济南写字楼“整售”占主导

近日，记者调查发现：济南市的写字楼市场特别是甲级纯写字楼，“整层或者整栋销售”已经成为一条定律。针对大客户的定向开发成为普遍现象，雄厚的资金实力成为甲级写字楼的通行证，在某些高端写字楼群，写字楼成为世界 500 强的俱乐部。

□楼市记者　娇娟

大鱼吃小鱼

2007 年 5 月份，位于经七纬一路的银都国际大厦开盘，仅仅一个多月的时间，售楼处便发出通知：没有房源了。等到 10 月底，消息传出，银都国际大厦的 6-23 层被齐鲁证券整体“吃”下，元旦之前，1-5 层也被兴业银行收入囊中。之后，已经购买银都国际大厦写字楼的中小业主被慢慢地“劝退”。

对于该事件的前因后果，该公司有关人员透露：虽然公司在最初的时候向银行、证券公司等金融机构抛出橄榄枝，但是几个亿的购买对于任何一个单位都是一笔不小的投资。“意向客户”摇摆不定，整售计划搁浅。然而，就在销售渐入佳境，一批大客户带着整体购买的意愿卷土重来，这批客户中，有齐鲁证券、兴业银行，还有保监会、证监会。

经过十几轮的谈判，延续 5 个月的时间，整栋写字楼的去向尘埃落定。齐鲁证券和兴业银行“胜出”。

据了解，在济南其它写字楼销售过程中，不少客户曾经遭遇过劝退的情况，原因是由于大客户看上了该栋写字楼，小企业让大企业，已经成为一条潜规则。

在中润世纪城新近推出的 1 号写字楼中，除了 5 、6 、7 三层对散户开放，其余房源全部以整层为单位来进行销售，23 层至 27 层则仅仅锁定一家单位，准入门槛大大提高，非实力企业难以望其项背。“如果零售的三层销售完毕，公司是否考虑再推出新的楼层？”面对记者的疑问，中润置业营销总监贾靓态度坚决：“基本上不会放开。”

列强瓜分写字楼

经十路沿线，记者看到，不少写字楼已经被大客户瓜分：中润世纪广场七栋写字楼中的三栋分别被中国石化、太平洋保险和太平洋财险整体购得。中石油、三星、三菱等企业也都抢先入住，在中润世纪广场的写字楼群前，有了些许 CBD 的味道，目前，该写字楼集群已经进入全面装修阶段。

东部新城奥体中心对面，舜泰广场成为整售的领头羊，据业内人士透露，这是筑巢引凤的成功之举，为了吸引知名企业落户高新，写字楼在开发之初便走了定向开发路线，目标锁定于纳税大户，落户高新区的企业不单可以享受到极低的价格，还可以享受到高新区优惠的税收政策和住宅配套。除此之外，高新区也煞费苦心，在餐饮、购物等方面积极创造一个好的环境。目前，黄金集团、净雅大酒店已经整栋入住，同圆设计院、银星拍卖等知名企业也纷纷落户。

随着济南市部分部门的东迁和全运会的来临，该区域的商务氛围日渐浓郁，省交通局、市国资委等的办公选择在该区域，其中，正在开发的鲁商国奥城由四幢高层甲级写字楼、一幢高层星级酒店及商业物业组成。最先崛起的 1 号楼被山东国电发电运营中心拿下，整栋楼面积逾 3 万平方米，“2 号楼正在打地基，我们也在考虑洽谈客户的工程、配套要求，为意向客户量身打造。”该项目一位负责人谈到。而相邻的黄金时代广场、鲁邦广场无不走的是整售路线。

采访中，写字楼供应商一致认为：之所以出现大单频繁上演的神话，有两方面原因，有资金实力的大企业考虑将资金变成资产，购买写字楼成为具备实力的大企业实现资产保值的重要途径，特别是位置绝佳、配置较高的写字楼更受青睐。另一方面，济南市对于高档写字楼的需求量并不大，特别是甲级写字楼，这导致写字楼的销售周期拉长，不利于开发商进行资金回收，为了实现滚动开发，写字楼开发往往选择牺牲掉部分利润，来保全资金回笼。

散户的选择

在大多数的甲级写字楼中，散户的购买往往服从于整体销售，大多作了“填空”的作用。“我们户型都比较大，最小的户型也要接近 200 平方米以上”，听说记者要购买写字楼，中润世纪广场一位销售员在电话中答道。

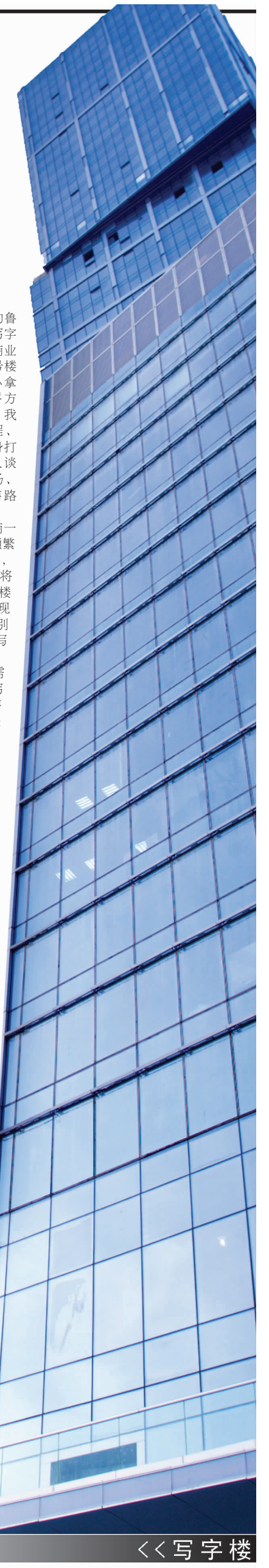
王华自己经营着一个知名的摄影品牌，目前在全国的加盟店已经有 60 余家，他的办公地点设在了环山路的鸿苑大厦，这个以住宅楼定位的“伪写字楼”内，聚集了众多的律师事务所、旅游公司等小企业。在这里，150 平方米的租金不过 5000 元，较之写字楼，费用要低得多。“以前银行政策宽松的时候，可以零首付，我也会考虑购买写字楼，如果要交 50% 的首付，那么就不考虑了”王华表示，宁愿支付每月的租金，也不愿意占压资金，这成为小企业的普遍选择。

