

分化或加剧 房企『明道』也要『优术』

城镇化推进，需求增加，楼市前景广阔

业界预测：2013货币政策、供需、成交、价格等楼市指标均趋于利好

根据去年12月16日闭幕的中央经济工作会议，2013年经济工作总基调仍是“稳中求进”，货币政策保持稳健取向，在货币政策力度温和以及换届效应的促进下，2013年宏观经济将企稳向好，城镇化、经济体制改革等中长期政策继续推进，为中长期经济和房地产业发展提供动力。

据CREIS中指数据预测，2013年，房地产市场也将平稳进步，货币政策、供需、成交、价格等指标均趋于利好。需求、城市、企业等各种“分化”将成为趋势。

为此，房企要审时度势，谋定后动。面对新的形势，一定要根据自身的情况，“取势、明道、优术”。

记者 王磊



新形势下，研判市场，开发出适销对路的产品是决胜的关键 资料图片

A 稳中求进，各项指标均有利好

与中央经济工作会议基调一致，2013年的楼市进程也将“稳中求进”。CREIS中指数据预测，货币政策、供需、成交、价格等各项指标均趋于利好。

回顾2012年的货币环境，在三次降准和两次降息后，货币供应量(M2)和人民币贷款余额的增速分别由年初12.4%和15.0%的较低水平，提升到11月的14.1%和15.9%，已走出资金最为紧张窘迫的低谷。

中国指数研究院研究总监蒋云峰指出，在经济增速趋稳的背景下，明年的货币环境将保持稳健且适度向好的取向，预计新增货币供应量和贷款将继续适度增长，而房地产贷款作为商业银行的重要放贷方向和收入来源，占总贷款比例也将继续上升，继续为房地产业带来利好。

对于2013年的楼市表现而言，中指数据预测，将呈现“销售量价增速略有提高，投资增速趋稳，新开工止跌反弹”的特点。总体来看，在宏观经济复苏和流动性增强的背景下，商品房销售将延续去年12月以来的回升态势，全年增幅略高于2012年，成交量增速呈前高后低走势。在价格方面，鉴于经济环境的稳定和供求关系的转变，将共同促使房价总体向上发展，但不同城市的表现分化明显。货币环境的稳定和市场成交不断加温，都将支持房价仍维持向上态势。

对此，也有业内人士分析指出，出于“稳中求进”和政府换届后扩大投资的需要，广义货币M2增量仍将保持在较高水平，这将是房价上行的一个重要推动力。但是，2012年二季度以来，由一二线城市带动市场回暖，6月以来百城价格指数连续上涨7个月，已与年初齐平，在市场继续回升的支持下，房价仍有一定的上涨压力。

B 发展趋势，未来“分化”成关键词

天下大事，合久必分分久必合。在某种意义上，这句话对于当今楼市而言同样适用，楼市发展前景广阔，未来“分化”将成一大趋势。

中指数据预测，2013年楼市将面临需求分化、城市分化、企业分化等趋势。

何为需求分化？即，城镇化促“刚需”占据主流，改善性需求日益凸显再露端倪，保障性住房到位促进和谐。

近日，中央经济工作会议在定基明年工作时也明确提出“积极稳妥推进城镇化”，表明首次置业需求在明年乃至未来5~10年仍是市场主体。住建部定调明年政策时则提到“支持合理自住和改善性需求”，这是2010年来首次提出支持改善性需求。同时明年保障房建设计划虽低于2012年，但仍有600万套的目标需要完成。

可以预见，明年，乃至更长时期内，“低端有保障，中端有支持，高端有市场”的需求分化将保障楼市健康运行。

何为企业分化？即，龙头企业跑赢市场，集中度进一步提高。2012年，全国销售百亿企业总数达53家，万科、保利、绿地前三甲突破千亿。12月24日，本土房企河南建业合同销售额超过100亿元，成为我省首家踏入“全国房企百亿俱乐部”的企业。

而从近日获悉的“2012年郑州房企销售金额、面积十强排行榜(住宅)”上看，正商地产、升龙集团以50.45亿、46.57亿元分列一二名，如加上其商业地产销售的数据，其“百亿梦”已不再遥远，领先优势同样明显。

业内专家指出，未来十年，在城镇化继续推进、宏观经济向好、收入倍增的背景下，房地产业前景广阔，规模扩大的同时“分化”将成为关键词。强者更强，大企业领先优势继续扩大，中型企业不进则退，小企业则被边缘化。一线城市规模聚集效应优势更加明显，在中等城市形成新增长极的同时，三四线城市面临较大的不确定性。

C 企业应对：取势、明道、优术

审时度势，谋定后动。面对新的形势，众房企们一定要根据自身的情况，“取势、明道、优术”，做好应对的准备。

在宏观层面，美国陆续出台货币量化宽松政策QE3、QE4，而今年的中央经济工作会议上则强调“发展是硬道理”，继续保持“稳中求进”的主基调，“积极稳妥推进城镇化，着力提高城镇化质量”，利好房地产市场。蒋云峰也在2012~2013年中国房地产形势报告会上建议房企们借好势、踩准点！

我省著名房地产经济研究专家、河南财经政法大学教授李晓峰表示，预计2013年河南省与郑州市的房地产市场将会强于全国或同级城市房地产市场。全国经济基调“稳中求进”，河南省则是“持续求进”，我们依托于“中原经济区”建设的重大机遇。

在“取势”的基础上，我们还要“明道”，就是如何研判市场，开发出适销对路的产品，今年，随着万科、金地等国内一线“大鳄”入驻中原，郑州楼市将呈现出异彩纷呈的变化，这从历年来“外地房企”带来的改变上可见一斑。

落实到房企的经营中，“优术”至关重要，简单说，就是优化布局、优化产品、优化管理。郑州泽龙置业有限公司副总经理王伟指出，今年郑州会有大规模城中村改造启动，供应量加大，如何锤炼产品、提升服务是一大趋势。随着一线房企项目启动后，房地产品牌效应会更明显，将引发新一轮的“产品进化”。

发展与竞争同在，挑战与机遇并存，市场整合在所难免，优胜劣汰，强者更强。蒋云峰建议郑州房企，只有顺势而为，加强企业自身建设，准确把握市场脉搏，不断提升客户满意度和品牌影响力，才能在竞争中成为胜利者。

