

深度研究

调研纪要 | 山东省三四线城市（八十一）：济宁篇

杨科伟、汪维文

2021-08

- 区县经济阶梯化，主城仅对弱县市有吸附
- 政府被约谈后限制高价备案，二手房已停贷，利率三连涨
- “稳健型”市场，涨不高涨不停，2021 年量价齐升
- 四面开花，南北两侧改善，东西主攻刚需
- 调基准地价，接连诞生新地王，品牌房企转为观望
- 置业区域性强，偏好高首付、低总价
- 本土房企规模有优势，保利、华润等龙头房企认可度高
- 热点区域拒绝分销，信贷紧张全款有折扣
- 改善需求短期略有透支，楼市尚未见顶，但区域分化加剧

一、城市禀赋：区县经济阶梯化，主城仅对弱县市有吸附

济宁市位于山东省西南部，下辖 2 个市辖区（任城区、兖州区），7 个县（微山县、鱼台县、金乡县、嘉祥县、汶上县、泗水县、梁山县），代管 2 个县级市（曲阜市、邹城市），并设有济宁高新区、太白湖新区、经开区三个功能区。

济宁是历史文化名城，儒家创始人孔子、以及孟子、颜回等历史名人均出生于此，曲阜孔庙、孔府及孔林和境内的京杭大运河均已被列入世界遗产名录。

2020 年济宁市 GDP 为 4494.31 亿元，总量居于山东省第六位。其中邹城市为兖州煤业总部所在地，因此 GDP 总量居全市第一，其他县市区发展呈阶梯分化，任城区、兖州区、高新区、微山县、鱼台县、曲阜市 GDP 在 400 亿到 500 亿区间，梁山县、汶上县、嘉祥县、金乡县、泗水县 GDP 在 200 亿上下。七普数据显示，济宁市常住人口为 835.8 万人，城区主要吸附 GDP 在 200 亿左右的弱县市人口。

济宁早期属煤炭能源基地，目前以医药，机械，纺织产业为主导，多为人口密集型第二产业为主，工薪阶层收入普遍在 4000-5000 元/月，月供压力大于首付，购买力有明显分化。

图：2019 年济宁各县市区 GDP 情况（单位：亿元）



数据来源：2019 年济宁统计年鉴，CRIC 整理

二、政策环境：政府被约谈后限制高价备案，二手房已停贷，利率三连涨

政策环境偏松，但有传闻近期被省政府约谈，预售审批严格。目前济宁政府层面没有明确的限制性政策，整体调控力度较松。据报道，7月25-26日，济宁市住建局组织约谈部分房地产开发企业，传达“房住不炒”的调控精神，有传闻是由于市政府被省政府约谈，因此近期1.2万元/平方米以上的高价盘取证难，已售项目也难以备案。

不限购不限贷，但额度紧张，5月份开始二手房停贷。目前济宁首套房首付三成，二套四成，不限购。信贷层面持续收紧，利率三连上调，目前首套5.65%，二套5.88%，回款周期有延长征兆，最长可达半年，首付来源核实，贷款资质审查也都很严格，5月份开始二手房已停贷。

推出人才政策，提供工资、购房补贴。任城区推出“青鸟计划”人才落户政策，对博士生、硕士生、本科生分别积分3年内每月5000元、2000元、1000元的引才补贴，以及一次性20万元、6万元以及3万元的购房补贴，若是“985”“双一流”等高校，补贴标准还有提升。

图：济宁任城区青年人才引进政策“青鸟计划”

人才标准	引才补贴	购房补贴
博士生 (不超45周岁)	首次在济宁就业，缴纳社保，3年内按每人每月5000元标准给予用人单位引才补贴	驻济高校引进全球TOP200高校博士生3年内在本市购买首套住房的，给予10万元购房补贴，其他事业单位引进3年内在本市购首套住房给予10万购房补贴，全球TOP200高校提高到20万，企业单位引进的3年内购买首套住房市财政给予20万补贴，TOP200高校提高到30万
硕士生 (不超35周岁)	企业单位引进，首次在济宁就业，缴纳社保，3年内按照每人每月2000元标准给予用人单位引才补贴（其中本硕均为“双一流”高校或原“211”，“985”院校的硕士生，标准提高为3000元）	引进后3年内任城区购买首套住宅的，区政府给予每人6万元购房补贴
本科生 (不超30周岁)	企业单位引进，首次在济宁就业，缴纳社保，3年内按照每人每月1000元标准给予用人单位引才补贴（其中本硕均为“双一流”高校或原“211”，“985”院校的硕士生，标准提高为2000元）	引进后3年内任城区购买首套住宅的，区政府给予每人3万元购房补贴