据了解，在济南，众多的小企业仍然选择了鸿苑大厦等位于主干道旁边的商务楼内办公，即使第一大道与鸿苑大厦仅仅一步之遥。“散户客源虽然多，由于实力所限，散户往往在空调、物业管理、电梯运营等各方面难以形成一致意见，有可能会降低写字楼的品质”。贾靓说，这也是众多甲级写字楼退尔选择大客户的原因，“在中润世纪广场，部分律师事务所、外地驻济办事处等单位有购买能力外，可能会购买 300 平方米左右的写字楼，能购买整层的客户范围则宽泛的多：包括了电子、化工、金融等行业。”

囿于济南市的经济活力，写字楼缺少中坚力量。事实上，早期的城市 33 、三箭银苑、汇文轩等住宅取得了很好的办公效应，主要得益于他们出于一个比较好的位置，被认为地附加了办公的概念，业内人士评价。

而在目前的市场上，能为小散户所承受的写字楼似乎并不多，鲁商广场的写字楼最小的面积也在 200 平方米，目前已经销售 70% ，晶都国际的写字楼部分基金售罄，名士杰座日前推出的房源面积在 40-100 平方米之间，似乎是个不错的选择，鲁润名商广场的写字楼剩余部分价格在 6000-6500 元之间，面积区间也在 200-300 平方米，即将面世的中铁国际价格未定，但其小面积写字楼在 100 平方米左右，嘉馨商务大厦位于花园路上，为独栋写字楼和商业的综合体。

对于散户而言，如果不能在甲级纯写字楼中占得一席之地，零散分布在济南市各区域的小规模写字楼勉强成为权宜之策。



<< 写字楼

二环东路通车、配套日趋完善、名企驻扎——

济南“浦东”悄然呈现

□楼市记者　黄萍

好比上海的“浦东”新区，济南东部也正以“浦东”的姿态迅速发展，众多知名企业在这里云集，成为济南的活力热土。

东部隆起　东城完美呈现

27 日，济南二环东路高架路实现正式通车，随着全运会的即将开幕，东部完美蜕变，一个活力先进的东城呈现在市民面前。

从 2004 年“东拓”政策提出后，济南城市重心开始往东发展。借助全运会的契机，济南东城的各项职能、配套、设施正在逐渐的完善：行政功能在东移，教育、医疗机构在崛起，体育休闲设施配备完善，商务商业配套已破壳而出，人口悄然东进。以奥体中心为核心，放眼周边，已形成了一个完整的“城市”雏形。新的奥体中心与三馆的齐齐发力东部新城鲁商国奥城、省立医院、省高院巍然屹立。道路宽阔、环境清新、BRT4 号试通车，此时，济南东部新城建设完美呈现，承载起了连接济南与山东乃至全国的使命。

东部，世界 500 强的选择

济南东部早已吸引了大批企业的眼球。自 1991 年开始，高新技术开发区就逐步形成以电子信息、教科研发、商贸推广等多元化产业格局的高新商业圈，目前，高新区内已拥有企业 3000 家，其中有 11 家世界 500 强企业，高新技术企业 200 多家，这里已成为济南市的高新产业战略发展基地。

坐落于经十东路与二环东路交叉口的 5A 级写字楼中润世纪广场项目更是云集了世界 500 强等优秀企业，太平洋保险、中国石化、中国石油、三菱、百度……成为东部最能与国际接轨的商务办公区。某写字楼营销总监告诉记者，作为顶级的商务办公楼盘，企业不仅要选择楼盘的品牌、区域环境，更注重局部的“微环境”，他们对身边的邻居同样挑剔。正是基于此原因，东部成为高精尖企业云集的热土。

商务东移　走向高端化

纵观近几年济南写字楼市场的发展，经历了“老三甲”和“新三甲”的时期，到 2008 年，经过几年的市场酝酿和城市经济的发展，高端写字楼开始陆续涌入市场，商务格局开始改变。

2003 年以后，济南商务格局开始由泉城广场向东演变至东外环，二环东路一带成为颇具代表性的商务区，东环国际广场、嘉恒商务大厦、发展大厦、东方丽景等商务写字楼云集，成为企业的的聚结地，中润世纪广场的诞生更是突破了传统商务办公的模式，成为 5A 级写字楼典范，更成为东城的地标性建筑，成为山东总部办公的首选。高新区目前也成为商务办公的热土，由三庆·世纪财富中心、齐鲁软件园、高新管委会等组成的商务、政务区使得高新区商务初具规模，并且逐步呈现高端化趋势。