

房企回流一二线城市

省会城市仍为开发主战场



三四线城市 土地流拍增多

“这几年，入驻济南的品牌地产很多，加大投资的更多。”在某次土地拍卖会上，对房地产有多年研究的魏先生告诉记者，前几年的限购虽然让很多品牌房企把注意力集中于三四线城市，但是作为二线城市的济南，却一直受到品牌房企的青睐。“这两年土地拍卖的时候，我们经常能看到大牌间的拼搏厮杀。”魏先

生说，如今全国前十的品牌房企已经全部入驻济南，这也带动了济南住宅品质的提升。

然而，与济南不同，潍坊、临沂、滨州等三四线城市已经开始面临着库存过高，供过于求的楼市现状。这也与全国多数三四线城市的表现同步。根据中原地产的监测数据显示，2013年，一线、二线和三、四线城市土地流标率都较为平稳，无大起大落之势，且都低于15%；2014年以来，截至4月底，一线城市土地流标率波动不大，均小于5%，二

线城市则开始小幅增长，三、四线城市则快速越过25%，增幅约为10个百分点，有更多的土地流拍。而在溢价率方面，仅有二线城市溢价率与2013年月平均水平持平，一线城市及三、四线城市均有10%左右的回落。

对于二线及三、四线城市土地市场流标率骤增的表现，中原地产首席分析师张大伟表示，在目前成交量疲乏、库存量偏高、楼市降价预期较高的城市，房企拿地意愿普遍减弱，从而使流标地块增多。

近期有消息称，除北、上、广、深之外，其他城市的限购政策可以自行调节，尤其是库存过大的地方。曾因躲避限购政策蜂拥至三四线城市的众多开发商，开始纷纷返城。恒大地产、保利地产、佳兆业、花样年华等开始重返一二线城市，并加大了在一二线城市拿地比重。

一二线市场 将支撑利润

绿地集团山东事业部总经理金成发在接受媒体采访时表示，绿地把重点放在一二线城市及省会城市，在山东的拓展依然坚持以济南、青岛为核心，“绿地对于进入城市的选择是严格筛选的，在规模扩张的前提下，绿地更讲求运行质量，精耕细作，注重规模与品质的同步提升。”

业内一地产人士也表示，房地产的大机会还是在一二线城市或者是省会城市，最主要是因为资金量较大，而且城市人口规模大，导入导出趋势明显。“如果到一些三四线城市，别人能做得成功，不一定你去也能成功，房价比较难掌握，正是有这种顾虑存在，所以我们很少去三四线城市”。

多数品牌房企拓展济南市场，也大多基于一样的考虑。龙湖名景台某工作人员告诉记者，龙湖之所以选择进驻济南，也是基于济南市场的健康、平稳来考虑的。“龙湖在烟台、青岛等地已经开发了非常具有代表性的产品，此次进驻济南，我们也选择了旗下非常有竞争力的洋房产品进行开发，就是为了得到购房

者的认可，未来我们还将继续在济南其他地区布局。”该工作人员说。

坚守三四线 仍有市场

由于意识到三四线城市库存过大的风险，从去年开始，不少大型开发商开始从三四线城市撤离。但是对于扎根三四线城市的碧桂园而言，却依然创下了跑赢大市的业绩。据世联行统计数据，今年前4个月，碧桂园累计销售金额411亿元，同比增幅高达78%，销售总额在上市房企中仅次于万科、恒大，而销售增速则超过万科，与恒大相当。同时，碧桂园仍在低调扩张。2014年以来，碧桂园先后拿下泰州、株洲、东莞横沥、顺德、增城、海南陵水等多宗住宅用地，其中顺德地块还成为地王。仅顺德和增城两地的拿地价格已近30亿。

缘何碧桂园仍能在三四线城市热销？有关人士介绍，碧桂园在开发时产品搭配结构合理，性价比高，再配上合理的成本控制，和多年的大盘操作经验，是让碧桂园在三四线城市仍能得到青睐的主要原因。

(楼市记者 韦超婷)

波士顿定价计划

HOME SWEET HOME
5000抵2万
电商钜惠中

48万起住学区三房

5月31日营销中心盛大开放，请您来定价，大奖等您拿！

鑫苑中国 XINYUAN CHINA

世家公馆
HOME SWEET HOME

世家专线 0531 88317777

营销中心 北园高架西下桥口至淄博路北行300米
外销地点 经十路和谐广场西行200米路北

开发商 济南鑫苑万卓置业有限公司
策划推广 origin 原点广告

纽交所上市代码: XIN 免责声明: 本广告图片及内容仅供参考, 不作为销售承诺和合同附件, 买卖双方的权利义务以政府的最后批文及签约文件为准, 最终解释权归开发商所有。