

成长

# 省城房价十年涨了四倍

## 品牌地产改变竞争格局

齐鲁楼市十年发展足迹中,处处渗透着这个城市房地产发展的每一阶段。从济南市房产局的官方数字显示:济南一手房交易均价2001年:1985元/平方米,2002年:2101元/平方米,2003年:2327元/平方米,2004年:3056元/平方米……到目前:8100元/平方米,可见济南房价一路坦途,高歌猛进。



高层楼盘近景

### ■ 楼市房价呈阶梯式上升

透过现象看本质,通过对10多年来省城楼市发展历程的分析,我们发现,省城房地产市场其始终处在一个阶梯式的上升通道中;在这一过程中政策虽然在每个关键的节点产生了一定的作用,它阶段性地影响楼市上涨的幅度和时间,但却无法改变市场总体向上的趋势。

第一个阶段1988年到2002年,这是中国房地产市场新周期的起点,在大环境影响下,楼市自住型购房消费占主流,房价上涨缓慢。

第二个阶段2003年至2005年,这是房地产市场上涨期,经济发展刺激了住房消费,加之房价的上涨造成大量资金进入房地产市场以期保值增值,推动了房价的快速上涨。

第三个阶段2005到2008年,在这期间国家出台了一系列抑制楼市的政策,房地产市场也进入了一个相持的阶段,楼市的涨幅明显收敛。

第四个阶段2006年到2007年,各行业的资金蜂涌而入到房地产行业,房价屡创新高,地王频现,2007年的中国房地产市场更是演绎了一波令人难忘的行情,全国各地的房价都出现了不小的涨幅,年初首先是深圳、广州楼市领涨全国,5月份之后,沉寂已久的上海楼市也出现了快速上扬的行情,接着,楼市的上涨进一步蔓延到了许多二三线城市,济南的房价在这一年也突飞猛进,创新高。

第五个阶段2007年到2008年,楼市再次进入相持的阶段,楼市房价2008年

与2007年相比,甚至还出现了小幅的回落。

第六个阶段2009年楼市重又步入高涨期,在这个时期里全国楼市涨声一片,不少一线城市的高端住宅也是屡创“天价”,省城房价发力,外来地产项目开始把控楼市房价。

第七个阶段2010年楼市下半年至今,因再次调控步入一个缓期。

### ■ 买房感受“过山车”的刺激

2007年省城房地产市场开始出现了大幅增长,市场出现供需两旺局面。在全国房地产市场过热的状态下,国家开始频繁出台抑制房价过快上涨的政策,时至今日,税收优惠“到期”,收紧二套房贷、限购等一系列措施也被推向市场。

如此声势浩大的动作无疑让市场产生了暂时的停顿,楼市的观望情绪一下子变得浓重起来,成交量的快速下滑成了最为直接反映,政策的出台,一段时间里无疑会暂缓房屋的销售,然而当许多投资者突然发现政策出台后市场并没有出现相应的调整,于是市场中一直被压抑的需求重新释放出来,从而造就了楼市快速转暖的市场景象。反反复复的变化中,买房如同坐过山车般的刺激感觉,但每每破灭的是房价从未走低的幻影。

### ■ 十年房价涨四倍

从十年前济南房价两千元不到,到今天商品房均价每平方米过八千元

大关,甚至城市中心位置过万元,济南的房价十年来上涨至少四倍,即便是一开始抱着房价能降幻想的购房者,现在也理性多了,错过一套房,付出的“代价”则是难以计算。

洪楼附近一楼盘在2005年大约均价每平方米在4600元,2007年同一楼盘均价已经接近每平方米6200元,如今该楼盘的二手房已经接近每平方米9000元。

房价在济南各个区域并没有显现出大的差别,虽然老济南仍有“住东不住西、住南不住北”,但随着城市的发展、人口的激增,市政各项配套的完善,一些大型配套项目区域的落地等诸多因素,已经打破了旧有的居住观念,北部和西部的房价跟东、南部房价并未显现出价格优势,北部小清河一带、西部西客站周边等项目价格堪与东、南。

### ■ 十年来买房没人亏

说到济南十年房价走势,最有利的就是看那些与房子有结缘故事的那些人和那些事,无论是首次住房还是以房换房的改善型需求,十年来买房没有提到过“亏”的,2002年来小姐东部首套64平方米的1200元/平方米的阁楼,到2005年过户赚余近20万元,赚置南部160平米的四居室,再到2009年投资小户型公寓,她真实地告诉我们:城市化进程的快速发展促进了地产行业发展,也让很多早期买房和有投资意识的市民获利,买到即为赚到一点都不含糊。

