

2014年,无论鲜花还是荆棘……

勇敢探路,争渡新蓝海

近日,万科总裁郁亮就“勇敢探路,坚定转型”的话题给所有万科人发了一封公开信,开篇“万科完成两千亿的年度回款目标”成为新年来临之前,业界艳羡并反复咀嚼的“梗”,而这也是基数庞大的房地产传统业务盘子,在转型期给市场的漂亮回复。

而未来,房地产企业是依靠产品和服务来长期创造价值、实现实业领域的回归,还是细致分化,成为专业领域的高精尖……关于下一个时代的核心竞争力,所有参与者都在摸索。

在这个过程中,我们和湖湘地产人装着一样深厚的行业感情,字里行间,有我们欲语泪先的感情,有你们胸中燃烧的火焰。这时候我们追答案,同时也是追问我们自己。

作为一群行业记录者,我们借长沙楼市年报之名,广邀亲身航行在新蓝海的水手们。在奔向更好的明天之前,我们制作2014湖湘地产年度荣誉榜暨长沙楼市年终报,并以此向长沙楼市中坚力量致敬。

让我们一起争渡吧,为了值得记录的一年,更为了值得记录的下一年!

■记者 刘婷 桂思雨
实习记者 向竹筠

湖南同发集团总经理 李鹏程:

未来的地产商将由单纯的地产开发转型成为城市运营商,更加注重增值服务,比如完善的物业服务社区配套服务等。丽发新城就是在这一趋势下,着眼于社区配套,目前诸多配套已经逐步兑现,丽发新城正逐渐成为城南中央生活区域。

同时,市场步入优胜劣汰的整合期。部分城市在未来五年的高库存态势依然继续,进而迫使企业倒闭或者兼并重组。

高岭国际商贸城总经理 黄勇光:

香江集团做的是商业市场集群项目,我们面对的不是简单的销售问题,而是承担了长沙传统市场的升级和外迁承接的责任。为此,我们沿着长沙二环线这条输送客流、物流的财富大道,打造了高岭国际商贸城。

长沙进入高铁经济时代,高岭打造的是全产业链第五代专业市场集群,高岭所构筑的多方共赢“商贸产业链生态圈”,将让所有参与者共赢。从2015年开始,未来三年高岭国际商贸城努力做到每年开业一百万平方米,把“义乌模式”嫁接到长沙。

湖南中南鑫邦置业有限公司总经理 汤静辉:

作为商业地产的从业者,在我看来,2014年商业项目的价格并没有受到太大的行情影响,尤其是有长期运营价值的项目,基本都是上升的趋势。

下半年密集出台的几项政策是今年不可避免的一点,但政策对市场产生的影响都有一定的滞后性,今年出台的政策长期效果预计到明年下半年显现,当然,前提是这期间,没有新的变化。



李鹏程



雷良蔚



黄勇光



李苍彦



汤静辉



宋戈



陈祥



赵海光



赵坚



李政军



林晨



袁桥



雷鸣



赵毅

新地·东方明珠常务副总经理 陈祥:

房地产行业大起大落的时代已经结束了,迎来的是整个市场回归常态。2014年的长沙楼市,价格、销售趋于下行,按照行业的发展规律来看,这是市场由“疯狂增长”回归到“常态”的过程。对地产人来说,2014年是最具挑战性的一年。在淡市沉着应对,做好自身产品和服务。

受大环境影响,2015年的房地产市场,会更趋稳定、有序。

中铁置业长沙公司副总经理 赵坚:

在长沙楼市整体库存量趋向饱和、资金流紧张的大环境下,我们有幸成为少数完成年度任务的一家房企。

如今,房地产市场已经不再是全国一盘棋的状态,在市场日益分化的局面下,行业集中度愈发明显,2015年的经济发展具有很多的不确定性,但随着经济进入新常态,房地产调控思路也更清晰,市场将更稳定。对于长沙,2015年上半年将延续去库存、以价换量的状态。

