

地产
历程之

根据克尔瑞研究机构数据显示,无论从销售金额还是销售面积来看,2012年省城楼市榜单前十名均为大牌房企,其中包括中海、绿地、恒大等一线房企。持续的严厉调控,使得地产开发成为了大牌企业才玩儿得起的行业。省城地产开发市场逐渐显现出被少数大牌开发商一统的趋势。

省城楼市渐现一统局面

TOP10项目

占据市场半壁江山

根据克尔瑞数据统计,2012年省城商品住宅成交总金额约为406亿,而成交额排名前十的中海国际社区、鲁能领秀城、绿地国际花都、海尔绿城全运村、泉景天沅等十个项目总销售额便达到了156.51亿,占全市成交金额的38.5%(全市在售项目约为100个)。从成交面积来看,总成交面积约540万平方米,中海国际社区、鲁能领秀城、万象新天以及绿地国际花都、鑫苑名家、恒大城等十个项目占全市成交总量的37%。

而从企业角度来看,以中海、绿地、鲁能、天鸿等大牌房企为代表,持续领跑济南市场,稳居榜单前列,其中中海地产以66.41万平方米的销售面积和55.21亿元的销售金额位居榜单首位。此外,行业集中度更加明显,其中TOP10企业占据全行业约半壁江山,销售金额和销售面积均占比达40%以上。

一线房企

领跑省城楼市

随着济南房地产市场近几年快速平稳的发展,受到越来越多的大牌企业认可和关注。中海、保利、恒大、绿地、华润、万科、融汇、金科、碧桂园等国内一线品牌企业进驻济南市场,传统意义上的国内地产十强在济布局已有九席。

进入2012年,政策环境平稳,市场开始上行,共28个新项目开盘入市,市



泉景天沅局部景观 摄影/张存志



2012年,品牌地产联盟峰会共同探讨未来走势。摄影/徐延春

场活跃度。2012年新增项目品质明显好于往年,27个开盘项目中14家大牌企业的18个项目占据市场大半江山,其中包括碧桂园凤凰城、华润中央广场、万科天泰金城国际、恒大帝景、绿地爱丽舍公馆、恒大雅苑等高品质项目,大牌企业成为市场赢家。

从拿地情况来看,2012年大牌房企亦是土地市场的赢家。2012年国内大型房地产企业以及济南政府投融资平台成功拿地72幅,土地面积428万平方米,占全市成交总量的69%。据克尔瑞研究机构分析,大型房企资金实力雄厚,运作经验丰富,并且热衷于大宗土地,为大型项目的开发储备土地。恒大地产、华润地产、金科地产、上海永隆、万科地产、绿地地产、保利地产、南益地产等企业拿地幅数均在一块以上,2013年的省城楼市或将上演更加激烈的大牌之战。

本土开发商

“与狼共舞”

在TOP10榜单中,鲁能和鲁商作为优秀的本土企业仍占一席之地。鲁能地产作为齐鲁本土企业,深耕济南,开发运作超级大盘——鲁能领秀城,并开发了北京优山美地、重庆星城、三亚湾新城、海口海蓝椰风等多个项目产品。其中,鲁能领秀城作为本土开发商独立开

发运作的超级大盘,踞泉城之南,集教育、酒店、商街、购物中心、生活医疗等配套于一体,俨然一座“城中城”。而鲁商置业现开发项目近30个,分布在山东、北京、重庆、辽宁、黑龙江等省市,开发业态涵盖了大型购物广场、商业步行街、住宅、写字楼、酒店等。在济南,鲁商置业不仅成功打造了鲁商广场、鲁商国奥城等城市标杆项目,并开发了鲁商御龙湾、鲁商常春藤等高品质住宅项目。作为本土大牌房企,鲁能和鲁商坚持打造精品项目,从细节把握,丝毫不逊于外来一线房企。

前段时间采访齐鲁置业董事长马莹时,她曾就一线房企的人驻发表自己看法。她认为,一线开发商无论从开发模式、经济实力、产品研发等方面均超过本土企业,并且对于运作大型社区有丰富的经验,不仅带动项目周边区域整体的发展,同时带来先进的理念,同时,也带给本土开发商更多的空间和机遇,使济南市场更加成熟和稳定。

记者手记:大牌房企一统并不意味着本土企业的消亡,而是以更加健康、更加稳定的方式促使着省城楼市的成长。最稳定的格局,不是唯一和垄断,不是散沙一盘,不是强强牵制,更不是“三个和尚没水吃”,而是强弱力量平衡,携手共赢。这才是真正的一统。

(楼市记者 马韶莹)