

成长

省城房价

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步。从济南市房管局的官方数字显示:济南一手房交易均价2001年:1985元/平方米,2002年:2010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。



■ 楼市房价呈阶梯式上升

通过现象看本质,通过对10多年来省城楼市发展历程的分析,我们发现,省城房地产市场其实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节点产生了一定作用,它能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走势。

第一个阶段1998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,楼市大面积购房占主流,房价上涨缓慢。

第二个阶段2003年至2005年,这是房地产市场的上涨期,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保值增值,推动了房价的快速上涨。

第三个阶段2005年至2006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,各行业的资金蜂拥而入到房地产行业,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涨的行情,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幅期,在这个时期里全国楼市涨幅一片,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,因再次陷入一个缓期。

■ 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,国家开始频频出台限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,一段时期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跨幻想的购房者,现在也理性多了,错过一套房,付出的“代价”则是难以计算。

讲楼附近一栋在2005年大热的均价每平方米在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呈现出太大的差别,虽然老济南俗语“东不住西、住南不住北”,但随着城市的发展、人口的激增,市政各方面的完善,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,北部清河一带、西部西客站周边等项目价

(楼市记者 贾婧)



格堪比东、南。

■ 十年来买房没人看

说到济南十年房价走势,最有利的就是看那些与房子有缘故事的那些人和那些事,无论是首次购房还是以房换房的改善型需求,十年来买房没有提到“杠杆”的2002年宋小姐东部首套64平方米的1200元/平方米的阁楼,到2005年过户余近20万元添置南湖160平方米的四居室,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的发展,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 贾婧)

十年涨了四倍

品牌地产改变竞争格局

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……



●● 地产的“大象”时代

2002年,阳光100国际新城横空亮相济南。作为济南腾龙换业的房地产开发项目,因其是济南首个超过百万平米的体量以及“外来大鳄”的开发商身份,在省城房地产市场引起了极大的震动。新世纪之初,外来开发商在济南市场指日可数,但到2005年过“盈余近20万方”添置南湖160平方米的四居室,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的发展,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。

除了为数不多的外来企业,当时活跃在房地产市场上的开发商大多是民营或老牌“国”字号本土开发企业:三庄房产、普利房产、天业房产、齐鲁置业、海蔚置业、三联房产、市开发房产、一建房产等。从公司开发量以及各楼盘的开发规模来看,那时的房地产市场还处于初级规模

开发的阶段。

2007年之后,在国内有响当当名号的地产大鳄陆续进驻济南,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光,更多大牌的房企纷纷进入。2007年10月,保利山东置业成立;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尔绿城全运村开盘;2009年1月,上海绿地房产高调进驻济南,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擘鲁能亘亘、鲁商置业,济南开发商之间的竞争,已经逐渐升级为国线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、成交主要集中分布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

济南一家开发商曾经感叹:“现在在济南拿地越来越难了,手里这点钱交保证金都不够。看看那些参加土地招拍挂的企业,哪个不是出手阔绰的大鳄级别。”一家中等规模的开发商也曾表示,公司几个亿的资金,也只能拿个十几万的项目来敲。‘大象’的到来,首先受到冲击的就是中小规模的房地产企业。

十年之前,盛行协议出让经营性土地,开发商拿地主要靠“关系”,对企业资金链的要求相对宽松,因此业内普遍认为当时的房地产竞争其实就是拼“关系”。2004年“831大限”之后,全国开始全面实行以招拍挂形式出让经营性土

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本实力,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商,本土中小民营企业的眼球、生存空间日益被挤压。2010年,随着房价的上涨,不仅如此,小规模开发企业资金链是短缺,却又是融资难融资贵,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。

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阳项目已经结束,商河项目一期刚刷火暴开盘,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多套房子的大火爆局面。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链是短缺,却又是融资难融资贵,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。

“近几年,我们公司主要精力是在济阳、商河、济宁等地拿地开发。”一家准备参加解放路

●● 大盘模式成主开发模式

当初,阳光100国际新城超过百万平米的体量让诸多业内人士惊叹,历经近十年的开发周期,该是一种怎样的运作模式。

2006年之前,30万平米的开发量已经称得上大盘,超过百万平米的楼盘在济南凤毛麟角,2005年,本土地产巨头鲁能首开一步开发南部5000余亩,建筑面积420万平米的鲁能领秀城,再次刷新了济南的大盘纪录,之后又涌现了建筑面积达百

块,以前是水泥厂房、旧城区以及村建房,正是在品牌地产、大盘模式的开发下,开始了翻天覆地的变化。从最初的阳光100国际新城,泉景天元,到绿地新里庐寓公馆、银座中心、中海国际社区,沿着经十二路,阳光新路一直过了南二环,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,东部康桥片区、东北部王舍人镇、西北长清区等都是在鲁能领秀城、恒大名都、万象新天、恒大绿洲等大盘的开发下,开启了了一个片区的改造和繁荣。

(楼市记者 杨会景)