

# 省城楼市竞争中起伏前进

2012年,碧桂园控股、华润置地、万科集团等全国知名一线房企纷纷入驻济南,传统意义上的国内地产十强已经在济南布局九席,济南房地产市场竞争日趋白热化。面对“群狼涌入”的局面,本土房企面临着巨大挑战,在一场本土房企与外来房企的激烈混战中,省城楼市重新布局分化,起伏前进。



## 外企涌入>>>

### 楼市竞争日趋白热

房改以来,房地产市场一路高歌,发展迅猛,造就了许多成功企业,富裕了一方经济,推动了消费增长。在那个本土房企唱主角的时代,无论企业规模大小,总能分得一块儿市场蛋糕。大家日子都还算过得舒坦。但市场的发展本来就是一个优胜劣汰的过程,靠着本土优势吃饭的房企,终究抵挡不住外来地产大鳄“入侵”的潮流。

2002年,阳光100国际新城横空亮相济南。作为济南首个超过百万平米的项目,因其“外来大鳄”的开发商身份,在省城房地产市场引起了巨大的震动,自此本土房企坐着吃蛋糕的时代一去不回。2007年之后,在国内有响当当名号的地产大鳄陆续进驻济南,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2月,海尔集团取得了全运村项目开发权;同年10

月,保利山东置业公司成立。2008年更是省城地产界热闹的一年,天鸿地产3月份拿下田园新城地块,作为登陆济南的首个“造城”项目;同时,中海地产济南公司成立,开始大手笔开发;海信地产在济南的开发面积战略储备也达到百万平方米;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,省城楼市一度沸腾。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、恒大集团相继而来;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,外来房企开始争抢济南市场。

如今,保利置业、华润置地、中海地产、恒大集团、绿地集团、世茂地产、绿城置业、华强地产等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地产、重汽地产、鲁商置业、三箭地产、三庆置业等,济南开发商之间的竞争日趋激烈和白热化。

## 楼市混战>>>

### 一线房企领跑楼市

随着一线房企大举进入济南楼市,他们挟资金的巨大优势,依托成熟的经营模式和管理模式,以一盘棋的战略扩张需要进入济南楼市,带来了全新的发展理念和成熟的开发经验,逐渐成为济南楼市的领导者,新区开拓的先行者,大盘时代的开拓者,甚至楼市规则的制定者。一线房企领跑楼市的态势日趋明显。

据克瑞数据统计,在刚刚过去的2012年,济南楼市TOP10榜单外地房企约占7成。以中海、绿地、恒大等龙头房企为代表,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首。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43%以上。行业蛋糕的大部分被大型房企所占有。本土房企仅有鲁能一枝独秀以18.39亿元的销售金额跻身销售排行榜top10位列第五。

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%。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。

## 谋求崛起>>>

### 本土房企与狼共舞

然而,面对日益激烈的市场竞争,经过不断的反思和调整,本土房企也日益展现出了惊人的实力和

爆发力,他们在众多一线房企的强势夹击中不断寻求突围崛起之路。他们更加注重学习,更加注重品质和品牌的打造,不论在产品的设计研发、营销推广、建筑施工等方面,还是企业管理方面,都更加规范,更加专业,市场认可度和品牌形象不断提升。面对气势汹汹的一线地产大鳄,他们不再惊呼“狼来了”,而是学会用学习的眼光去看,更加淡定从容地“与狼共舞”。

在2012年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,并开发了北京香山美地、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。

业内人士指出,日趋白热化的竞争对济南楼市的整体发展是有益的,随着市场竞争的加剧,开发商不断促进产品的升级换代,更努力提高产品品质和产品附加值,资金、人才、土地等各方面也会向优秀的、品牌的、有规模有实力的企业集中,省城楼市在竞争格局下正不断向着更加健康成熟的方向发展。

(楼市记者 田晓涛)

# 楼市15年,承载2代人住房梦

住房,倾注着一代代人的希望,与我们日常生活息息相关。15年来,居住,赋予了我们更广阔的畅想空间。从平房到楼盘,从福利分房到商品房,一家人居于40平的蜗居,到现在一家三口的小三居,我们的居住经历着飞跃。15年的居住变迁,让太多的市民对城市的发展和自身生活品质的提高感慨万千。

