

在限购、限贷的大环境下，商业地产成为新的置业方向，尤其是面积小、总价低的公寓产品，更受到了众多投资者的追捧。年初，公寓产品供应不减，40-70平方米之间的小户型，给投资者带来了充足的选择。



奥体片区成为公寓聚集地 尹成立 摄

济南公寓产品供应充足

2013年全年，济南房地产市场格局一片大卖好景象，在住宅成交红火之时，投资公寓成为年度投资理财产品中市民追捧的物业类型之一。记者调研了解到，今年在售的公寓产品供应量充足，鲁商盛景广场、东都国际、丁豪广场、华强广场、三庆·青年城、和信城市广场、天业龙奥

天街、力高国际、海信龙奥九号、鑫苑名家、华创观礼中心、泉景天沅、祥泰广场、黄金时代广场等近二十个项目在售，涵盖loft、精装等多种产品类型。

从价格来看，济南公寓市场的门槛总体不高，总价在26万-40万元居多，部分公寓产品五成首付不到20万元，产品以30-40平米单间、50-60平方米的一房一厅为主，布局类似酒店，四梯12户、18户产品居多。

如何选上“白富美”

选择公寓，不同于一般住宅产品，投资者更注重投资回报率。从业内人士的投资角度来看，公寓产品对地段的依赖更加明显。记者了解到，租住公寓的人会更加注重公寓周边的配套和交通，关注周围有没有公交车站、轻轨站、商场、超市、餐饮等。同时对一些未来有发展潜力

的公寓产品，在一些新区域，配套不成熟、房价相对低廉，但区域规划前景较好的公寓产品也值得投资者关注。

购买公寓产品算是一种长线投资，所以开发商的实力和物业管理水平也应在考察之列，这两个因素往往起着决定租金的作用。目前市场上公寓产品的价格差别，往往体现在朝向问题上。朝南采光好的，同层价格一般每平方米高出200元左右。

有投资经验的李女士认为：朝向固然重要，但公寓租赁者多属刚毕业的年轻人，早出晚归，薪金有限，对楼层和朝向并不十分敏感。所以，选择公寓产品，更要注重产品的回报率。中介人士的投资分析显示，现在各个地段的公寓租金回报率在4%-5%，少数能高于5年存款利率。如果回报率不低于5%，还是可以考虑的。

(楼市记者 贾婷)

别墅市场销售冰火两重天

去年8月份，北京市海淀区的“楼顶别墅”曾引起广泛关注。顶层住户用六年时间，在住宅楼顶上加盖了假山、大树等违章设施，被称为北京“最牛违建”。尽管后期违章建筑被依法处理，但是别墅作为城市中的稀缺资源，再次推上风头浪尖。

据了解，2013年济南房地产市场共有在售别墅项目20余个。从济南市在售别墅项目分布状况来看，多数别墅项目分布在南部、西部、东部，而以东部、南部销售为佳，西部特别是长清区别墅销售冷清。

经济型别墅受欢迎

从目前济南别墅市场销售来看，总价位在300万元左右的经济型别墅在目前市场上最受欢迎。

2013年年初，购房者孙女士卖掉了锦绣泉城一套120平米的精装修房子，在碧桂园买了一栋别墅，孙女士说，“一直想买个带院子的房子，当时碧桂园的别墅8900元一平米，每平方米的单价比我市中心的房子还便宜不少，所以果断换了房。”据悉，2013年国庆节碧桂园七天销售达到了

200亿。世联怡高房地产顾问机构总经理朱江认为，“碧桂园成功主要体现在销售模式的成功。鲜活的产品展示、新颖的拓客渠道、合理的定价，尤其是产品设计具有很强的针对性，让许多中产阶级都圆了自己别墅的梦想。”

这种别墅主要特点是交通便利、配套完善、价格合理、面积适中。而济南别墅市场中，销售较好的都具备这些特质，例如鲁商御龙湾、蓝石大溪地、重汽莱蒙湖等别墅产品。

城中别墅站稳高端市场

除了经济型别墅，城中别墅由于地理位置的优越性，在高收入圈层中最受欢迎。位于旅游路上的国华东方美郡，则是城中别墅的典型代表。每次开盘在行业内都取得了非常高的关注度。“我来济南后，朋友说带我看看济南最高端的项目，第一个项目看的就是国华东方美郡，因为这个项目无论从地块、位置包括整个产品，虽然已经有了历史，但还是代表了济南最高端的项目之一”。山东中原地产物业顾问有限公司总经理李广文在某次座谈会上谈到。

