文化价值、环境价值、商业价值、宜居价值而贡献了我们的力量！

我认为，当前，楼市在政策调控下，市场主要以刚需为主。在这样的背景下，“刚需产品”虽然占市场主导作用，但是，作为改善型的大户型产品如何让客户接受，高性价比的理性和感性需求，同样不容忽视，大户型合理设计户型结构。

站在2011年年关，展望2012年，我们将继续以“客户需求为核心”，以创新和销售模式的突破，“量身定做”更具人性化的家居产品来应对市场竞争，打造市场所需产品。在产品上，我们将以创新为先导，个性化定制产品服务，根据客户的需求和生活习惯，不断创新和改进我们的产品，设计出不仅实用性强，得房率高，景观性更宽裕的舒适产品，而且给予客户奢华、顶级的超值感受，极大满足购房者对品质生活的追求；服务上，用心服务，创新服务，以增值服务感动客户。



市场心态 将趋于平静

袁林

——成都金牛万达投资有限公司副总经理

人们用汉字“控”来总结即将过去的一年，而明年国内经济、房地产市场形势等，或许可以用“稳”字来预期。在年末，对于开发商而言最关心的可能莫过于2012年会怎么样？宏观政策会不会发生变化？我个人的意见是：2012将是稳定的一年。从楼市现行调控手段的力度考察，2011的楼市调控应该是史上最严格的，估计2012年不会有更加严厉的政策出台。

而对于包括开发商、购房者在内的市场各方，决策将更加理性，也将更加冷静地面对自己的真实需求，受今年严厉的宏观政策影响，楼市一部分需求应该说在2011年暂时被“冻结”，到明年，这部分需求应该会得到释放，楼市应该是整体向好，无论是成交还是价格都会趋于相对稳定。而成都市场今年的表现非常优秀，没有出现一些城市成交价格的大起大落，成交量也是处于小幅调整状态，受成都辐射力巨大，特别是天府新区等利好刺激，预计明年成都房地产市场的形势也会整体略好于全国。

在这样的局势下，大型品牌企业开发、区域价值突出的项目可能会取得更加主导的地位。从房地产市场的几次调控看，历年来受调控影响最大的往往是投机性消费行为，因为这类产品和与之相对应的消费群体，更加倾向于选择欠成熟的区域以获得更多增长空间，但是传统成熟区域，如二环以内的项目，由于地段成熟、变现容易，受调控政策影响的波动也就更小。如果加上品牌开发商的打造，就更容易受到市场的认可，这类项目可能会成为明年市场的主导。

置信蓄势 打造城西商业航母

郭绍涛

——成都置信投资有限公司总经理

2011年是置信逸都全面开发的一年，继1期售罄之后，2期、3期相继上市，同步建设的体量达60万平米，这是很多项目所难以想象的。之所以能够如此坚定不移地前行，既源于我们对成都市场的信心，更重要的是因为我们对置信产品品质和服务标准的信心。我们在户型打造上，在尽量满足刚需购房需要外，并未放弃对改善居住群体的关注。我认为，相对于中小户型产品，改善型大户型的客群没有那么广泛，但事实上改善型置业需求也是一种刚需，不过这种刚需的标准更高而已。有一点毋庸置疑，改善型大户型产品的市场竞争更激烈，买方市场的特征更显著。成都的大户型，不仅适合成都人改善居住条件，还受到很多外地客群的追捧，因为成都是一座适合定居的城市。

目前，面对楼市政策调控，商业地产逆势发力。就拿置信逸都来说，很多人关注我们的商铺，原因在于很多人在14年内，一直追随着置信的发展，可以说置信走到哪，业主们就跟到哪。大家知道双楠现在的火热发展，以及成都第一个国际级旅游项目国色天乡等众多项目，都离不开成都置信；而“逸都系”作为置信打造高端商业品牌，在我们置信逸都已经做到了第三代产品，因此置信逸都20多万平米的商业规模，已成为城西最受关注的商业航母。

2012年的楼市，将大面积转向“现房时代”，在售项目将接受来自市场的最全面、最严格甚至最挑剔的审视。开发商的品牌、配套条件、建筑质量、景观水准、物管专业度等，皆是客户考量的要素。就置信逸都而言，我们将秉承置信的“精品战略”，在全力打造优质住宅的同时，加大商业建造力度，并将首度在郫县创建“置信生活方式”基地，让更多人感受置信的产品，体验置信的优质服务。

逆市中 更要做到“美”和“好”

秦晋

——希望集团美好投资 总经理

2011年，我们美好投资将全年的心血都投入到了“美好庄园”项目上，旨在打造“西南首座千万级法式湖山宫邸庄园式社区”。当然要达到这个高标准，我们团队也要付出非同寻常的艰辛，数次易稿重来，不畏挑战花舞人间内山地的建设难度，修建大桥、隧洞、堡坎等具有“庄园”概念的元素，让美好庄园的概念实至名归，真正成为成都最高的居住形式。

政策的频频调控下，刚需几乎成2011年市场支柱，但同时，市场的低迷格局，也反过来更多地影响到普通住宅刚需产品。作为改善型的大户型，受多重因素影响，需求被抑制。但毋庸置疑的是，大户型具有较强的抗跌性和不可替代性，受改善型购房者的青睐不会改变，市场一恢复，需求便会重新释放。作为区域中的顶级物业“美好庄园”项目，所面向的是西南亿万身家，客群圈层本来就很窄，因而能避除在观望氛围之外。

从长远的规划上讲，美好庄园要取得成功，绝不能局限于营销的成功，更要在产品、服务等诸多方面起到一种榜样作用。具体落实上，我们将延续集团“追求美好”的信念，打造出名副其实的“美好庄园”项目，用真正的“美”和“好”的标准，打造出市场更需要的产品和在楼市中有绝对竞争力的产品。我们相信，一个“美好”的企业才能带领一个“美好”的团队，从而建造出一个“美好”的项目。

