

# 高端畅谈房产走势

“省会半小时生活圈”暨调控下房产市场走势高端论坛4月17日举办

由齐鲁晚报主办的“省会半小时生活圈”暨调控下的房产市场走势高端论坛将于4月17日在山东新闻大厦四楼舜华堂举办。论坛特邀建设部政策研究中心主任、中国城乡建设经济研究所所长陈淮以及山东省住房和城乡建设厅有关负责人参加。届时,品牌房企老总将齐聚一堂,高峰对话。

## “限购”出台 “同城”在即

2007年12月27日,由山东省建设厅和北京大学联合编制的《济南都市圈规划》在济南高调发布。济南、淄博、泰安、莱芜、德州、聊城、滨州“1+6”成员将抱团发展,培育区域经济新的经济增长极。今年2月份,省城城际铁路、省会城市群经济圈的规划蓝图浮出水面。山东省将用5-10年时间,形成以济南为中心、与周边7市间半小时直达的“公交化”格局。3月18日城市管理工作上,作

为今年的“双百工程”之——济南都市圈城际铁路即将开工,省会“半小时生活圈”呼之欲出。

交通便利,是投资置业需求最大的价值点。在加快信息通信一体化、建成以济南为中心、各城市互通互联的信息通信网络下,不久的将来,泰安、莱芜、滨州、聊城、德州、淄博六市将于济南形成“同城效应”。

## 主题演讲+主题推介+高峰对话

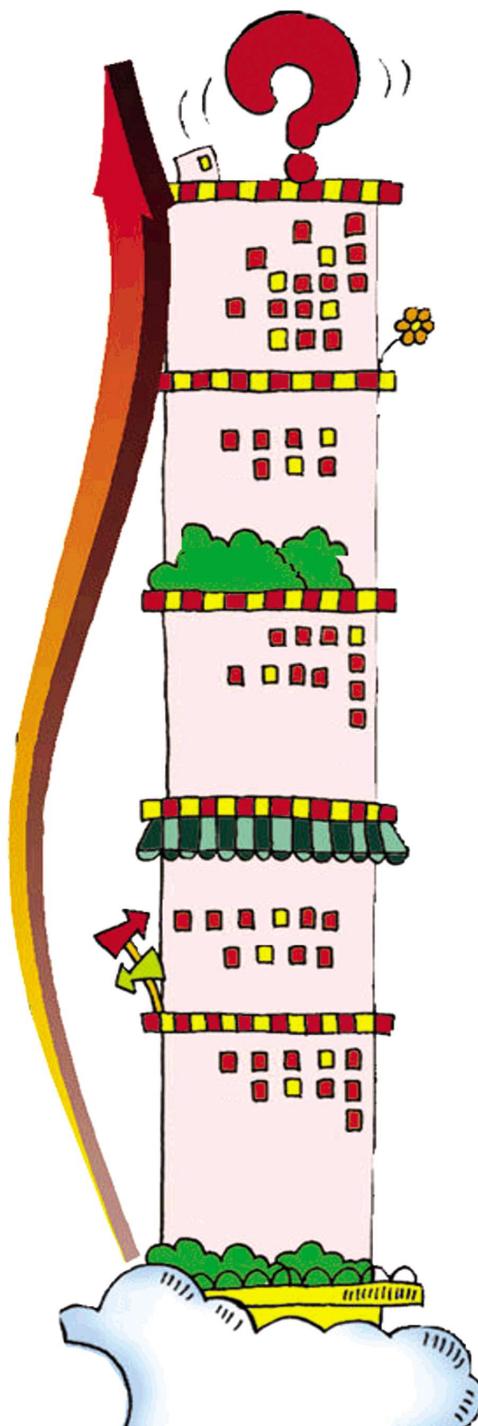


资料片

2011济南楼市“限”字当头,限购、限价、限贷、限地王。在济南、青岛“限购”背景下,全省范围内投资者的热钱开始涌动起来。

限购背景下,房地产市场走势如何?建设部政策研究中心主任、中国城乡建设经济研究所所长陈淮为大家带来“房地产政策解读以及城市发展机遇”演讲主题,对中国的房地产政策进行解读,畅谈三线城市发展机遇;山东省住房和城乡建设厅有关负责人详细解读“省会半小时生活圈”规划蓝图,解读城际铁路规划建设方案。同时,论坛现场也将进行“新政下,省会半小时生活圈成员城市房产的发展机遇与挑战”对话,共同探讨限购背景下,房地产市场发展走势。

