

# 济南未来新城定位之变

新旧动能转换起步区有望从产业功能区晋级国家级新区

◆导报记者 戴岳 济南报道

济南新旧动能转换先行区(下称“先行区”)设立近四年后,有望迎来新的政策加持。

国家发展和改革委员会提请十三届全国人大四次会议审议通过的《关于2020年国民经济和社会发展计划执行情况与2021年国民经济和社会发展计划草案的报告》,其中在落实区域协调发展重要举措中明确指出“东部率先”,鼓励东部地区进一步提升创新能力,支持建设济南新旧动能转换起步区。

经济导报记者从先行区多位相关人士处获悉,济南新旧动能转换起步区(下称“起步区”)是先行区的“升级版”,其范围涵盖先行区。目前,起步区建设总体方案已报国务院审批。

那么,“起步区”未来发展趋势如何?它会是黄河北楼市的强心针吗?经济导报记者近日来到先行区进行了调查采访。

## 从先行区到起步区

经济导报记者在济南新旧动能转换先行区管委会官网看到,先行区位于山东省会济南市区北部,辖区范围横跨黄河两岸,南起小清河,北至徒骇河,西起玉符河,东至临港办事处东边界,总面积约1030平方公里,代管大桥街道办事处及济阳区崔寨、孙耿、太平3个街道办事处,基本形成南至黄河、北至徒骇河、东至济阳区回河街道办事处边界,西至天桥区桑梓店街道办事处边界的区划范围。

先行区定位全国新旧动能转换的先行示范区。预计到2035年,城镇人口达到300万人,规划控制区城镇建设用面积积约178平方公里,城镇空间占比24.3%。

“2035年,城乡区域发展差距显著缩小,绿色智慧、动能强劲、活力迸发

的新旧动能转换起步区基本建成。”这一目标是济南市委十一届十二次全体会议提出的。

在过去三年多时间,先行区启动建设。其中,开工128公里市政路网,460万平方米安置房,“三桥一隧”陆续进入通车冲刺期,中科新经济科创园等重点园区逐步从建设转入运营。

2020年8月,国家《黄河流域生态保护和高质量发展规划纲要》出台,明确提出“支持济南建设新旧动能转换起步区”。此后,起步区的概念开始在济南各大会议中被提及。从先行区到起步区,仅两字之差,那他们之间有什么差别呢?

经济导报记者注意到,济南市委经济工作会议中提到,在国家重大区域战略中,济南新旧动能转换起步区是继雄安新区起步区之后的全国第二个起步区。从先行区到起步区,绝不是名字的简单变化,而是深层次全方位的结构性根本变化,意味着从产业功能区向国家级新区、济南未来新城的定位之变。

绿地国博城销售人员告诉经济导报记者,起步区意味着黄河北这一片区域不再是定位产业功能区了,是济南黄河北岸主城区。

## 新房单价近万元

“想要去看房吗?现在必须我们带你们过去,我坐你的车或者你坐我的车。”经济导报记者沿220国道前往绿地国博城时,在一路口被销售人员拦下,“前面在修路,只有拿着临时通行证才能过去。”

经济导报记者注意到,这条正在修路的路段就是此前列入的先行区2021年十大建设工程的黄河大道项目(一期),从孙耿北路到G104段,长16.2公里。据悉,这条大道将承担先行区东西交通主干道,景观大走廊、发展主轴

线,建成后将是先行区内部较为重要的贯通性快速通道,衔接市域范围内多条跨黄通道。

“一期项目基本今年10月就能竣工。”带经济导报记者前往售楼处的销售人员表示,“地上双向8车道,地下双向6车道,还会有有轨电车在地下穿行。”

经济导报记者看到,黄河大道现在正在修建中,路边有不少挖掘机等设备正在施工。正在动工的黄河大道路东侧的绿地国博城某些地块也在紧锣密鼓建设中,在路西侧能看到一个写着“济南城市建设集团 山东大学第二医院先行区新院(一期)项目”的施工门洞,周围都拦着蓝色挡板,暂时看不到地上建筑。

在售楼处大厅里,十几张桌子基本都坐满了人,不少人手中都拿着宣传册,销售人员拿着计算器或手机在帮客户计算意向房子的价格。

“现在先行区的购房政策很好的,只要你名下没有房贷都可以按照首套房交3成首付,一套房利率是5.15%;二套房是5.25%,只能贷25年。小户型房价大概在9600-9700元/平方米左右,房子越大单价越贵,最贵的基本到1万了。”一位绿地国博城销售人员表示,根据他的了解,周边县区来买房子自住的比较多,济南市里来看房的大多是抱着投资的心态,“如果真的能定下来,90或者100平方米的房子,每平方米9500元多一点就可以拿下。”

