



2013年,中国房地产市场继续火热态势,面对新政的出炉、企业的转型、土地的疯狂……行业大佬及经济学家对中国的经济及房地产大势有着何种看法?他们对市场又有怎样的预测与担忧?回顾这一年,记者总结了2013年地产界值得回味的言语,其中有精彩言论,也不乏各种“雷人”之语,有些着实让人觉得天雷滚滚,有些看似荒诞却也并非毫无道理。郑州晚报记者 苏瑜

听一听 这一年有哪些



任志强



潘石屹



冯仑



王健林

任志强：“房地产的问题我最权威”

在今年接受《南方人物周刊》专访时,任志强不改“大炮”本色。当记者问,是否接受过一些人的批评或质疑时,任志强说,对房地产相关的问题,“我们可以自豪地说是最权威的,我们有一摞子的研究报告,大本大本的,你能做得出来吗?我有数据,你没有,你凭什么想让我听你的?”

可以说“任大炮”2013年依然是炮炮有声!比如:“我不觉得房地产市场会有巨大的变化。任何一个国家,没有不把房地产作为重要支柱产业的,即使是美国。”

“我们老百姓拼命喊着要限

制房价,结果好处没有落到普通老百姓兜里,都到那些不该享受优惠政策的兜里,就是因为他们不尊重基本的市场规律。如果不遵守基本的市场规律,一定出一些烂政策。”

点评:与各家电视台当家花旦名嘴相比,任志强的这张嘴可謂是真正的“掷地有声”——人送外号“任大炮”。而每遇出头露脸的机会,此炮一定如春雷般响亮给出一段惊人的语录。任志强是一个房价看涨派,快人快语,也正是如此,很多时候容易成为公众抨击的对象,但是回过头来看,房价确实一直在涨。

潘石屹：楼市调控不见效错在政府

SOHO地产董事长潘石屹与好友任志强,在楼市上的观点一直以来都不甚相同。任志强向来反对楼市调控,也反对房产税,但潘石屹则认为楼市调控十年不见效是政府的思路问题,并建议开征房产税进行进一步调控。

中国楼市调控已有10年之久,但10年来的房价总体都在不断挑战新的高位。潘石屹认为,主要原因在于政府的楼市调控主要采用行政手段,既然行政手段调控10年都没有效果,政府就应该反思一下,改变策略。

潘石屹表示,通过限贷调控房地产,提高首付比例,还算比较正常的调控手段。然而

限购则更明显的是政府的行政手段,强迫市场减少楼市交易。诸如此类的行政调控措施,出台一个政策,房价暴涨一次,“一个方式使用了10年时间还没见效的时候,我认为应该是反思一下方法了。”

点评:在中国房地产界,潘石屹无疑是另类。他一次次处于是非的漩涡,一次次不按常理出牌,因此为人瞩目。不破不立,潘石屹无疑也最具备创新能力,在中国历史上最大规模的城市化进程中,潘石屹的每一个建筑作品都以城市标志性符号引领这个城市的建筑潮流。

冯仑：让大家像娶媳妇一样愿意给钱就成功了

由《中国企业家》杂志社主办的2013(第十二届)中国企业领袖年会12月7/9日举行。万通控股董事长冯仑参加了“导师论坛”,与大家分享了一场关于地产的思想盛宴。

冯仑指出,在房地产领域里,核心是创造有价值的空间,而要创造有价值的空间,就要把行为、成本、技术和管理四个要素不断地加以提升改良。而这四个要素在住宅领域、商用不动产领域又各自不同,只有这样我们做好了,房地产行业才能持续、创新和发展,满足节能环保的需要,也能快速、更好满足城镇化发展的需要。

冯仑指出,在房地产领域里,核心是创造有价值的空间,而要创造有价值的空间,就要把行为、成本、技术和管理四个要素不断地加以提升改良。而这四个要素在住宅领域、商用不动产领域又各自不同,只有这样我们做好了,房地产行业才能持续、创新和发展,满足节能环保的需要,也能快速、更好满足城镇化发展的需要。

“大家对行业都有一个道德需求,说你必须是红心开发商,所以我们必须要做一个红心开发商,而不是被大家批评的黑心开发商。怎么做?就是要创新,创造一个有价值的空间。必须创造一个空间,大家来了就相当于娶媳妇一样这么愿意给钱,而且大家给钱相当于给小费这样有成就感,我们就算成功了。”冯仑说。

点评:冯仑的公众形象有点杂乱。在老部下潘石屹

的眼里,冯仑就像个导演,一点没有地产商必备的气质的踏实地的气质;在网民们的嘴里,“冯是个思想家”;冯仑自己坦承:我是个职业董事长,信奉老庄,不善理财,说话写字比较专业,万通需要我这样具有前瞻性的人。以冯仑的个性及其在万通的作用而论,把冯仑比作房地产思想家倒也恰如其分。当我们捧读“冯仑语录”、“元旦社论”等冯仑著作时,跃然纸上的口号宏论,使房地产思想家冯仑的形象变得更加生动清晰起来。

王健林：再过十五年二十年，中国楼市就倒了

在2013(第十二届)中国企业领袖年会上,大连万达集团董事长王健林与现场观众进行了一场“与首富对话”私享会。

“中国真正的房地产市场就是20年,真正改革是1998年朱镕基总理提出的改革,才有真正的市场。那时候有分配房,还有商品房,98年以后就没有了,也就是15年,20年。”

“还能发展多少年呢?我自己判断,高速成长的时期就是10年左右,可能还维持匀速的这么一个平衡发展的阶段,我估计从现在算起15到

20年,这个市场就倒了。全国人75%变成市民,农民大概只有20%左右,这个时候城市化进程基本完成,我们中国的工业化也基本完成。这个时候房地产市场一定规模就下来,大幅度衰减,不会像现在几千万从业人员,不会的,可能全国几百万人,甚至再少点,100万人可能就够了。不像现在这么多的房地产企业,几百家就够了。”

点评:他是敢为天下先的地产大亨,他是与马云对赌一个亿的冒险家,他是中国的房地产首富。三年内,两次荣登“胡润房地产富豪

榜”榜首,更是以集团形式捐款超过28亿的慈善家。他胆识过人,霸气外露,是血气方刚的企业家,他扬言只要万达进入的行业,其他的企业都没有机会做老大。他拒绝模仿,大胆创新,是名副其实的行动派。很多开发商至今对商业地产的理解是做持有型物业收租,这种立意就比万达差了许多。万达的商业地产不只是收租物业,而是改变城市功能、结构的产品。市长们对万达广场的追捧,是因为它有把城市非中心变成中心的能力,这是地方政府业绩的孵化器。