(楼市记者 贾婷)



高档别墅景观



沿海楼盘夜景

2001至今的十年流金岁月,随着一线开发商的“走进来”,省城房地产市场经历了革命性的格局变迁;从本土开发商唱主角到外来开发商领跑房地产市场,从“关系”竞争到“资本”竞争,从中小社区充斥市场到大盘模式开启造“城”运动……



别墅价很贵

### ●● 地产的“大象”时代

开发的阶段。

2007年之后,在国内有响当当号的地产业巨头陆续进驻济南,比如南益地产、鑫苑地产、天鸿地产、海信地产等。之后经过短短不到五年的时间,更多大牌的房企登陆济南:2007年10月,保利山东置业有限公司成立;2008年3月,中海地产济南公司成立;同年年底,海尔地产、绿城置业联袂开发的

海爾绿城全运村开盘;2009年7月,上海绿地地产高调进驻济南,随后北大资源、深圳华强、恒大相继而来;2010年1月,恒大拿下长清区长清大道北地块,之后绿地地产相继拿下西部腊山、西客站片区8宗土地。

如今,保利置业、海尔地产、路劲地产、绿

城置业、中海地产、绿地置业、恒大地产、华强地产、华润置业、龙湖地产、世茂地产、恒隆地产、中铁地产等近30余家一线开发商已经成为土地市场、开发市场、销售市场的绝对主力,加上本土的房地产巨头鲁能巨富、鲁商置业,济南开发商之间的竞争,已经逐渐升级为国家一线开发商之间的竞争。

根据2010年济南土地招拍挂资料统计,去年全年济南市供应居住与商服用地供应面积约480万平方米,土地供应,成交主要集中在东部与西部城市边缘,成交量主要因恒大、绿地、南侨等知名开发商所带动,仅三家地产大鳄成交量近200万平方米。“大象”时代全面来临。

### ●● 楼市进入资本之拼

地,随着“公开竞价”方式的深入,开发商之间的竞争逐步转变到资本之拼。

在这场资本较量中,房地产市场开始洗牌,市场格局发生了巨大变化。土地是房地产开发的“米”,资金雄厚的大开发商凭借强劲的资金实力,能够拥有大量的“米”,很快占据了市场的主力,掌控了绝对的话语权,成为房产市场产品的主要供应者,本土中小民营企业的拿地、生存空间日益被挤压,期间有被迫转行者,也有转战三、四线城市者。

“近几年,我们公司主要精力是在在济南、商

济、济宁等地拿地开发。”一家准备参加解放路

附近一宗不到一万平方米地块招拍挂的开发商老总说,“在济南,我们只能拿一些大开发商看不上眼的小地块。”目前这家开发企业的济南项目已经结束,商河项目二期刚刚火爆开盘,在省城限购期,3500元/平米的均价在商河不算低,却依然遭遇了300多组购房者抢160多套房的火爆局面。往下走,到大开发商尚未涉足的三四线城市发展,成为众多中小开发商的生存模式之一。

不仅如此,小规模开发企业资金越是短缺,却越是难融资。一位银行界的工作人员曾表示,现在银行都是求着大公司,躲着小公司放贷,小开发商连开发贷都很难。

### ●● 大盘模式成主开发模式

恒大绿洲建筑面积200万平方米、恒大名都建筑面积340万平米、恒大城总建筑面积170万平米、中海国际社区建筑面积300万平米、天鸿·万象新天建筑面积800万平方米、绿地国际花都建筑面积160万平方米等,大盘已经成为省城房地产市场主要的开发模式、供应模式。

据了解,大盘将会是未来济南房地产市场主要的开发、供应模式,龙湖地产、华润地产、北大资源等地产业巨头同样以“大盘模式”深耕济南。大盘开发相当于造城运动,能够迅速带动区域的发展,拓展济南城市外延的版图。泉景天沅一位负责人说:“纬十二路与经十路交接的板

块,以前是水泥厂、旧城区以及村建房,正是在品牌地产、大盘拱卫的开发下,开始了翻天覆地的变化。从最初的阳光100国际新城、泉景天沅,到绿地新里卢浮公馆、银座中心、中海国际社区,沿着纬十二路、阳光新路一直过了南二环路,逐渐变成济南中西部人口密集、配套完善的繁华、高端居住区。”

而二环南路以南,东部唐冶片区,东北部王舍人镇、西北长清区等都是鲁能领秀城、恒大名都、万象新天、恒大绿洲等大盘的开发下,开启了一个片区的改造和繁荣。

(楼市记者 杨会想)