## 产业将成重要支撑

“很多人买房子不是为了居住,而是为了投资或者投机,这是很危险的。”3月2日,在国新办召开的新闻发布会上,中国银保监会主席郭树清喊话和警示炒房者。

在此次发布会上,郭树清称:“房地产的问题应该说现在在金融化、泡沫化倾向还比较强,但是去年投向房地



——济南先行区正在启动总部经济 戴岳 摄

从先行区到起步区,绝不是名字的简单变化,而是深层次全方位的结构性的根本变化,意味着从产业功能区向国家级新区、济南未来新城的定位之变

产的贷款增速第一次降到了平均贷款增速之下,这个成绩来之不易。我们相信,房地产的问题会逐步得到好转。”

数据显示,房地产金融化泡沫化势头得到遏制,2020年房地产贷款增速8年来首次低于各项贷款增速。2021年以来,与房地产有关的政策频频出台,从加码限购、限售,到严查资金来源,各种调控手段正在对楼市乱象进行精准打击。

“房贷收紧进行时,额度管控、违规资金购房、二手房,二套房是这轮调控的重点关键词。”在融360大数据研究院研究员李万赋看来,随着楼市调控力度加大,房贷利率有可能进一步上升。同时,经营贷和房贷之间的利差也会进一步扩大。

事实上,今年起步区建设将是济南经济工作的重中之重。先行区党组书记、管委会主任李国祥曾表示,2021年是“十四五”开局之年,也是起步区建设元年。先行区面临从先行区到起步区、从“北跨”到“北起”,从产业功能区到北岸主城区的关键转变。他们将紧抓核心片区开发和重大项目建设,加快打造黄河流域生态保护和高质量发展示范区。

李国祥曾在今年2月济南市召开加快新时代现代化强省会建设动员大会上表示,要建设总部经济启动区,完成“四纵四横”13公里园区道路,开工中电建市政山东总部,中交一公局三公司总部、山东船员评估中心等总部项目。

公开信息显示,济南已建成跨黄大桥13座,在建通道6处,正在推进4处,远期规划3座,全部建成后实现数量翻倍,主城区跨黄通道平均间距仅2.8公里,在所有黄河沿线城市中位居首位。按照施工计划,济南黄河隧道工程将于今年10月建成通车,届时最快4分多钟就能“穿黄”。此外,齐鲁大桥、凤凰大桥今年也将达到通车条件。



# 宝能城发荣膺2021中国产城发展企业运营表现TOP20

继3月18日在2021中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十八届中国房地产百强企业家峰会上荣获“2021中国产业园区运营优秀企业”后,3月23日,宝能城发集团在2021观点年度论坛暨中国房地产卓越100颁奖典礼上再度荣获行业大奖“2021中国产城发展企业运营表现TOP20”。积极作为、奋力有为——会上,宝能城发独具特色的“产业+运营”双引擎驱动优势再显。



作为活动主办方,观点地产机构权威发布“2021中国房地产卓越100”榜单,旨在盘点中国地产界最具代表性的企业。又一项殊荣的获得,不仅充分证明了行业的高度认可,也将促使宝能城发继续深化产城运营核心优势,稳步向前发展。

## 思变创新 强化产业特点

《2021中国房地产卓越100报告》指出,2020年,一场始料未及的疫情席卷全球。此疫过后,行业竞争更加激烈,“强者恒强”的马太效应愈发明显,地产行业的未来扑朔迷离。现阶段,在稳中求进的总基调下,高质量发展成了行业共识。

身处加速变化的地产行业,宝能城发始终初心不变,发展产业,回报社会,聚焦“城市综合运营商”主航道,探索发展新前景。在宝能城发看来,产业发展水平是城市竞争力的核心标识,独具特色的产融模式,则是产业落地的首要前提。

依托宝能集团四大产业板块的优质资源,及多年积累的开发运营经验,宝能城发诞生之初,自带产业属性,并在此基础上潜心思考,稳健创新产融模式,赋能城市发展,缔造品质生活。

立足深圳,辐射全国,宝能城发每进入一座城市,都将自身城市运营能力、产业升级能力,与城市发展诉求充分结合,以大型产业集群缔造良性城市生态圈,实现产-城-人融合发展。

伴随综合实力不断增强,宝能城发稳步迈向产城发展快车道,全国化布局初见规模。过去一年,宝能城发持续发力,凭借敏

锐的洞察力和前瞻眼光,不仅新进南京、海南、盐城,还继续深耕贵阳、太原、哈尔滨三城,连摘多处优质地块,夯实企业发展根基。

## 高效落地 深挖产业内核

顺应行业发展大势,基于多元发展战略布局,宝能城发打造了功能各异的四大产品线:产城融合—驱动产业赋能城市、城市地标—实力缔造区域标杆、精品文旅—构筑全龄层康养旅居美好体验、高端居住—匠筑精品奢适生活。

宝能城发的城市综合运营价值生态圈中,产城融合项目都是拥有超大体量的产城综合体;城市地标力求发挥虹吸效应,核聚优质资源;文旅项目,皆落子拥有优质自然景观资源之地;高端居住产品始终以人为本,持续提升产品品质。

