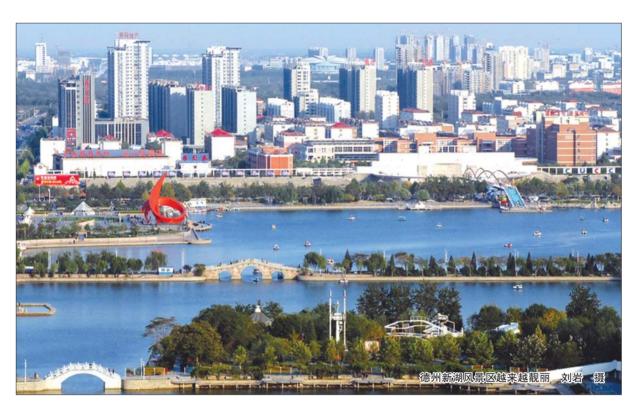
希鲁晚報 2012.2.9 星期匹

不在他乡做蜗居,回家买房成趋势

高房价带动返乡置业潮



春节的气息正在慢慢消退,在外奔波的游子,正准备收拾行囊踏上在外打拼的行程。对在外打工的游子来说,过去一年虽收获颇丰,但这些相对于一线城市的房价来说,却又显得那么微不足道,在家里能够买下整整一套三室两厅的钱,在一线城市却只能勉强支付一个小小蜗居的首付,返乡置业的计划在无数游子身上生了根。你是否也想逃避大城市高额的房价有了返乡置业的憧憬呢?

○高房价让游子不堪重负

长期在外地工作的朋友们一定深有体会,一二线城市房价飙升,工资的涨幅永远赶不上房价的涨幅,房子问题成为绝大多数外地人心中的痛。

虽然楼市调控政策紧锣密 鼓出台,但是全国各地楼市涨 声一片。北京、广州、深圳陆续 告捷。据某研究机构发布的数据,去年12月北京住宅平均价格22690元,相比11月上涨0.83%;房价最高的是深圳,均价25155元,环比涨1.22%;虽然上海房价略降,但是上海均价达到23186元。

到23186元。 而数据显示,12月德州住 宅平均价格4154元,与北京、上海、广州、深圳相比德州房价优势显而易见。

据网友讲述,自己2010年毕业来到北京,起初一个月只有3500元的工资,虽然2011年工资涨到5000元,但是想要在北京生存买得起房还是痴人说梦。

在北京不容易,在上海、广州、深圳、杭州这样的一二线城市同样也不容易。根据百城价格指数对北京等十大城市全样本【最新消息、价格、户型、点评】调查数据,12月十大城市平均价格为15523元/平方米,同比上涨27.72%。

◎"回家置业"渐成趋势

当毕业生纷纷拥进一线城市寻找机会时,当一年的收入仅相当于繁华的都市几平方米房价时,越来越多人逃离"北上广深",转战二三线城市。

在哪工作,在哪买房,是毕业生需要面对的一个重要抉择,如果毕业后在异地工作,毕业生们会选择在哪儿买房子

呢?搜房网调查数据显示,五成网友表示"在二线城市买房";选择"在一线城市租房,不考虑买房"和"其他"的网友均为15.8%;10.5%的网友选择"在一线城市买房";7.9%的网友选择"在二线城市租房,不考虑买房"。

从数据可以看出,与前几

年毕业生都往"北上广"挤的情况不同,在一线城市高房价、高成本的压力下,大多数高校毕业生选择在二线城市买房,即使是在一线城市工作,也只租房,不考虑买房,只有一成网友表示会在一线城市买房。

搜房网《2011年第四季度中 国购房者消费调查》结果显示, 七成购房者认为一线城市房价过高,六成在一线城市打拼的人有回家置业的计划,为将来的安居之所未雨绸缪,他们中间有89%的人为自住需求。

显然,"回家置业",这个并不算新鲜的新鲜词,将在2012春节期间再次火爆我们这个太阳之城——德州。

◎"漂一族"力挺太阳城

"回家置业",越来越多的白领涌出这样的想法。家乡有慈祥的父母,有亲朋的关照,有广阔的人脉,有宜居的环境,有相对小很多的生存压力,更有那份一直在心中涌动的浓浓故乡情,家乡有着更加广阔的升值潜力!

一位在外工作的朋友说: "我想回咱老家买房,有经济上的 原因,也有情感上的原因!看着 一线城市高不可攀的房价,深觉 那不是自己的归属。德州,没有 大城市的喧嚣,也没有大城市的 繁华。可是,它,却是我的家,是我 睡梦里念念不忘的故园。大城市再好,也无法给我家的温馨感。 所以,我选择了回到家乡,回到德州,买一套我为之奋斗已久的房子。德州,固然也有房价泡沫,但是,要买到价格可以接受的心仅房子其实也不难。" 而在"南融北接、东进西拓"战略的大旗下,"太阳城"德州正发生着日新月异的变化,城市建设越来越美,交通越来越便利,外来入驻企业越来越多。而巨大的升值空间同样是吸引游子返乡的重要因素。



商业地产 或成投资首选

春节已然悄然而去,地产界谁先迎风怒放,成为市民翘首期待的焦点。众多业内人士纷纷表示,楼市的"黄金十年"已经成为过往,但是地产界的战役并没有停止。统计数据显示,截至2011年12月25日,我国20个一、二线城市成交量合计为137.5万套,相比2010年减少了23万套。从2011年部分地产的销量数据上看,商业地产都占据了半壁过山。有业内人士预测,在全国下的投资地位,成为很多家庭投资的首选。

房地产持续低迷 "空气能"成推广新亮点

空气能,即空气中所蕴含的低品位热能,又称空气源。现在常说的"空气能"是一类产品的简称。其实是指"空气能热水机",也称"空气能热水器"、"空气源热水器"、"空气源热水器"、"空气源热水器"、"热泵热水器"、"空气源热泵热水器"、"热泵热水器"。

业内人士认为,房地产持续低 迷给了"空气能"联姻楼市的最佳 契机,空气能热泵配套整栋楼房中 央热水人户,以及空气能热水器搭 配房产销售是目前各大楼盘联姻 "空气能"两大运营模式。

据了解,在推崇低碳环保的 今天,打造以低碳环保为主部。 "环保房",不仅能得到的欢迎。以 "空特,更受购房者的欢迎。以 "空气能"低碳环保、新颖的特征,制造新闻话题,引起媒介的关注,帮助房地产宣传,也是吸引购养者的一大亮点。因此,以"空气能"作为楼市的营销亮点,对房地营来说,是符合其需求的;对房地营销手段。

业内人士认为,对于房地产开 发商来说,"空气能"作为一种"节 能、时尚、环保"的热水器,一直是 中高端客户的最佳选择,新楼盘在 建设就设计中央热水供应入户或 统一配套空气能热水器,能进一步 提高楼盘的档次,提高楼盘的竞争 力,在面对相同市场定位的楼盘 时,能脱颖而出。

本版编辑:王力庆 美编/组版:赵秋红

