



多数房企“中考”不理想

2014年已经过半，随着各种半年数据的新鲜出台，多数房企的答卷也并不理想。数据统计显示，2014年上半年无论是从成交价格、销售数量和成交套数上，均比去年有所下降。随着房企销售压力的逐渐加大，楼盘打折、促销等信息层出不穷，却依然没有办法逆转整个市场的下行趋势。

供应：供求比达历史高位

2013年的热销让房企背负了沉重的任务压力，据有关数据统计，今年的楼市供应量将创纪录达到800万方，今年上半年的楼市供应量也达350万方。然而受观望情绪影响，楼市需求却在同步下降，上半年成交仅约有230万平米，共计20580套，同比分别下降了26.73%和25.33%。而且多数房企开盘去化也并不理想，上半年甚至还有部分房企的开盘去化率不达10%。随着成交量的减少和新的供应的增加，济南新房市场供求关系也发生了比较明显的逆转，2014年第2季度供求比突破了2，创下了近六年以来的最高值。

另外，在供应房源的类型上看，上半年供应房源仍以刚需房源为主，户型也主要集

中在80㎡—110㎡的刚需房源。改善型房源主要集中在蓝石大溪地、华润中央公园和黄金99御园、恒大翡翠华庭、恒大帝景等几个项目。其中，刚需房源的销售有喜有忧，而改善型房源市场销售普遍良好。如据世联周报显示，在5月24日开盘的海亮艺术华府，推出房源256套，开盘成交仅20套房源，去化率仅为7.8%，而位于旅游路的黄金99御园，首次开盘火爆，去化率达到90%。有济南房地产业内人士分析，在限购放开之前，大部分家庭珍惜购房名额，会将第一套房源确定为改善型房源，在限购放开后，改善型房源的销售也仍将有所增长，但是否热销仍然由产品决定。

在供应房源的区域来看，今年新增房源仍主要集中在西部的槐荫区和东部的历城区，这两大区域上半年的开盘量达到了总体开盘量的27%，而且大幅的供应量在下半年仍将持续。其他区域的楼盘供应则主要以近郊和郊区为主，鲜见市中心的楼盘项目开盘。

在房源的推盘时间和方式上，今年上半年不少房企也做出了调整和创新。为了迎合购房者不占用他们的周末和上班时间，晚间开盘屡见不鲜。而在开盘方式上，很多开发商也选择独栋楼体开盘，或因市场原因选择延迟开盘，防止出现去化不理想的结果。

成交：量价齐跌

从今年上半年的房价走势来看，虽因部分房企打折促销导致房价有所起伏，但总体趋于稳定。均价从8328元/㎡到8160元/㎡，下降168元/㎡，降幅不大。其中根据同筑研究机构数据显示，5月份房价还有较大涨幅，成交均价达8547元/㎡。对此业内人士称，每个月较小的均价浮动是正常的市场现象，与推出的房源类型有关。但5月—6月，成交均价由8547元/㎡下降至8160元/㎡，主要是因为不少开发商为了冲击半年任务，推出了不少特价房源。像西客站附近某楼盘项目，到了6月份连续推出5880元/㎡的特价房，每平方米的均价比平时价格低了将近千元。

在成交量的统计上，上半年的成交也并不理想。从各月商品住宅成交的数据来看，仅有2月和4月的成交套数保持上涨，其他4个月的数据均下降。其中，本应是小阳春

和飘红的三月、五月，成交量却并不显著。3月，济南住宅市场共成交5150套，共计55.8万平方米，同比下降1.3%和2.3%，其中供应量仍然集中在西部和东部片区；5月则共计成交3201套，成交面积35.8万平米，同比下降24.5%和24.6%，房企普遍蓄客不足，加推量减少，直接导致成交量大幅下降。

从上半年项目的成交情况来看，品牌房企的项目仍然最受欢迎。中海、绿地、万科、恒大、保利仍然占据2014年上半年普通住宅项目成交面积的前十。同时除了华润·中央公园外，排名前十的其他9个项目均为刚需项目。在今年成交面积排名前十的住宅项目中，成交均价在8000元/㎡以下的项目有6个，8千—1万的2个，超过1万的有华润中央公园和万科城2个项目。



土地：两月零成交局面出现

顺着2013年良好的市场环境，年初企业拿地的热情高涨，中海、鲁能亘富、德润、世茂等品牌房企纷纷储备土地。据统计，今年1—2月，济南市土地成交达47宗，成交面积约334.63万平米。天桥区和槐荫区占据1—2月份土地成交的42.5%，成为了土地成交的主力区域。但是随着市场下行趋势逐渐明显，企业拿地的热情开始减退。2月过

后，济南土地成交加起来仅约有110万平米，仅占1、2月土地成交面积的1/3。其中4月、5月还出现土地市场零成交的局面。对于今年的土地局势，近期也有开发商告诉记者：“去年是我们求着政府卖地，今年是政府求着我们买地。今年多数土地成交都将会是底价成交，我们认为已经到了拿地的好时候了。”

房企：竞争加速降价促销

曾有开发商跟记者坦言，2014年是他们入行多年来最艰辛的一年。全国楼市整体遇冷，信贷政策收紧不放都加重了购房者的观望情绪。“其实楼盘到访一点都不少，但是就是在问还有没有可能再降价。”南部某楼盘开发商告诉记者，今年上半年，他们完成集团制定的上半年任务基本无望，“我们上半年制定的40个亿的任务是不可能完成了，集团也没有再给我们调整任务，只能交上这一张不合

格的成绩单。”该开发商说。“不光我们的成绩不好，我们行业交流的时候发现类似房企很多。”

受整体市场行情的影响，部分扛不住的房企开始采取各种促销手段，送面积、送装修、送家电、首付分期等花样层出不穷，但都收效甚微。部分开发商开始尝试降价，以期以价换量，却仍然是杯水车薪，成交量持续下降的局面仍然没有缓解。

(楼市记者 韦超婷)

济南上半年房屋成交价格一览

时间	成交面积	成交金额	成交均价(元/㎡)
2014-1	398519	3318742691	8328
2014-2	316485	2620526549	8280
2014-3	482464	3932318084	8150
2014-4	538987	4368921261	8106
2014-5	407823	3485543934	8547
2014-6	444796	3629354687	8160