富兴世界金融中心营销副总经理 林晨:

未来几年,长沙超过150米的摩天大楼将达到50座之多,这块出身于金融生态核心区的地王——富兴世界金融中心,就必须拥有更多内容,比如奢品购物中心、亚洲首个全龄段乐购天地等。到了2015年,长沙购物将会越来越好玩。

当然,产品最终都将回归产品品质,而在建设和运营过程中,合作团队也至关重要。富兴集团会与建筑设计、交通顾问、承建单位、机电结构、物业管理——把关,带给长沙全新气象。

长沙江河水利置业投资发展有限公司营销总监雷鸣:

2014年即将成为过去式,这一年,房地产告别一路凯歌,居住本质成为了购房者的首选因素。这一年,江河·东澜湾五次开盘,四次售罄,一直以“一次性买断性价比”发声长沙。在我看来,淡市飘红,好品牌加高品质是根本。

明年市场会逐渐趋于理性,经历了2014年的调整,未来市场会更加注重项目的配套、品质、升值潜力。

长沙雅居乐房地产开发有限公司售楼部经理雷良蔚:

2014年上半年房地产市场各方面基本以“惨淡”收场,下半年逐步放松调控,改善性需求被释放,长沙房地产市场成交量触底反弹,开发商基本抓住难得的机会采取以价换量。

2015年的房地产市场,从宏观角度来看,如果货币政策持续放松利好,房地产行业基本会温和复苏,房价会继续合理回归,但长沙早期土地供应量较大,未来两到三年,高库存将成为常态。

湖南珠江实业投资有限公司营销总监 李苍彦:

今年珠江长沙项目完成7.8亿元的销售签约,据了解,我们可能是全城为数不多的、完成年度任务的公司之一。

2015年,集团希望长沙公司能够继续深耕长沙市场,让长沙成为珠江实业集团的一个要塞。目前,我们长沙公司在集团的支持下,拓展到三个项目同时开发,包括普宅、顶级豪宅和综合体。

长沙鑫天置业发展有限公司营销总监 宋戈:

2015年将会是一个转折年,高速发展了近20年的中国经济,发展速度将放缓。房企减少拿地、放缓节奏等战略收缩已成既定事实,存量积压、现金流紧张、负债率攀升将会让众多开发商扩张放缓。

对于未来市场,我认为提升产品品质、服务,将会成为赢得市场的关键。

长沙澳海澜庭营销总监 赵海光:

我还是看好2015年。目前,刚需族占据市场主导,而且这部分的购房需求比较旺盛,从整个房地产的态势来看,刚需还会是来年重头戏。

年底作为开发商冲刺销量、回笼现金的重要节点,大家会拿出更优惠、更实在的诚意。经过一年调整,2015年仍是值得期待的。

新华都地产长沙公司营销负责人 李政军:

10月以后,货币政策的利好让第四季度渐渐升温,不少开发商趁势抓紧抢收。不过,新华都·长沙天地并没有在今年跟风“以价换量”,而且随着项目配套与日完善,价值也被客户认可。

我们只有不断优化我们的产品,满足客户持续增长的需求才能在竞争激烈中前进。2015年集团将对长沙项目的公共配套投入重金,持续提升项目价值。

世茂·铂翠湾营销经理 袁桥:

我觉得今年最值得高兴的是,世茂长沙项目能在2014年严峻的市场形势下基本完成8亿元的年度任务。

前三季度,长沙市场观望情绪太浓厚,大家都是“熬”过来的。“930新政”出台后,第四季度市场回暖效果立竿见影,我认为春节过后市场会继续回暖。

恒广·国际景园 招营部部长赵毅:

房地产每次调整,都是一个大浪淘沙的过程,但有实力且成熟的开发商,和那些真正地段好、品质佳、升值潜力大的物业才会经得起市场考验。

“明年会更好”应该是业界共识,不排除明年还有利好政策出台。