数据来源：CRIC中国房地产决策系统

三、楼市表现：“稳健型”市场，涨不高涨不停，2021年量价齐升

济宁市场整体走势偏稳，维持每年10-15%的小幅上涨，基本不太受全国调控的影响。2014年左右是济宁房价低谷，属于横盘阶段，自15年以来，基本每年都维持着10%-15%的稳定涨幅，市区房价整体由15年左右的6、7千元/平方米逐步上涨至1.1万元/平方米。

地价抬升推高房价，市场热度短期走高。**2020年中济宁政府对基准地价有了一个调整，起拍价格从2000元/平方米左右上调至4000元/平方米，最高地价也从4000元/平方米上涨至8000元/平方米，接连诞生多幅地王。**地价的上行推高了房市的热度，多个区域板块均价都有拉升，尤以太白湖新区等改善型片区为主。

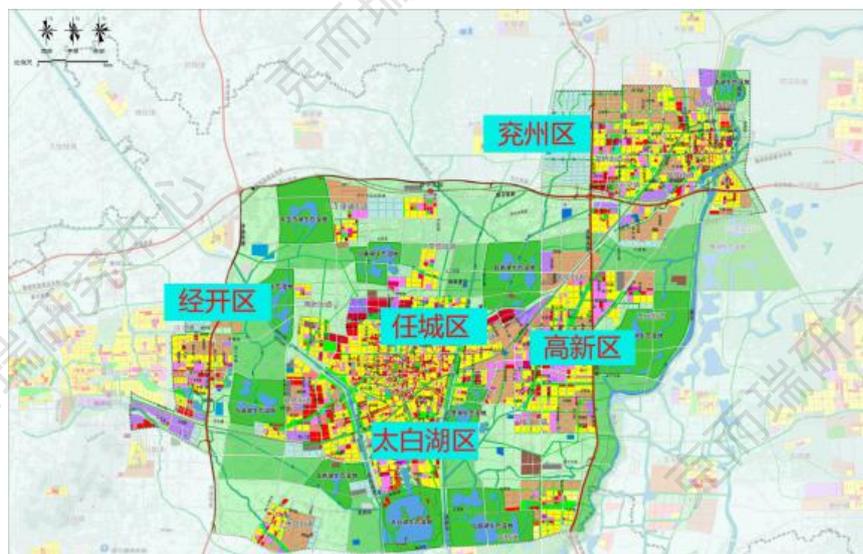
目前楼市仍处稳中有升状态，基本健康，暂未见顶，但区域间已经开始分化。从目前济宁

楼市来看，刚需产品持续在跑量，高新区内以金科礼悦为代表的一系列楼盘月均去化在 70-80 套左右；太白湖新区由于政府搬迁等利好，改善型产品保持热销，博观·江悦首开去化率超 9 成，仅有济北新区部分改善盘略有疲软现象，博观·锦里 7 月的有效来访仅仅为十几组，政府规划“东拓-西跨-南联-北延”，想要面面俱到，但实际上居民对于板块价值有着比较固化的认知，因此区域市场间热度会有分化，房价也有明显上限。

四、区域市场：四向发展，南北两侧改善，东西主攻刚需

目前济宁市区的规划是四向发展，南北方向为重点发展区域，改善型置业居多，东西两侧偏刚需。任城区是城市老城区，政府在北部规划济北新区，并且将区政府外迁，导入一些优质学校资源，吸引很多老城外溢的客户选择这一区域置业。目前济北新区房价全市最高，但跨度也较大，在 1.2-1.8 万元/平方米之间。南部太白湖新城 2008 年成立，中间到 2014 年左右发展开始停滞，后面政府提出搬迁，定位城市主中心，发展再度提速。目前济宁市政府已有 20 余个部门搬迁至这一区域，未来将规划建设中央 CBD 商务区和多个大型商场，吸引了很多老城改善前来置业，房价在 1.2-1.4 万元/平方米。高新区并无新的实质性产业导入，生活配套也比较一般，发展比较落后，经开区则属于新开发板块，配套还不及高新区，两区以周边乡镇的刚需客群为主。东部高新区普遍均价在 0.7-1 万元/平方米之间，西部经开区价格最低，在 0.6-0.8 万元/平方米之间。

图：济宁五大区域版图划分



数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

五、项目营销：热点区域拒绝分销，信贷紧张全款有折扣

楼市目前发展健康，刚需改善去化均维持稳定流速，因此分销渠道采用的不是很多，以新房代理及自渠为主。热点片区则基本不采用渠道分销，仅有部分难去化楼盘采取渠道分销，但效果也比较一般，成交占比基本在 30%左右，佣金成本在 1 万元-2 万元之间。渠道商方面，发