打造具有长久生命力的商业地产

何小平

——家和家园董事长助理

2011年，受政策调控影响，整个楼市的发展步伐显得异常艰难，是商业地产在这一年中扛起了前行的旗帜，在很大程度上承载了来自各方的重托，家和家园国际家居商城，在定位为“四川品牌家具直销中心”的同时，更肩负着四川家具人实现再次腾飞的重任与梦想，无论从行业影响力还是销售成绩来看，家和家园在即将过去的2011年度中，已经成为成都众多商业地产项目中最耀眼的明星。

对于家和家园来说，我们首先是一个家具人，然后才能将自己算成开发商。为此，在家和家园国际家居商城的开发中，我们创新性地将产业放在比开发更重要的位置，采用“产业+地产”的方式来进行开发，以产业带动地产，从角色定位上先做好家具人，然后再做开发商。目前，包括全友、南方、好风景、喜洋洋等数百家川内一线家具生产企业均达成了协议将进驻家和家园。

2011年家和家园所取得的成绩已经属于过去，目前更重要的是要着眼于未来。在新的发展道路上，家和家园将继续用“倾力打造四川品牌家具直销中心”的理念，将项目打造成为能持续发展，具有长久生命力的商业地产，把散落各地的家具制造企业整合在一起。同时，还将以“家具直销”作为商城营运的核心点，届时，每个品牌家具厂家均会在家和家园国际家居商城开设自主经营的直销店，减少中间代理商环节，做到“每一件家具都是出厂价、批发价”，从而让消费者真正购买到价格实惠的好家具。

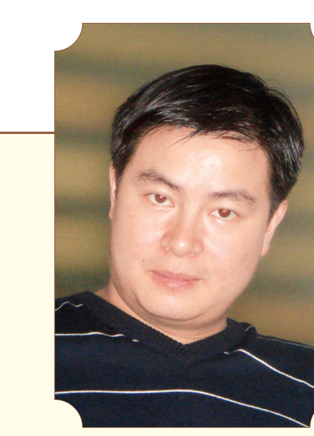
提升品质和服务 来赢取市场

胡钰明

——四川置信总经理助理

相比一线城市，成都楼市价格并不高。而且，成都房地产市场，一直保持着持续健康发展态势。随着成渝经济区的形成，以及天府新区从蓝图变成现实，相信成都房地产市场也将随之迎来更多的发展契机。

在我看来，国家对楼市的调控，目的是让楼市回归到理性，让楼市的产品更加符合消费者的实际居住需求。在这样的背景下，我们选择了优化我们产品的品质，来顺应政策的调控。目前，我们正在开发的国色天乡鹭湖宫6区产品，就是一个有着非常高人居标准的优雅社区。江安河沿着项目流淌而过，项目内沿河有宽达50米的河岸绿化带，整体住宅项目滨河岸线长达5.3公里。值得一提的是，国色天乡缔造的休闲生活方式，将成都人由单纯的居住到追求品质浓缩成一个精华版。一个新兴社区，不仅给城市带来全新的房产概念，刻画出社会阶层图谱，更是引导一种新兴阶层的生活方式。置信带给成都的不只是一系列楼盘，它还是这个城市不可替代的生活先锋和时尚导师。成都作为一座“来了就不想离开”的城市，性格中充满着茶馆式的悠然，地理条件也同时决定着成都人的生活方式带着些休闲的意味。所以当一个意图以节奏紧凑、主题鲜明、细节和创新来确立新生活方式的项目出现在成都，它立刻就成为划分这座城市人群的工具，并为这个城市确立了新生活的标杆。目前，楼市处于观望期，暂时出现了供求关系的不平衡，我相信，这种现象不会持久。因为，市场潜在的购买力并未因调控而消失。作为四川置信地产，尤其是在面对政策调控，我们只有顺应市场，在产品研发上，以及在服务质量上铆足功夫，为社会提供更高品质的楼盘，靠品质和服务，去赢取市场回报。



成都楼市 处于稳步发展中

张翼

——成都天合房屋开发有限责任公司营销总监

作为二线城市，成都有别于北京、上海、深圳等楼市。实际上，我们一直都可以看到成都房地产市场处于健康、稳步的发展中。比起一线城市疯狂的上涨，成都市场即使在楼市爆发性的上升过程中都显示出了理性的发展。近年来，成都在西部城市中的重要地位日益凸显，城市价值一年比一年更为丰满，成都房价的上涨是在这个基础上的提升。所以，成都房价在抗跌方面还是有非常坚实的基础，而未来也有较大的提升空间。相信随着成都在西部经济领头地位的确立，成都的城市价值还要进一步地显现，那么成都未来房地产的价值也会建立在稳健的城市价值基础上有序上涨。这一点上不论是政府还是市场都是有信心的。

就下一步的政策而言，其实可以看到一些积极的信号：3年来，一直上调的存款准备金率首次出现下调。2012年在经济保增长的大背景下，不排除货币政策的宽松，这对于一些真正有购房需求的刚需人群来说，是一个良好的机会。特别是最近部分银行在首套房利率上的变化已经说明了这一点。让需要住房的人享受调控带来的好处，这也符合政府“居者有其屋”的关注民生的想法。

对明年，我们还是充满了信心，上半年可能还会很艰难，但是下半年随着调控效果的显现，应该有一些积极的方式来促进房地产市场发展。最终政府、购房者、开发商都希望拥有一个健康而稳定的市场，政府实现经济发展，购房者买到合理房价的房屋，开发商拥有健康的市场，实现三赢的良好局面。