在济南南部，鲁能地产开发的鲁能漫山香墅在济南市场上的销售也保持前列，“群山环绕，环境绝佳，产品错落有致，低密度保证私密性，完善的生活配套也让别墅梦想更加现实。”业内一地产人士表示。

城中别墅多处于市区的大盘内部，与大盘融为一体，一般产品形态都是复合型的，较少有单一产品线。中海铂宫央墅、鲁能漫山香墅等隐于高层住宅之间。而随着城市化的发展，许多近郊别墅也在逐步加入城中别墅的行列，具有较大的升值潜力。

部分别墅项目受冷落

环境是别墅产品的“大硬件”，当然也不排除一些环境较好的别墅项目缺少人气，销售遇冷的问题。购房者田先生去年在长清某楼盘购置了一套别墅，由于周边配套不好，入住后生活极为不便，他表示，这栋别墅买的时候总价300万，现在平价挂到网上，询问的人非常少，转手非常难，售楼处的一手房卖的也不好。”

2013年，济南别墅市场呈现出明显的冷热不均态势，一方面是碧桂园等别墅项目火爆开盘，而与之相对应的则是部分别墅项目做足噱头，却难卖一套房。位于长清区的建邦原香溪谷，入市济南3年来，销售一直处于低谷状态，“这与开发商品牌知名度，销售模式以及产品类型有着很大关系。”

有业内人士坦言，从目前的情况来看，销售周期拖得越长，对开发商越不利。滞销别墅想要“咸鱼翻身”，开发商就要改变现有的销售模式，进行降价销售或许会有不错的效果。(楼市记者 刘亚伟)

商铺： 大投入，小回报

最近两年，济南房价持续上涨，商铺的价格也水涨船高，不少投资者感叹，“商铺投资门槛越来越高，已经够不着了。”

以济南东部高新区为例，前几年商铺的售价还较低，一些早先买铺的投资者现在收益颇丰。2009年，王凯在康虹路购买了一套社区底商，180多平米的面积，总房款140万左右，每平米单价8000元左右。他告诉记者，现在这铺子的年租金15万，“我的铺子位置不算好，比较靠东，租金相对较低，好位置的铺子租金还要贵几万。按照目前的租金水平，10年以内，就可以把成本收回来。”

但是随着房价的上涨，商铺租金价格也在上涨，不少的投资者也纷纷加入到买铺的队伍中来，不少商业项目看到机会，纷纷上调商铺价格，各种商业一路飞涨。

王凯告诉记者，2009年他投资的商铺，已经有人愿意出3.5万一平的价格买下来，不过短短的四年时间，价格就涨了4倍，可是房租并没有这么大的涨幅。他告诉记者，最近他一直在看商铺，尤其是高新区和西客站，可是铺子售价涨得太离谱，已经超出他的能力范围。

王凯说，“前段时间高新区某个成熟社区推出沿街底商，自己看了一套沿街铺68平米，每平米均价2.7万元，总额在184万左右。按照目前的租金水平，年租金在5万元左右，收回成本得36年。如果算上房租未来的升值空间，即使没有贷款，也得20年才能收回成本。”

他告诉记者，这套商铺算是性价比较高的，“前几天去看了雨滴广场南边的一个新小区的底商，80到200平米的社区商铺，均价竟然超过4万元，太离谱了！”

“而这些都是几个个例，像高新区的丰奥华府、丁豪广场、茗筑美嘉等社区的底商，价格都很高。而西客站这样的位置，商铺均价也在两三万了。”

他告诉记者，“前些年高新区的铺子价格基本在1万左右，现在基本在3万元左右。以前这边投资铺子基本十年就可以收回成本，现在得需要20年了，就像存了一个定期存款。”(楼市记者 刘万新)