具体到项目打造过程,宝能城发对城市及区域进行系统性、前瞻性、科学性规划的同时,也坚持融合当地城市肌理和未来生活,打破常规束缚创新美学设计,给予城市更美好的期待。

截至2020年12月,宝能城发已进驻全国21个主要城市,并匠心筑造20多个标杆作品。此次荣膺“2021中国产城发展企业运营表现TOP20”,不只是一份对宝能城发过去成绩的认可,更是对未来发展潜力的认同。在变化中坚定方向,宝能城发愈发明晰自身独特的“产业+运营”双引擎优势。乘势启航,宝能城发将继续深入探索产城运营新路径,在奔腾不息的时代浪潮中育先机、开新局。

预售证号: 济建开预许字第(2020)第081号。(晓岳)

# 以内容打通流量, 这家房企一季度步步抢跑

在房地产行业增速普遍趋于平稳、传统的获客方式被颠覆的当下,如何快速高效地吸引到真正的客户,成为房企竞争焦灼的关键。

在众多品牌房企中,世茂“出圈”的整合营销可圈可点。进入2021年,世茂已经凭借一波节奏精准、张弛有度的品牌“组合拳”,成为市场和客户关注的焦点。

纵观世茂开年来的这一波整合动作,时间跨度长、地域跨度大,且每个阶段都有契合市场热点的特定主题,呈现出不同的发力点与侧重点,不仅抢占先机、精准卡位,还以线上线下的整合联动,强势提振整体市场,实现了牛年的稳健开局,以及流量与业绩的双丰收。

## 时不我待 抢抓节点回馈客户

3月,随着人们回到工作岗位,市场开始期待楼市“小阳春”。世茂以“春茂万物生”为活动主题,拉开了暖春置业季的帷幕。

回溯开年,世茂已经多次表现出节奏上得稳、准、狠。

1月,当市场受疫情反复影响时,世茂选择主动出击,以大型系列直播活动“牛世播爆”热闹开场。以大数据为依托,集团联动27个备受市场及客户认可的精品项目加入直播阵营,打造出开年第一场行业直播盛事。持续16天多主题直播、多平台铺排、多主播助阵,不仅吸粉无数,也完成了业绩的切实转化。

2月,在大批人选择“就地过年”的形势下,世茂又不失时机地推出“家在,便是乡”的新春置业季,在全国不同城市,因地制宜推出了各式各样的新春特惠活动,与各地客户“年”在一起。

火爆进行中的“春茂万物生”暖春置业季活动,联结起全国各地百余个项目,已为各项目带来了大量客群。截至发稿前,线上共计售出折合超24亿元的房款特惠券。

## 用户视角 瞄准客户“春天愿望清单”

“一年之计在于春”,聚焦当下正如如火如荼开展中的“春茂万物生”,世茂这一轮从人们最渴望的生活愿望出发,瞄准用户心理,通过五个维度打造出春天的“愿望清单”。

“国茂焕新居”“家茂焕新友”“院茂焕新邻”“美茂焕新礼”“盛茂焕新位”——五重价值体系,叠加环环相扣的重磅福利,激发出用户强大的置业潜力。从大力度折扣,到送精装、送车位,再到“砸金蛋”送家具、老带新享受高额佣金……世茂以实打实的福利派送,帮助客户在春天的温暖氛围中,实现自己关于“家”的美好梦想。

## 品牌效应 “惊喜官”惊喜上线

发力线上是当前房企品牌营销的共识,但具体如何做、如何实现创新,则更需要基于全局的谋篇布局。

此次暖春置业季,世茂就创新性地向全社会广邀直播“惊喜官”,给市场带来不小的惊喜。所谓的“惊喜官”,就是从用户思维出发招募专属“主播天团”,从全国各行业中遴选最懂用户、最懂互联网、最懂生活方

式的“惊喜官”加入,齐聚世茂直播间,为用户送上定制惊喜大礼。

## 看房买房 “世好房”通道直达

除了“惊喜官”,世茂此次线上赛道的另一亮点是“世好房”小程序的推出。

进入“世好房”,热门直播、购房优惠、积分商城、全民营销等功能,让用户在弹指之间尽享世茂生活的万般精彩;VR沙盘、VR样板间、园林漫游等高科技则突破时间、空间的限制,让用户足不出户就能全面了解产品户型、全屋情况……小程序的上线,让看房、选房变得更加便捷、高效、精准,让用户以最快速度挑选到最满意的居所。

世茂内部人士介绍,目前公司也增强了各地区、各项目在“世好房”使用方面的考核,将进一步促进线上渠道的流量变现,真正发挥线上营销的平台效应。

数据显示,2021年1-2月,世茂已实现累计签约销售额370.2亿元,同比增长122%。机构统计,今年2月TOP100房企整体业绩规模较去年同期同比增长155.5%,世茂以162%的同比增长再次领跑高质量发展阵营。

面对一季度的即将收官,世茂又将给出怎样的答卷?我们拭目以待。(晓岳)