楼市记者 陈晓翠



# 楼盘“出走”跨区域争夺客源

自2010年4月中旬以来,中央政府连续重拳出击,出台多项房地产调控政策,其中“限购令”的出台,让多城市楼市成交量明显下滑;与此同时,也迫使众楼盘“出走”,一股异地推销之风瞬时刮起。在山东,济、青限购引起一番异地置业投资热潮。在即将举行的齐鲁春季房展会上,来自威海、烟台等地的多家楼盘高调亮相,争分省会楼市“一杯羹”。

## 限购助推异地投资热

区域经济的联动发展,促使人们对经济圈的概念越来越认同,加之交通条件日趋便利,如高铁等便捷交通工具带来了显著的“同城效应”;在大城市工作的人们苦于高房价的折磨,试图在一小时或半小时经济圈的范畴内,改变生活方式。与此同时,新政频出剑指高房价,市场观望情绪弥漫,部分购房置业刚性需求选择“潜伏”;异地置业房价相对较低,又兼具较大升值空间,未尝不是一部分手中略有余资,但尚不及在大城市置业投资所需人群的变相选择。

限购令出台后,更是将这一理念加

速变成现实。省会楼市价格居高不下之势,20至30万元只能是一个首付,而异地置业则可以全额购买一套一线海景房或者配套齐全的养老房,这种价差优势的突然放大,在限购的背景下,让异地置业再度成为正当时的动作。

## 异地楼盘纷至沓来

异地置业是个老生常谈的话题,但它总不过时,在济南“限购”的一声禁令之下,异地置业又再次被市场寄以厚望。济南出台限购细则之后,住宅销售量便应声而落。除了少数几个项目仍有些小范围的推广,更多的项目选择了避其锋芒,偃旗息鼓。此时此刻,反倒是不少异

地的旅游地产项目嗅到了商机,纷纷登陆省城,希望把投资客的目光引至彼城。这其中来自烟台、威海等区域的项目尤为来势汹汹。

除沿海城市,济南周边内陆城市也在酝酿时机。不少“欢迎游子回乡置业”的楼盘广告开始出现,而这种直白的广告宣传也着实让人看到了其他城市购买力的外溢,据临沂某楼盘负责人介绍,工作在北京、上海的临沂人回乡置业的比重日益明显,有购房者一口气买下10套住房,这种市场变化与城市“被限购”后造成客源外溢有着直接关系。这也加速了非限购城市跨区域争夺异地客源的步伐。

楼市记者 陈晓翠



## 千套二手房亮相房展会

步步紧逼的楼市调控政策让投资客延缓甚至放弃了新的房产投资计划,但“刚需”购房者由于其住房需求的迫切性,受政策变动影响较小。为更好的满足“刚需”客户的需求,4月15—17日,由齐鲁晚报主办,齐鲁楼市不动产独家承办的省城第七届二手房淘宝会将在舜耕国际会展中心举行,届时,齐鲁楼市不动产各个店面将为市民奉献千套精品二手房。据悉,齐鲁楼市不动产成为唯一入驻齐鲁春季房展会的二手房经纪品牌。

## 低单价房源唱主角

目前的政策形势下,刚需用户由于住房需求的迫切性,尤其刚需购房者中的婚房购买者,基于传统因素及房价上涨预期等的影响,大都选择了“出手”。为此,本届二手房淘宝会,齐鲁楼市不动产40余家店面参展房源全部为单价低、性价比高的房源,这些房源分布在济南市各个区域,户型以一室一厅、两室一厅及小三室为主,面积大多在40—120平米之间,以满足初次置业者、婚房购房者、改善型购房者的需求为主。

## 济南周边房源展风采

受济南市区限购的影响,三月份,二手房成交量略有下降,但长清、商河等周边地区成交量小幅上扬。为满足更多购房者的需求,齐鲁楼市不动产长清店、商河店等济南周边地区多家店面精心挑选了近百套当地优质房源,亮相活动现场。据长清店投资人陆先生介绍,该店参展房源大都位于长清区市中心,位置好,交通便利,总价大多在70万以下,价位适中,有一定升值潜力,自住或投资都非常适合。

## 银行现场提供贷款业务咨询

齐鲁楼市不动产相关负责人表示,刚需购房者是支持成交量的中坚力量,考虑到刚需购房者的住房需求、资金承受能力等,齐鲁楼市不动产特邀请战略合作伙伴华夏银行参与本届二手房淘宝会。华夏银行一直坚持以客户为中心、以市场为导向,使各项金融服务方案更加专业化、个性化。该行针对个人住房贷款推出的“安居”系列产品,覆盖范围广、贷款条件优惠、审批速度快、还款方式灵活。本届二手房淘宝会,华夏银行将服务搬到客户身边,现场解答有住房贷款需求的客户的相关疑问,并受理相关贷款业务。

文/赵艳