

楼市观察家

《读城》系列高端访谈：地产人眼中的石家庄

2020年房地产市场回顾与2021年展望

时光如梭,2020年已成过去,2021年楼市风云再起。2021年石家庄楼市及房价成为人们最为关心的话题。尤其是在两会“房住不炒”主基调不变,未来楼市的走向尤其受到买家关心。最近,本报整理了四位地产人针对石家庄楼市的解读,以饕读者。

燕都融媒体 小磊

刘轶：用最“认真”的态度 为石家庄带来最健康的生活家

2018年年底,金地正式进入石家庄。相比其他品牌开发商,金地算是相对较晚的,主要原因在于相对其他房企,金地在投资和经营方面都更加慎重。我们需要看清一座城市,看明白,再配合金地集团整体的经营导向,决定进不进、什么时候进。

作为金地石家庄掌舵人,金地集团石家庄公司总经理刘轶认为,2020年石家庄房地产市场已经回归正常状态。透过数据看市场,2020年石家庄成交量其实是创了近四年的新高,2020年成交总面积

已经达到490多万平方米,成交金额超过730亿元。从价格和成交量来看,石家庄市场已经逐步回归正常状态。目前市场相对来说中性偏弱,相对平稳,很大程度上消化了2016至2017这两年房价的巨大涨幅。

近几年,石家庄横向对比全国同量级的城市,发展速度是有些慢的。这里面有很多深层次的原因,比如石家庄产业升级、整个城市发展的规划框架调整的状态等。但是,从房地产行业来看,近年来石家庄人口增量仍然保持在7万左右

的水平,石家庄的三产占比和人均收入,实际上也在逐年改善。

对于石家庄房地产市场,刘轶认为改善型需求的释放和供应端的关系比较大。从2017年到2020年,石家庄房地产市场有一个非常明显的特点:成交和供应有着紧密的关联性。2018年石家庄整体成交量为什么不到300万平方米,就因为供应非常少。近两年的市场也有这样的特点。随着全国性房企进入市场,市场上项目品质的提高,客户对自身需求的认知也在不断提升,改善性需求迎来爆发也就

理所当然了。

结合疫情,2021年金地要认真做两件事情:第一,金地健康家。整合区域资源,将金地现有体系中和宜居的生活方式相关的产品,进行系统性的梳理。从归家动线、到室内空间的划分,到社区配套的组织安排,最终形成金地健康生活家的健康系统。第二,金地集团对因为疫情带来的客户需求的变化进行了深入调研。希望把这个阶段人们因生活方式的改变而产生的对社区和产品的需求,把握的更加准确。

金地集团石家庄公司总经理
刘轶

牛延青：以匠心筑优居 朗诗未来街区打造全龄段绿色建筑

朗诗集团创立于2001年,位列中国地产百强企业,是中国领先的绿色科技地产开发和运营企业,朗诗自2004年开始实施聚焦绿色产品差异化的发展战略,以绿色思维,践行“人本、阳光、绿色”的价值观,引领绿色生活。2019年,朗诗正式进驻石家庄,落子鹿泉。

谈起2020年石家庄楼市,朗诗绿色地产华北区域公司总经理牛延青认为,2020年注定是不平凡的一年,房地产行业亦是如此。疫情对经济和市场环境带来了很大的影响,客户购房理念在改变,经过这一轮考验,对开发商开发产品提

出了更高的要求,包括资金能力,产品研发能力和可持续发展能力等。

在他看来,石家庄是被低估的城市。近几年,石家庄城市面貌不断更新,土地公开透明度日趋完善,全国性房企会有更多的机会。大家希望进入充分竞争的市场,靠资金、产品能力以及对客户的研究服务来竞争。未来将会有更多全国TOP级房企进驻,带来更多百花齐放的产品,石家庄的改善型需求刚起步,我对未来充满信心。

2018年开始,一线房企陆续进驻石家庄,当时很多城市已经都是

一线房企的天下了。本地房企的优势在于对本地资源的把握和本地客户的理解,规模房企站在需求的前端,开发的规范性和抗风险的能力更高,石家庄的房地产市场会越来越规范化,会有越来越多的房企进入。作为省会城市,石家庄的房价还是偏低的,从经济总量和人口来说,在市场逐步规范透明后,房价会稳步提升。对于客户来说,会有更多的好产品可以选择。

朗诗未来街区,作为朗诗进入石家庄的第一个项目,是贡献给年轻人的产品。其实朗诗最大的特色是打造改善型的绿色建筑,未来

我们将在更核心的或有大量改善人群需求的片区,按照最高绿建标准打造具有朗诗特色的产品。

对于2021年的石家庄楼市,我认为表现会比2020年更好。国家楼市调控趋紧,会对房企提出更高的要求,中小企业和某些负债率高的大房企,可能会出问题。购房者一定要擦亮眼睛,首先要选择可靠的更有实力的品牌房企;第二不要贪图便宜,要选择手续齐全的楼盘;三要选信誉度比较高的楼盘,用挑剔的眼光,选值得信赖的产品。

