

等了三年，终可再买三套房

限购、限贷松绑后，不少压抑已久的购房者开始蠢蠢欲动

对于沉寂已久的部分改善型需求购房者而言，限购、限贷的松绑，无疑给他们带来了重新购房的兴趣与希望。据了解，自9月30日央行发文“松绑”限贷政策以来，部分改善型楼盘的到访量明显提升，虽价格和成交仍然未有明显增长，但开发商对市场看涨的预期已普遍增多。

双限松绑，终可再买三套房

在银行上班的赵先生，目前和妻子名下共有两套房源。一套房子在制锦市的小房子，冬天没有暖气，但是地段不错。“这套房子离我上班的地方近，虽然不常住，但不舍得卖。另一套在转山西路，房子140㎡，却只有两室，家里人多，老人只能和孩子一个房间。”赵先生说，140㎡的房子是妻子当时的嫁妆，也不能卖，而双方老人又都不是济南人，之前也不具备买房和贷款资格，“要双方父母都过来，房子根本就住不下，这么多年了，两家人就没有一起团聚过。”

像赵先生这样有买房需求的，还有不少具有经济实力的中年购房者。10月11日，记者在东部某楼盘遇到了前来买房的林女士：“我们一家来济南十多年了，都想把两家父母接过来，所以最好能给两边的父母都各买一套房，这样有助于照顾老人，又减少家庭矛盾。”林女士多年前在济南经营了一家小店，随着经济条件的日益好转，想再买第三套房的想法日趋强烈，“三年前我就开始找房子，买了两套公寓先安顿下老人，可是实在住着不舒服。现在终于放开限购了，要给老人买套好点的房子住了。”

省城东部某楼盘置业顾问告诉记者，自限购、限贷的消息传出后，前来咨询的改善型购房者确实增多了，而是否也会带动部分投资需求，该置业顾问称近期咨询的投资者仍然较少，可能和近期具体政策仍未落实有关。

未见明显回暖 限贷放开未见落实

据了解，十一黄金周期间，虽然央行发布了调整房贷认定标准的通知，但是新政还尚未完全得到落实执行，据统计，2014年10月1日—10月7日，济南楼市共成交商品房481套。其中，住宅共成交345



近期国华印象开盘热销，图为签约现场

套，相比去年略显平稳。但随着政策的逐渐铺开，成交也呈逐渐回升趋势。

“我们现在已经看好房子了，但是据说济南很多银行的具体政策仍然没有落实，现在还没有办法交钱成交。”林女士称，她会等着银行针对像他们这样的客户出台优惠政策，然后再出手购房，“开发商老跟我说后期会涨价，但是首付、贷款高，成本就高，房价再涨我也没法买呀。”据多数置业顾问反映，近期像林女士这样的改善型购房者很多，都呈现出了观望态势。

对于银行的贷款政策，据了解，目前济南已有邮政储蓄银行出台了二套房和三套房的贷款调整意见，其他银行均为明确表态。但业内人士称，目前济南的贷款政策已呈松动态势，预计近期将会有更多的银行针对限贷放开政策进行贷款政策调整。

开放商欲涨价 专家不支持

从9月30日央行宣布执行房贷新政开始，房企涨价的传言便开始甚嚣尘上，甚至有部分购房者和房企将企业内部的“红

头文件”拿出来加以佐证。近期，记者通过实地探访，发现也却有不少楼盘已经酝酿甚至已经对价格进行了调整，像海尔绿城全运村高调宣称房价要普调5%—10%，吸引了不少关注的眼球。而有些楼盘销售的价格没有变化，但是优惠的幅度明显小了，还有不少楼盘的置业顾问还在吸引购房者购房的同时，明确声称下一步涨价的日期。