展比较均衡，本土的渠道和贝壳等外来供应商共生发展，均无明显优势。

优惠力度有限，信贷额度紧张环境下，全款有少量折扣。目前济宁房市处于量价齐升的阶段，部分去化压力较大楼盘也并无降价举措，仅有少量折扣优惠，力度较小，在 98 折、99 折左右。由于信贷收紧，房企为了加快回款推出了全款特殊折扣，力度有限，只有 99 折。

六、置业偏好：置业区域性强，偏好高首付、低总价

济宁购房者在置业上主要有三大偏好：

一是地域性强，跨区置业少，城市发展中心向南北两侧拓展，北部济北新区和南部太白湖新区分别是任城区政府以及济宁市政府的新址所在，市政配套正在快速完善，原本居住在偏北侧的居民置业首选济北新区，而南侧的居民也会首选太白湖新区。

二是偏好高首付，一方面作为一个工业城市，城镇的刚需购房者收入较低，对于月供偿还压力较大，另一方面小城置业观念上不愿意欠银行太多钱，因此在购房时愿意多出首付。

三是偏爱小面积低总价房型，因刚需客群购买力有限，因此在置业时会首选面积小总价低的房型，尤以高新区和经开区两大刚需片区为甚。而济北新区和太白湖新区虽然主打改善户型，但实际去化仍然以偏小面积段为主，以太白湖新区的博观·江悦项目为例，128 平方米的小户型最为畅销，142 平方米的户型去化效果要差一下，而值得关注的是，项目 169 平方米大户型也已基本售罄，证明在大户型上购买力仍然比较有支撑。

七、土地市场：上调基准地价，接连诞生新地王，品牌房企转为观望

早期政府勾地较多，18 年以来已经逐渐减少，但是本土房企仍有优势，涉及到一些基建项目以及道路建设，会有土地协议价格出让。

2020 年中期开始政府上调了土地基准价格，地价稳步上行，其中太白湖片区由于面积有限且有利好，地价呈现跨越式增长，最高楼面价由之前的 5000 元/平方米左右一举攀升至 8250 元/平方米，济北新区早期出让土地较多，且土地价格较高，目前房企拿地热情不是很高。高新区板块面积较大，靠近市区部分土地价格与市区相近，新发展的蓼河新城板块以大地块出让为主，且早期土地出让面积较多，因此目前房企普遍持观望态度，愿意参与土拍，但很保守。

开发商方面本土的房企九巨龙、瑞马拿地积极性仍然较高，品牌房企保利、华润等态度保守，地价攀升下利润空间严重压缩，目前暂无拿地新动作。

表：2020 年至今济宁市区部分热点地块出让概况一览

(万平方米、元/平方米、亿元)

土地名称	区域	土地属性	成交日期	规划建面	成交总价	成交楼板价	溢价率	成交方
济国土告字[2020]32 号	太白湖新区	住宅	2021-01	1.44	1.19	8250	37.5%	鸿顺建工
济国土告字[2020]23 号	高新区	住宅	2020-10	7.24	5.79	8000	60.0%	杨杰
济国土告字[2020]22 号	任城区	商住	2020-10	2.42	1.82	7530	50.6%	汇涛置业
济国土告字[2021]11-1-30 号	高新区	商住	2020-10	8.95	6.54	7300	21.7%	山东公用、瑞马集团
济国土告字[2021]10 号	太白湖新区	住宅	2021-06	4.27	3.01	7050	17.5%	瑞马集团

济国土告字[2021]5-1号	高新区	住宅	2021-06	1.95	1.31	6710	33.4%	瑞马集团
济国土告字[2021]2号	任城区	住宅	2021-05	9.66	6.28	6500	29.5%	儒辰集团
济国土告字[2020]21号	任城区	住宅	2021-04	6.65	4.20	6320	26.4%	九巨龙房地产

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

八、房企竞争：本土房企规模有优势，保利、华润等规模房企认可度高

就市场份额而言，本土房企九巨龙市占率最高，瑞马次之，但二者口碑有分化，九巨龙住宅主打周边郊县进城的刚需客群，品质一般，本土居民复购率较低；瑞马则主做改善型项目，品质有保证，本土口碑优势明显。品牌房企方面，18、19年开始品牌房企加速进驻，本土居民对大型品牌房企诸如保利，华润等认可度也较高。