朗诗绿色地产华北区域公司总经理
牛延青

李波：潜心匠造 把产品和服务做到极致就是最好的营销

建筑大师贝聿铭先生曾说:最美的建筑,应该是建筑在时间之上的,时间会给出一切答案。精工永威,筑梦中国。十数载精工历练,以深入骨髓的“精细化之道”匠心筑居,执着于每道工序毫厘的精准,用建筑读懂人居,用作品致敬城市。

2020年石家庄楼市关键词,永威置业石家庄公司营销总监李波认为,应该是“产品力时代”。受疫情影响,人们与家有了更深层次的体验与交流,对目前的居住环境、物业服务等方面都有了更深层次

的审视。更高的品质成为大众所需,大多数房企从提升产品力和服务力两个维度出发,产品力将成为未来房地产的第一生产力。

“作为外来房企,其实我们对石家庄的发展前景非常看好。”李波讲道,石家庄自建市尚不足百年时间,属于很年轻的省会城市,但作为省会,年轻的石家庄在短暂的发展历程中取得了很辉煌的成绩,在政治、经济等方面迅速发展,2014年撤县并区以后,石家庄迈入特大城市行列,1100余万的常住人口规模为石家庄的发展潜力打下

良好基础。

在市场方面,市场分化已成必然,个人认为存在于两个方面,一方面是产品品质的分化,由于开发水平和开发理念的差异,市场上在售的产品质量参差不齐;另一方面是销售业绩的分化。

如今头部房企的成交规模和市场占有率越来越集中,一方面得益于品牌力的加持,另一方面得益于产品品质的加持,这也给整个行业提供了发展方向,那就是在产品和服务上下功夫,把产品做好、把服务做好。从这个层面来看,市场

分化其实是一件好事,一方面倒逼开发企业来提升开发水平,另一方面也给购房者带来了更多选择。

对于2021年,永威集团目前的战略方针就是:深耕中原,布局重点城市群。2019年我们进入石家庄,2020年,永威枫林上院项目取得了相当不错的业绩。基于2020年的成果,集团给石家庄公司定下的战略目标就是:深耕。未来永威将更加坚定地深耕石家庄,寻求更好的土地资源,更专注于产品设计和客户服务,根据市场需求,打造更适合石家庄人民居住品质的好产品。

永威置业石家庄公司营销总监
李波

何超：高远森林城打造省会教育封面 树立城北学府中心

作为本土实力房企的代表,高远集团秉承“志存高远构筑幸福基业”的核心理念,三十年深耕城市,敬献10余座品质项目,以品质筑建美好人居。作为河北本土知名房企一线人员,高远森林城营销负责人何超深有感触,他认为,2020年石家庄楼市的关键词是“机遇”。

过去的一年,石家庄楼市确实迎来了一次动荡,突如其来的疫情,让楼市遇到了前所未有的挑战,优胜劣汰在市场竞争中逐渐加剧,这既是挑战,更是机遇。一方

面,疫情期间,居家生活的状态让部分客群的人居需求发生了转变,这就需要开发商必须打造更好的产品去满足客户需求;另一方面,对置业者来讲,也是机遇,置业可选择的空间会更大一些。

对于石家庄的发展前景,个人十分看好。作为省会级城市,京津冀一体化的受益者,人口红利、政策导向,城市外扩,产业进驻,大品牌房企涌入,全维度带动了城市发展全新量级,无论是城市面貌还是发展前景不容小觑。在住房购买力方面,何超认为石家庄的住房购

买力较强,潜力大,客群既有刚需客户、改善客户也有高端客户,具备支撑石家庄房地产市场长期平稳发展的动力。

未来石家庄市场分化将进一步加剧,而这种市场分化将会导致两方面影响:一方面导致品牌房企市场占有率继续加大,后疫情时代带来的人居需求的改变,也正在向改善舒适转变,改善需求也将不断释放;另一方面也会倒逼石家庄中小房企更加关注楼盘质量,对产品品质、产品结构、物业服务会提出更高的要求,同时各

中小房企将纷纷通过加强内功修炼,聚焦产品升级。

2021年,高远集团将立足石家庄,不断适应市场变化,更加专注于产品,了解客户需求,为石家庄人民奉献更多优秀的房地产项目。今年高远集团主推的项目仍然是高远森林城,作为北二环万亩生态大盘,这个项目最大的优势就是配套丰富,教育、公园、商业、医疗、文化、养老一应俱全。最后,希望2021年有购房计划的家庭,都能买到适合自己的房子。

高远森林城营销负责人
何超