



3月15日下午，经十路山东报业大厦五楼会议室，2011齐鲁春季房地产展示交易会订展会在此举行。经过多轮的竞争及协商，展位被众多实力房企“瓜分”，三分之二已被订出。由此，房展大舞台演员阵容基本确定，一场在宏观调控特殊时刻举行的齐鲁楼市大展帷幕将徐徐拉开。

4月15日—17日，2011齐鲁春季房展将在济南舜耕国际会展中心举办。由齐鲁晚报、生活日报主办的春秋两季展会向来被看做是市场的风向标，走过了十多年的历程，至今已经是第24届，早已成为山东省影响力最大的房地产展示交易会。2011春季房展，恰在调控最严厉，最深入的时候举办，这更成为各界关注的焦点。

在15日下午举办的订展会上，开发企业对20多个黄金展位展开了争夺，最终花落各家，这些企业开发的楼盘分布在省城主城区及长清章丘等各个方向，老盘新盘各占展会半壁江山。一些参展企业表示，在房地产市场如此调控的时候，产品的及时推销或许是明智之举。而对于展会本身来说，借助这一舞台验证或探求市场发展走势和行业未来方向，将是行业赋予这届展会最大

的意义所在。

不仅是众多省城实力企业将参加房展，本届房展会还特别设置了“城市展区”，方便各城市的楼盘组团参展。据了解，除当日确定参展的省城企业楼盘外，主办方还将立足省会，辐射全省，整合优势资源，联合地方政府，特别策划沿海楼盘以及山东地市级楼盘集中展示，将汇集烟台、威海等地几十家楼盘共同参展，为内地市民沿海置业和异地投资搭起方便的桥梁。一、二线城市限购后，投资者开始将目光投向不限购的城市，同时在大力发展蓝色经济区域的背景下，滨海楼盘再度火热，因此，烟台、威海、临沂、潍坊、泰安等城市的房地产成为投资者眼中的“香饽饽”。这些地市开始抢占时机，纷纷开始了异地楼盘到济南的推销。房展会便被视为楼盘吸引异地置业最好的落地活动。

购房置业、参展商展示推广的最佳交易互动平台。

(楼市记者 田园)



调控市下靠年轻白领支撑

一些项目刚需人群高达八成

从事财务工作的王建上个月买了套新房，房子位于小清河附近，87平米的两房总价在65万左右，按照现行的政策，首付了近20万。20万的首付对于他来说已经不是一个小数字。

王建2006年参加工作后，一直从事财务工作，五年间先后换了三家公司，收入虽然还算可以，但是年薪始终没有太大突破。但是他非常满足，觉得在这

个城市，自己已经属于城市中白领阶层。

在济南这样的二线城市，王建只是年轻购房群体中的一个缩影。在房地产市场火热的时候，像他这样年轻刚需人群虽然也是市场的主要力量之一，但是改善性需求和投资需求，更是市场的两股主要力量。

但是随着国家对房地产市场的调整，市场突然出现巨大转

变，一些豪宅和改善类产品受到市场打压，销售并不理想，但是以王建为代表的城市白领这一部分刚性需求，却始终支撑着市场的需求。

低总价刚需项目火爆

在刚性需求的影响下，年后一些总价低的刚需项目销售火爆。从调查来看，这些项目多数位置比较偏远，价格低，面积以两室和小三室为主，性价比比较高。

元旦以后，绿地国际花都先后4次开盘推售房源，4次开盘均取得出色的销售业绩。根据思源经纪济南公司一二月份的统计月报显示，绿地国际花都的销售面积、销售金额和销售套数均为济南市场第一。

而之前2月27日，尚品清河加推房源，一共推出210余套房源，高层成交均价7300-7400元/平米，多层成交均价8000元/平米，当天共成交170余套，成交

80%，而主力户型也是两室。此外盛世名门等刚需项目销售也都比较理想。

年轻白领成刚需主力

采访中，记者了解到这些成交率比较高的项目，多数购房者为年轻人首次置业，而一些定价不够合理或者比较高档的项目销售成绩却表现平平。

绿地国际花都的项目负责人告诉记者，之所以取得比较出色的销售业绩和项目的整体定位比较精准有关，项目主要瞄准首次置业的年轻人，加上性价比比较高，所以开盘次次热销，据悉其销售房源中8成左右为首次置业的年轻人。