九、前景展望：改善需求短期略有透支，楼市尚未见顶，但区域分化加剧

整体而言，我们认为济宁楼市仍未见顶，但也有以下几个问题：

地价偏高，房企投资热情有限。经过2020年以来的一波上涨，热点区域的土拍价格已经从4000元/平方米起步，最终成交价格也可以达到6000-8000元/平方米，加上建安成本的话，房企的盈利空间已经很有限，目前规模房企土地市场拿地热情正在逐步减退，仅有本土房企保持较高积极性。

工薪居民收入有限，房价存在比较明显的天花板。目前济宁周边乡镇进城置业的刚需客购房能力多在8000元/平方米以下，部分居民能接受的单价天花板也就10000元/平方米，太白湖新区的博观·江悦项目入市定价至14000元/平方米，不少购房者也已提出有明显资金压力。

区域分化态势将持续扩大，济北新区、高新区或有调整。从市场调研情况来看，济北新区目前价格已经见顶，部分改善型项目去化已现疲态；高新区虽然流速比较稳定，但下半年将开启集中入市，总待售房源接近万套，市场承接压力较大；太白湖新区政策利好且待售项目不多，仍然维持量价齐升的态势。

典型调研项目(一)：金科·集美礼悦

地理位置：济宁高新区孟子大道与泰山路交汇处西北侧

物业类型：高层

建筑面积：25.22 万平方米

价格情况：首开均价约 6200 元/平方米，目前售价约 7200 元/平方米

项目点评：本项目属于济南东部的高新区蓼河新城板块，坐落于孟子大道与泰山路交汇处，当前周边范围在售房源较少，下半年开始周边几个项目陆续入市，将形成一定竞争压力。

项目 2020 年 11 月首开，首开较为匆促，总共推出 300 多套房源，去化效果一般，后由于为品牌房企开发，且周边没有竞品，续销期可以维持月均 70-80 套左右去化。价格方面首开低价入市，最低可达到 6200 元/平方米左右，现均价在 7200 元/平方米左右，价格稳步抬升，由于目前片区同类型竞品价格可以达到 8300 元/平方米，因此后续价格仍有提升空间。

本项目共有与 1600 多套房源，包含 102 平方米、121 平方米、115 平方米、130 平方米四种户型，均为三房，目前 121 平方米户型最畅销，预计 2022 年底清盘。

购房者主要来自于周边乡镇，占比在 60%左右，少部分主城外溢和投资客群，目前高新片区单价仍然偏低，因此没有看出来明显价格天花板，且由于板块较大，接近市区的位置均价与市区接近。

区位/沙盘/售楼处实景图



典型调研项目(二)：博观·江悦

地理位置：京杭路以南，济安桥路以西

物业类型：高层、洋房

建筑面积：18.0 万平方米

首开售价：均价 13700 元/平方米

项目点评：本项目位于城市发展主中心的太白湖新城板块，是未来重点发展的市政中心区域，该板块目前在售项目在 5 个左右，体量多在 100 亩上下，项目为纯洋房社区，属于比较少见的类型，并无直接竞品。

项目共计 900 余套房源，于 2021 年 7 月首开，首开均价 1.37 万元/平方米，共 320 套房源，去化率超 9 成，128 平方米三房和 169 平方米四房两种户型最畅销，142 平方米中户型去化一般，项目与周边二手房并无明显价差。

项目周边环境环绕着多所中小学以及济宁市最大的三甲医院，与政府新址同属同一板块，因此购房者以市政公务人员、老师、医生群体为主，另外还有部分商户，主要源于老城置换，乡镇客群很少，占比不足 2 成。

区位/沙盘/售楼处实景图



典型调研项目(三)：博观·锦里

地理位置：共青团路与任兴路交会处

物业类型：高层、洋房

建筑面积：8.54 万平方米

首开售价：高层 12000 元/平方米、洋房 13000 元/平方米

项目点评：本项目位于济北新区，距离任城区新政府约 1.5 公里，是城市发展的新兴板块。目前板块内在售的新房不多，项目由旭辉银盛泰和本土的瑞马集团合作开发。

本项目主打改善型客群，主力户型为 116 平方米三房和 133 平方米四房，于 2021 年 6 月首开，首开推盘 173 套，认筹总数 470 套，但首开之前并未释放价格，结果首开释放价格后出现退筹情况，并未售完。目前项目来访也比较少，续销期表现一般。

项目以地缘性客户为主，占比在 6-7 成，且地缘性客户对价值认同感极强，以建设路为界，建设路以东为优质区域，1.3、1.4 万元/平方米左右的价格都可以接受，建设路以西洋房最高接受 1.2 万元/平方米，高层接受 9500 元/平方米-10000 元/平方米，项目处于建设路西。

区位/沙盘/售楼处实景图

