

1月22日

“‘论道 2016’地产沙龙暨 2015 宁波地产年度 TOP 榜颁奖典礼”在 1905 地产茶馆举行，2015 年度宁波十大品牌地产、2015 年度宁波十大热销楼盘、2015 年度宁波十大品质楼盘等多个榜单悉数揭晓。

该活动由宁波日报报业集团都市报系旗下宁波晚报、东南商报、新侨报发起举办，宁波市房地产协会、中国指数研究院宁波分院全程支持。自 2015 年 12 月 24 日启动以来，历时 20 天，累计投票数近五万人。透过这份榜单可以看出去年宁波楼市的缩影，好品牌、好产品、好服务的楼盘在 2015 年大放异彩。房地产市场基本面好转，2015 的市场逻辑是否会在 2016 年继续得到演绎，不少业内人士品茗共论机遇和挑战、坚守与转型并存的“大时代”。

品质人居 幸福宁波

“论道 2016”地产沙龙暨 2015 宁波地产年度 TOP 榜颁奖典礼

2016的房地产市场剑指何方？

宁报都市报系地产负责人 叶巍俊



回望2015年宁波房地产市场，在宽松的政策刺激下，暖风频吹，市场向上，不仅成交迅速放量，总体步入复苏通道，也创下了年度销售记录。在这些创历史的销售数据背后，是宁波房地产消费市场的深刻变化。作为拉动国民经济持续增长的主导产业——房地产业2016年走势如何？放眼宁波，楼市逐步进入存量房时代，市场调整势在必行。2015年初提出的宁波中心城区由向东发展调整为向北向西发展的战略，在12月下旬得到具体规划。关于坊间传闻的“鄞州、奉化以西划归海曙，以东划为高新区”的城市发展格局调整，将对房地产市场带来怎样的变化和影响？

从数据上看，万科等龙头房企持续发力，而一些中小型房企则没止住下滑势头。显然，开发商两极分化的现状日益加剧，面对重重困境，宁波房企未来的路怎么走？我们就上述问题发表见解，共同探索宁波楼市的新路径。

政策叠加助成交 2016 要转型

宁波百隆房地产有限公司总经理 谢耀生



回顾2015年，市六区一手房成交逾40000套，二手房成交约36000套，如此创造历史新高的成交数据得益于各种优惠政策的“叠加效应”，加之近期宁波市政府加大了棚户区的拆迁改造力度，使得整个市场被禁锢的改善型需求后续发力。个人认为，2016年的市场成交或难好于2015年，但也不会相去甚远。

关于中心城区规划向西向北发展的问题，作为开发商应当关注，但不可盲从。若土地价格高企，甚至“面粉比面包贵”，不建议小企业进入。任何一个区域的发展重在人口导入。

宁波如何把周边县市的人口吸引过来，做大“城市蛋糕”，是政府和开发商共同努力的方向。基于融资成本和开发实力的考量，本土开发商选择合作开发，为不甚熟悉宁波市场的“外来大鳄”做专业化的前期规划和代理或许是一条转型发展的新思路。

注重创新 走差异化竞争之路

宁波全经联创新俱乐部会长 穆百年



从本土开发商在全国范围内的排名逐年下降，不难看出，今后的房地产开发将是高度集中的“寡头时代”。即便是在宁波市场，本土房企的份额也越来越少，若房企为谋求生存发展，项目合作、技术合作等将必不可少。

2015年下半年以来宁波市场成交向好，尤其是东部新城和湾头板块，保利印江南、华润万象府等项目销售喜人，由此判断2016房地产市场将平稳发展，但区域差异性将持续扩大。说到区域规划的问题，我认为以中远期为主，因为从土地规划到项目审批需要经历较长周期，对三年内房地产形势影响较小。品牌房企本身的管理水平、产品线、资金实力都相对较强，更有专门的团队进行产品研发，本土开发商只能做差异化竞争，注重创新，尝试与商业运营、养老运营相结合，将发展之路越走越宽。

找准定位 房地产市场仍有上升空间

宁波兴普房地产有限公司副总经理 陈振潘



未来五年经济下行压力较大，全国大部分城市的房地产政策都会相对宽松。2015年宁波一手房和二手房成交数据均创新高，相信随着“拆迁货币安置”政策的持续推进，未来几年的总量仍有上升空间。

事实上，宁波无论是高端人才还是低端人口都在减少，城市发展若没有人口导入和产业支撑，仅仅靠蓝图、靠规划是远远不够的。相比较偏的北部、西部片区，个人更看好城市东部和南部区域。其实，宁波并不缺乏大公司，例如雅戈尔、银亿等近期都已经或正在筹备拿地动作，业内不少同行讨论“转型”话题，个人认为转做高科技，互联网+、电商、网上跨境购等动辄十几亿的研发费用相对难以投入，看起来较为“踏实”的房地产业也越来越转向金融行业，本土上市公司雅戈尔、奥克斯、银亿、荣安等凭借较低的融资成本优势，在竞争中会比非上市公司更有机会。