## 城市区域加速“裂变”

1998年,国家启动住房体制改革,从此福利分房成为历史,全国4亿多城镇居民开始了自己花钱买房的生活。正是这项改革,大规模盘活了传统经济积累下的存量资产,成功地拯救了亚洲金融风暴中的中国经济,触发了改革开放以来持续时间最长的一轮经济增长。“城市化进程”开始在各大城市蔓延开来,市民的居住条件、环境开始发生翻天覆地的变化。开放式小区逐步封闭式管理,小区管理开始由物管进入收费时代,楼房开始规模话开发,景观园林规划成为居住社区的一大风景,社区有了专用停车位。

15年前的今天,我们不会想到去长清买房、到章丘置业。但如今,随着城市的扩容扩大,道路系统的全面完善,旧有的置业观念已经被打破。老城区居民的外迁,一线商业品牌的涌入,

我们的城中心已经完成了蜕变。高新区、西客站、奥体片区的迅速发展,成为这些年城市功能划分的新成长区域,也成就了区域房地产市场发展热点板块的形成。

## 90年代末的“有”居

15年前,跟许多家庭一样,王女士一家四口挤在单位宿舍分的50平小房子里,在这里她们已经居住了10年。1998年,单位房改,这套房产顺利地转到了王女士个人名下。王女士第一次拿到了由济南市房地产管理局颁发的房屋产权证,拥有了属于自己的第一套房产。房改后,90平方米左右、三室一厅、双卫生间的户型渐渐普及。在商品房推出初期,基本是零星开发,分散建设,这些单体楼不仅破坏了城市环境空间的统一整合,而且不利于公共设施的统一配套。楼体也是“火柴盒”式的建筑风格,方方正正的楼房、规规矩矩的小窗



户型,在当时购买这样一套住房,让很多人羡慕不已”。

## 居住环境再升级

当理性消费者更加看重住宅景观环境时,聪明的开发商也渐渐意识到:“光盖楼不要紧”的做法最终会被时代淘汰。在2008、2009年两年期间,济南市房地产市场迅猛发展,房价一路飙升,改善型、投资性住房群体排队抢房处处可见。济南楼盘的景观环境也开始升级,山景、水景、湖景、湿地等楼盘频频出现。

区域环境的改观、社区居住环境的升级,济南人的居住理念也彻底打翻,区域房价达到均衡。在一线品牌的带动下,住房品质大大提升。2010年在新一轮调控政策下,本土中小开发商开始在激烈的市场竞争中淡化退出。

15年,我们的房价翻了三倍,我们的居住品质也得到了与时俱进。在恒大、保利、中海、鲁能等大品牌的推进下,省城济南的住宅市场朝着更加健康的方向发展,让我们充享了在家门口建设休闲、满足生活便利所需、教育配套等资源所需。

房改15年,二代人的居住梦想。

(楼市记者 贾婷)

户。90年代后期,物业公司开始走进新建小区。小区门口有了保安站岗,谁家的灯不亮了、下水道堵了,一个电话打到物业,便会有工作人员上门检修。而一个新颖的名称——业主,也开始出现。

90年代末,市场上的商品房价格东西南北区域差别非常大,靠近千佛山一带的商品房被誉为“豪宅”房价每平方米近四千元,而北园一带的房价则刚过千元。“住东不住西,住南不住北”在当时济南市民的心目中成为定式,商品房单价、居住环境也为此形成了鲜明

的对比。商品房消费在当时成为一种高端高消费,像王女士这样的一家,连想都没有想过要去买一套商品房来改善居住生活。

## 2000年初期的“优”居

2003年前后,济南开始了大规模的拆迁、道路扩建等市政工程。水泥厂搬迁、槐荫区棚户区改造、经一路拓宽、经十路延长线拓宽改造、山大路道路系统改造……整个城市建设开始发生翻天覆地的变化。房地产开发也沿着城市道路沿线迅

猛发展。2003年由于整个市场放量有限,大批拆迁用户对市场的需求高涨,当时在售楼盘销售处处呈现好势头。

“2004年,济南的房地产市场本土品牌一下子多了起来,眼看着一幢幢新楼拔地而起,很多改善型需求开始释放。借助拆迁之际,我们的住房也有了新的改观”王女士深有感触的说。借助拆迁补贴,2004年初王女士在南部购置一套120平商品房,采访中她幸福的说:“如果没有这些拆迁补助,我想都没有想过能这么快的住上带电梯的小高层,一梯两户的通透