

# 2012省城楼市新气象

回望2012,限购、调控仍是省城楼市的大背景。刚需当道,改善型需求抬头,供应量、成交量、土地成交等诸多楼市关键词牢牢占据着2012年省城楼市的新闻头条。历史的车轮滚滚向前,2012年省城楼市亦有新气象,或前所未有的,或趋势所向。

□楼市记者 马韶莹

## 气象一

### 济南公积金新政

从10月8日起,济南住房公积金管理中心对住房公积金贷款可贷额度计算方式、连续缴存公积金时间等多项政策进行调整。新规取消了额度为“借款人及共同还款人公积金月缴存额之和÷缴存比例×12个月×贷款年限×40%”的计算方式,仅保留“借款人及共同还款人公积金账户余额×15”为公积金贷款额度的计算方式。并调整公积金贷款的最高额度。公积金新政规定,一人缴存公积金的职工家庭,最高贷款额度调整为25万元。初入职场的小张所在单位按月基本工资1800元为基准缴纳公积金,缴纳比例为单位和个人各7%,按照公积金新政计算,以贷款30年计算,最多仅可贷款32.4万元。



## 气象二

### 经济型大house首次现身



2012年房地产十强企业、20年别墅世家——碧桂园控股进入山东,入驻济南。碧桂园·凤凰城作为碧桂园控股首驻济南的开卷力作,项目斥资6800万元倾力打造立体叠景园林,园区配备有多功能休闲娱乐会所、3000平米叠水泳湖、便利生活超市等。项目主打186-260平米园林美墅,户型合理,经济实用,宜投资宜自住,填补了济南高性价比别墅市场的空白。同时也将购房者遥不可及的居住梦想,变为触手可及的现实。2012年11月3日,济南碧桂园凤凰城首次开盘,销售额达6亿。“一百多万也能住得起别墅,这让我的别墅梦提前10年实现”,张先生看着自己手中的购房合同,激动之情溢于言表。

## 气象三

### 满城尽是“起价”房

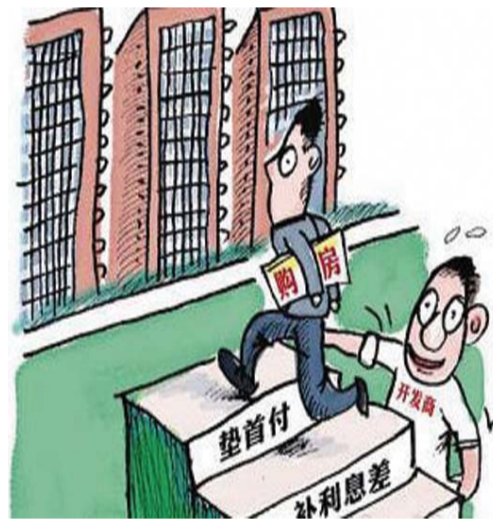


2012年,刚需释放成为市场一个尤为关键的。“中建·凤栖第,起价5998元/m²,超值抢购”“中铁·逸都国际8月2日起认筹,6500元/m²起”“济南恒大雅苑,最低6018元/平起送1500元/平精装”……翻看报纸,浏览网页,楼盘广告最夺目的就是超低起价。中建·凤栖第首次开盘推出5998元/平米起价的优惠活动,吸引东部置业客群的目光。中建·凤栖第由中国建筑第八工程局投资开发,王女士正是看中这点,一直关注凤栖第的进展。当广告打出起价5998元/m²时,王女士与家人商议之后,就去销售中心交了认筹金。开盘当天,王女士并没有摇到幸运号码,选房时仅剩7层以上的高层,所以价格也不再是5998元/m²。王女士并没有沮丧,“虽然没有买到5998元/m²,但6300元/m²的均价还是属于较低的价格,户型也不错,自己很中意”。

## 气象四

### 楼市打响“超低首付”战役

对于刚需来说,首付是购房的门槛。经济状况一般的家庭更是看中首付的优惠。“中铁·逸都国际首付六万元,圆买房人的梦”“济南恒大雅苑,首付仅5.9万起,即买高铁新城精装大三房”、“三庆·青年城认筹期可享受2万低首付优惠”……或许现在已买不到这么低首付的房子,但今年不少楼盘从首付赏给购房者减压,让购房者早日买上属于自己的房子。“父母都是普普通通的工人,辛苦工作一辈子,一次性拿出几十万首付还是很难。并且公积金政策调整后,贷款额度降低,需要一次性交付更多的房款,所以首付才是制约我购房的主要因素”,小杨准备明年结婚,低首付的经济住房成为他近期的置业目标。



## 气象五

### “奢侈”渐欲迷人眼



2012年下半年,随着改善性住宅需求的抬升,大户型、别墅等品质住宅也开始加大营销推广力度。“奢侈”、“高端”成为诸多营销活动中最广泛应用的词语。2012年5月1日,绿地中心收罗了二十余家世界著名奢侈品品牌,展示世界各大奢侈品牌最新发布流行的款式;10月20日,鲁能漫山香墅亦举办世界顶级奢侈品展;10月27日,国华·东方美郡接待中心展出了近百余块古董钟表,吸引了国华·东方美郡的众位业主客户、收藏界的朋友前来参观;11月24日—12月2日,鲁能漫山香墅举行珍藏年代旗袍展暨量体定制活动,为到访嘉宾亲手量体定制专属尊贵旗袍服饰。高端活动举办不仅展示出项目的凝聚力,同时也带动省城高端楼盘与国际接轨。

# 盘点 2012 Check