供给侧改革 品牌房企强者恒强

甬上房产界资深人士 王贤丰



目前，我从事的行业跟杭州企业接触频繁，明显感觉到宁波的能级、级别跟杭州尚存差距。上市公司其相对低廉的融资成本，是中小房企难以复制的优势，但我们对此仍要保持谨慎乐观的心态。

再好的规划，也需要匹配城市结构、经济结构、人才结构等方面。中央明确“去库存”三大路径，房地产行业要消化库存，需要“供给侧改革”，使生产的产品适应需求侧，也即消费者需求。未来的房地产开发商会不断分化，市场集中度也将持续增大。在外来房企的步步紧逼下，本地房企的生存危机逐渐加重。个人预判五年之后，宁波本土房企真正活跃的或许不过五家。因为万科之类的实力房企由于占据诸多有利因素，往往会利用战略制胜、节奏制胜、金融制胜，他们的市场份额会越来越多。

市场趋稳 中小企业生存难

新中宇集团宁波公司总经理 唐震宇



我认为2016年房地产市场总体是趋稳的。中国的房地产市场是政策市，2016年或将有一系列政策出台。从目前宁波市场出让的地块来看，楼面价并没有降低，2016年楼盘销售价格降下来的可能性也很小，成交量方面，更不可能像2015年这么“疯狂”。

现如今，中小房企生存陷入困境，甚至一些上市公司都没有优势可言。房地产业是需要大量资本支撑的，不少房企考虑将医疗、智能等资源整合，以独特的理念赢得市场。如此一来，品牌实力弱、资金欠缺的中小企业只能举步维艰、优胜劣汰。个人预判2016年房地产市场相对困难，百家上市企业的利润都相当低，甚至出现亏损，超过毛利率30%企业屈指可数。因此房地产市场永远是一个开放的市场，是一个资本的市场。

做好产品做好服务 赢得市场

宁波鸿城置地有限公司副总经理 陈思文



对于一个市场而言，卖得好坏与否必然相互存在。虽然2016年的市场需求或许跟2015年相差不多，但销售情况可能几家欢喜几家愁。

我认为像东部新城、鄞州区域的产品还会一如既往地热销，其他片区合并带来的新市场，在短期内可能变化不大。当然城西有些特殊，虽无代表性楼盘，但其人口密度大，若今后的规划能够推进，建设齐全醇熟的配套，促进作用不可限量。

近几年，小企业生存空间变小，但并非没有生存空间，最根本还是产品本身。根据市场需求的跟进创新，注重客户体验。机会一直存在，“不悲观”是我们必要的心态。

2016喜忧参半 转型迫在眉睫

宁波恒略房地产投资咨询有限公司总经理 薛鹏程



2016年的市场将会喜忧参半。2015年虽然成交量得以突破，但是库存依旧高企。当然也有喜的部分，至少从政策面来看利好频频。热门区域地价上涨给房地产市场增添了信心，局部楼盘售价上调，也让项目间的两极分化趋于明显。

目前宁波南部、东部是热点区域，西部是概念区域，需要通过实力开发商拿地建设，辅以人居配套提升区域价值。同时，受到上下游产业的影响，设计院相继倒闭兼并、联合代理相互竞争等多重因素的影响，转型、转行迫在眉睫，如何做出有特色的产品，是我们需要思考的课题。

注重区域布局 把握市场空间

中国指数研究院宁波分院运营总监 王可珍

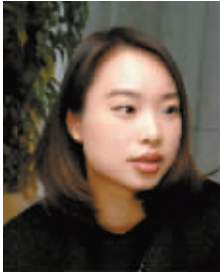


2015年是近几年最火爆的一年，总共成交了520万方，同比增长41%。土地成交则主要集中在下半年，加上2015年的库存580万方，预计2016年下半年市场竞争趋于“惨烈”。

2015年全国上百亿的企业有104家，各个地方区域性企业如何突破“百亿大关”？关键在于区域布局，不局限于在某个城市的发展，分散风险，找准机会，进入适合的城市投资。本土企业应该“走出去”，在这方面奥克斯是比较成功的案例。无论是转型升级，还是多元化经营，寻求更多合作方都要做好自己的本职，只有企业本身优秀，才能联合更多优秀的企业合作，找到更为广阔的发挥空间。

打造奥体板块时尚新标杆

宁波中房置业股份有限公司策划 余露雅



2008年之后我们在宁波城区没有拿地，直到2015年10月，出手江北奥体板块，总建筑面积24.2万方，也是洪塘地区最大的一个项目。拿地之初想做刚需和首改型项目，产品涵盖高层、小高层、洋房等。

个人认为真正需要改善型房源的客户可能会选择在江北万达周围，而我们的目标受众是年轻人，由于地块刚好靠近奥体板块，所以打算做一个类似于运动型的小区，希望能够成为奥体板块的时尚新标杆。