



2020年,烟台人最爱买哪的房子?

锐理数据地产分析师用数据告诉你答案

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 梁莹莹 秦雪丽

在不平凡的2020年,烟台的房地产市场发展如何?2021年,房地产企业怎么践行高质量发展?未来,烟台的房地产行业走势怎样?1月6日下午,由烟台市房地产业协会、齐鲁晚报·齐鲁壹点烟台融媒体中心联合主办的“城与城 共赋能”地产新时代运营新方向烟台发展论坛在烟台东山宾馆举行,来自锐理数据的高级分析师周大伟详细盘点了2020年烟台房地产市场表现,并对2021年房地产发展作出预测。他认为,2021年,在房住不炒常态化政策指引下,市场将延续2020年的步调,整体以稳为主,烟台不同区域、板块间冷热不均的表现将持续。

【整体楼市】量跌价稳,中心坚挺、近郊萎缩、远郊严峻

“烟台是一个城市素质优质,正处于蝶变突围阶段,房地产未来发展有较大上升空间的城市。”周大伟说,烟台常住人口稳定增长,近三年年均增长约2.7万。烟台经济总量省内第三,经济实力较强。加之烟台连推“人才新政”等人才吸纳政策,为人口的导入,城市的量级发展,以及购买力的提升奠定基础。

谈到2020年的楼市,周大伟

用几个关键词来概括:量跌价稳,中心坚挺、近郊萎缩、远郊严峻。

受市场大环境趋冷、需求透支、观望及疫情影响,2020年烟台商品住宅市场规模下行至400万^m²,但供求关系合理,价格受高端盘影响小幅上扬,存量创新高,去化周期19个月,存在一定去化压力。

看各区域的市场表现,周大伟分析称:“中心城区凭借优质

区位,配套市场坚挺;近郊以价换量效果不理想,市场缩量明显,但整体相对健康;远郊牟平虽供不应求,但存量高企,去化风险大,外溢及投资撤退导致需求不足,形势较为严峻。”

芝罘、莱山作为中心城区,凭借其优质配套和核心区位,整体以价换量效果明显,量价坚挺,存销压力相对乐观;但开发区、高新区和福山作为东西发展

主轴,除地缘外还承接中心城区外溢客群,但当下置业信心不足,以价换量效果不理想,市场缩量明显;其中开发区作为重点产业片区,市场表现相对较好,另外受高端项目影响,价格上行;远郊牟平区虽然供不应求,但随着外溢及投资撤退,地缘需求不足导致成交规模大幅缩减,且存销压力较大,市场形势较为严峻。

【板块市场】莱山中心板块一枝独秀,幸福新城开启供应热销模式

周大伟详细介绍烟台26个板块的市场表现,他分析称:“莱山中心区域供销一枝独秀;莱山北部海景继续引领高端改善;莱山大学城、芝罘幸福板块

开启供应热销模式;此外黄务新城、开发西部滨海、高新科技园、福山工业园及福山南部新城成交表现亦不错,可称为逆势扩容。”

关于各个板块的去化周期,周大伟分析称,莱山中心区域虽存量高,但因流速佳,去化压力较低;莱山北部海景板块鉴于高端项目流速慢,去化周期最长;

开发区西部滨海板块,幸福板块、高新区科技园、大学城四大热点板块去化表现乐观;剩余板块因成交规模下滑,去存压力不同程度加大。

【成交结构】面积90-110^m²,总价100-120万房子销售最亮眼

根据锐理数据统计显示,2020年烟台人最爱购买的是面积90-110^m²,总价100-120万的房子。

周大伟分析称,近年来,烟

台刚需产品已经从70-90^m²过渡到90-110^m²。从统计表来看,成交集中在芝罘、高新、福山;刚改需求集中在110-130^m²,成交主要分布在莱山、芝

罘、开发区;改善需求聚集在130-145^m²,成交集中在莱山区。

刚需总价从50-70万跃升至100-150万;100-200万刚改

产品主要分布在莱山区、芝罘区、开发区;改善总价段集中在200-300万;70-100万低总价产品主要集中在福山区、牟平区。

楼市大咖论道,莱山区域地产成为关注焦点

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 秦雪丽 梁莹莹 吕奇

在6日下午举行的“城与城 共赋能”地产发展论坛上,来自主管部门、行业协会、品牌房企的大咖精英们,以及专家学者、媒体代表等汇聚一堂,共话产业发展,在交流互动环节,片区发展成为热议话题,其中莱山区、开发区成为关注焦点。