他告诉记者，从接触的情况来看，这部分刚需人群总体比较年轻，乐观向上，也都到了结婚年龄，收入中等左右，属于城市中的白领阶层。

(楼市记者 刘万新)



房产投资

计算过租售比吗

遇到合适的房源和房价，是房地产投资者再兴奋不过的事情了。几年投资下来，手里的不动产好几套，不仅保值增值也着实的当了回“地主”。尽管房子往外租着，每月收入还贷后还有盈余，但很少有投资者计算过自己投资房产的“租售比”状况，租售比可以间接真实地反映当前房产的区域价值。

所谓“租售比”是指每平方米使用面积的月租金与每平方米建筑面积房价之间的比值。国际上用来衡量一个区域房产运行状况良好的租售比一般界定为1:300-1:200。如果租售比低于1:300，意味着房产投资价值相对变小，房产泡沫已经显现；如果高于1:200，表明这一区域房产投资潜力相对较大，后市看好。租售比无论是高于1:200还是低于1:300，均表明房产价格偏离理性真实的房产价值。

举例，济南南部某小区一套120平方米的住房，目前售价9000元/平方米，月租3000元(带部分家具)，合每平方米租金25元。租售比约1:277，说明这个区域具有一定的投资潜力。

从济南房地产市场各物业类型看，当前普通住宅和精装公寓的租售比较合理，豪宅市场中别墅的租售比则呈现回报率较低的数据，而市场中写字楼的租售比较高，说明投资市场的回报率较高，回报期较短。在济南，写字楼市场的销售单价一直卖不过住宅，但租金同一片区相比下写字楼却一直保持较高的租价，一些前几年投资写字楼产品的投资者对此也收获颇丰。最近在市场“限购”调控中，商业地产中小户型办公室和精装公寓再次成为近期市场中较有利的投资产品。

(楼市记者 贾婧)

换房成本倍增 能买大不买小

部分梯级消费被逼一步到位

“在我们小区，购买140平方米三室房源的购房者占了一半，110平方米小三室的购房者占了三分之一，两室的购房者仅占两成。”省城东部一楼盘的营销经理告诉记者。

记者也发现，周围很多首次置业者对于单身迷你小户型并不热衷，相反会透支家庭支出，购买偏大的户型。不少购房者认为，没有跳跃性的收入增加，换房的可能性越来越小，所以尽可能一步到位。

梯级消费转向

“不受新政限制，绝版小户

型”，“抗通胀，不限购”虽然很多小户型社区都趁机大肆宣扬，但是居住功能的公寓销售似乎不温不火。除了投资者，年轻人对小户型公寓产品并不太热衷。

正寻找婚房的刘先生最近定下了中海国际社区一套130.33平方米的三居室，总价款843496元，因为是首次置业，他的首付只有253049元。“其实，我本来只想买个88平方米的两居，周围的朋友和同事都在劝我，现在调控政策这么严，购买二套房需要首付六成，利率也高，首付虽然高点，也不过多交六七万，不如一步到位。”

按照刘先生所购买的房屋来

算，如果是二套房，他需要首付50多万元，再买改善性住房的希望比较渺茫，受济南市调控细则影响，很多梯级消费客户转向偏大户型。

未婚者赶买二套房

事实上，很多年轻人对于首套房购买更加慎重。

郑小姐，名下有父母一套房产，多年前，父亲考虑到多年后可能出台的遗产税等税费特意过户至其名下。男友名下并无房产，虽然婚房由男方提供，但是郑小姐对于那套郊区的小房显然并不满意，“那套房子离我和男朋友单位

都非常远，上班路程需要一个多小时。短暂的婚房是可以的，不可能长久居住，早晚要换一套房，听说按照现在的政策，夫妻双方一方名下有房产，以备有一套房子来计算，我们再换房的压力会非常大。所以我们准备以我男朋友的名义买套房，然后再领证。”郑小姐坦言。

据我们调查，目前不少楼盘正在进行客户需求摸牌，掌握客户动向，调查显示，大多数的购房者仍然会根据自己的经济实力来决定置业目标，但是也不排除，有的购房者会因为新政改变置业方向。”世联怡高市场部经理梁伟表示。

(楼市记者 矫娟)