问家传媒总经理刘志宏: 烟台是一座很有潜力的北方城市

2020年突发的一场疫情,给房地产行业带来严峻的挑战,一季度,全国的地产企业基本上处于停滞状态;二季度,烟台地产业开始通过创新营销手段等方式自救,扭转了局势,最终实行平稳发展。

在过去的一年,烟台土地市场比较火热,这说明烟台作为一个北方城市,具有很大的发展潜力,被各大房企认可和肯定。随着重大项目建设的推进,国家战略方针等利好政策的释放落地,烟台地产行业将迎来更高质量的发展。

从区位来看,近年来,莱山区成为地产行业的“高地”,不仅成交量大,成交价格更是坚挺。比如三滩地块,成为在莱山购房绕不过的地块,也成为老百姓关注的焦点,居住环境的改善,也在一定程度上推动行业的发展升级。



保利置业营销负责人韩丽: 探索美好人居,助力宋家庄蝶变

烟台保利置业稳扎稳打,首发项目保利香榭里公馆,以保利旗下公馆系高品质住宅产品,匠筑烟台首个采用法式ARTDECO建筑风格和欧式台地园林设计精品住区,造就莱山生态宜居圣地,从入市之初就持续荣登莱山区销冠楼盘,树立了莱山区改善标杆;随后保利挺进芝罘,择址南部新城核心区,为城市中产阶层打造了烟台首个波士顿褐石洋房社区。

文化保利,匠心筑城。2020年10月27日,烟台保利置业6.46亿斩获莱山区宋家庄、午台B、H两地块,实力入驻迎春大街最后一块黄金地。落子中心板块,保利置业将不负热土的天赋,以保利置业今年重磅发布的V3.0高端产品体系进行落地,打造区域标杆产品,将探索美好人居的更多可能,助力宋家庄蝶变。



融创烟威地区营销负责人董明宇: 预计莱山中心板块改善型项目越来越多

在整个大北方区域,竞争压力还是比较大的。目前,融创重资在莱山区布局两个项目,偏向于纯改善和二次改善型的房子。莱山中心板块又分成烟台大学板块、塔山南板块和三滩板块,这三个板块各有所长。三滩板块是房企最密集的板块,2020年有11家房企同时在竞争。

董明宇说,从大的发展来讲,品牌房企进入烟台,还是最关注人口导入和发展环境。“我认为,观海路和山海路这个片区,未来改善型的项目会越来越多。”



碧桂园·凤凰云璟项目营销负责人刘庆辉: 持续深耕烟台,助力城市居住水平提升

品牌房企在烟台的布局方向,从没有放慢脚步,在2020年有着非常优异的表现。碧桂园来烟台时间不长,整个销售周期只有2年,到目前为止是5个项目,莱山区2个,芝罘区1个,牟平区1个,福山区1个,销售额排名烟台房企NO.4。

青岛、威海、烟台作为集团的重点布局区域,在环渤海经济圈里有非常重要的经济地位,整个市场容量比较大,但碧桂园在烟台市占率还比较低,较一些成熟的区域,还有非常大的提升空间。碧桂园也将秉承进入一城、深耕一城、美好一城的理念,积极拓展项目,为市场提供更多高品质产品,实现品牌深耕。



华润营销经理姜澍: 将给市民带来全新商业体验

作为莱山区的项目,华润中心项目2020年销售还算不错,目前备受瞩目的万象汇正要封顶,预计在明年年底或后年初,将会正式营业。届时,将成为烟台东部区域最大体量的城市综合体,不仅大而全,入驻品牌商家众多,精准对接市场需求,实现莱山区商业格局的蝶变。



中瑞鼎峰烟台区域营销总郑波: 不排除投资任何区域的可能,还需观望一下

原则上不排除投资任何区域的可能,由于中瑞鼎峰是基金模式追求安全稳健投资,所以会更严谨的追求每一块土地的精装,并花更多的时间做需求研究与产品定位,认真对待每一块土地。

烟台这座城市有很大的潜力,会持续投资。但短期来看,供量很大且价格波动明显,各板块梯度剧烈变化中,会谨慎客观对待。接下来将延续公司风格,认真做需求的研究,产品研究,更贴近烟台板块客户群的要求,让品质受到烟台市场的认可,追求在烟台稳健的良性发展。