对此，山东财经大学山东省房地产业发展研究中心副主任孙大海认为：上涨的依据是节前央行出台的政策，但是政策未强制执行，而是让各地根据情况酌情执行。对于济南来说，姑且不论房企涨价传闻的真假与否，济南住宅市场不具备房价上涨的条件，也不会出现大降的可能。因为2014年是近十年来成交排第二的年份，预计今年能达到600—650万平方米的成交，仅次于2013年的706万平方米，大大好于2012年的504万平方米。在市场基本面良好的情况下，各大银行住房按揭业务并不会差，加上年底贷款额度不足，银行降低利率的动力不足。因此不支持开发商此时涨价。

(楼市记者 韦超婷)

限贷松绑

黄金周楼市后期发力

国庆过后，传统的楼市“金九银十”步入下半程，九月楼市的平平表现没有给市场太大的信心，10月楼市能否出现拐点，成为大家关注的焦点。9月30日，央行发布《关于进一步做好住房金融服务工作的通知》，通知中贷款利率下限调整为贷款基准利率的0.7倍。起伏跌宕的2014楼市再次迎来了政策转机。伴着限贷政策的松绑，黄金周楼市前期成交低迷，后期渐渐发力，楼市或现转机。

10月初住宅成交低开高走

限贷政策松绑后，业内最关心的莫过于市场的变化，国庆黄金周由于人们出游、探亲等因素影响，市场客流会有所减少，这也导致黄金周前期市场成交量较低，但随着假期收尾，人们返程，加之政策的刺激，成交量顺势攀高。据济南世联怡高数据统计，省城楼市9月29日—10月12日两周成交数据出现明显对比，其中9月29日—10月5日济南一手住宅成交为680套，环比下降50.9%，而10月6日—10月12日新房住宅成交套数攀升至953套，环比上升40.1%，日均成交136套。业内人士表示，10月初楼市数据在假日后期能够转冷回温，说明政策的刺激还是起到一定作用。

政策逐渐放开，刚需仍是主力

从两个月前限购退出舞台到如今限贷政策松绑，楼市正逐渐回归市场，政策的放开解放了很多受束缚的购房人群，其中有不购房条件的刚需，也有苦于限制的改善群体，据业内人士分析，从市场需求和楼盘成交来看，刚需仍是市场主力。据了解，过去两周，省城共有两个楼盘加推新房源，分别是中海天悦府和天齐奥东花园。据济南世联怡高统计数据显示，中海天悦府10月1日加推11层小高层房源66套，开盘当天成交20套，同样位于东部的天齐奥东花园则于10月12日加推453套刚需房源，由于价格优惠，取得了当天成交430套的好成绩，成交均价6800—7000元/平米，客群以周边的刚需群体为主。

10月13日，公积金贷款门槛再次降低，连续缴纳6个月即可使用公积金贷款，对于刚需购房者来说无疑又是一大利好消息。长期从事房地产销售的刘经理表示，目前市场环境下，刚需群体仍是主力，价格仍然是最敏感的影响因素。

(楼市记者 葛未斌)

“call客”来袭 读者直呼不堪其扰



“国庆节假期，平均每天都要接2—3个楼盘促销电话，有家企业几乎每天都打。”孙女士本想趁周末休息一下，却不断接到楼盘置业顾问的销售电话。近期，不少市民都遇到类似的情况，对楼盘营销电话不胜其烦，防不胜防，却又无可奈何。

隐私泄露令人担忧

“在开车的时候或是休息的时候接到楼盘的销售电话，特别影响心情。”孙女士告诉记者“一年前我曾经看过两个楼盘，留下过个人信息，现在房子早就买了，近期不可能再有购房需求，但是天天都有楼盘营销电话，真不知道我的电话卖给了多少楼盘。”

对此，某楼盘置业顾问说“现在楼盘的竞争压力很大，能到售楼处的购房者毕竟有限，只好通过电话邀约客户，约来的客户算个人的业绩。”但是，对于客户电话从哪里得到的，获取渠道是否合法，是否有偿获取，不少置业顾问都避而不谈。

东部一家楼盘负责人说，近期公司改变了营销策略，招聘了一批职业“call客”，就是专门从事打电话拉客的团队，从各种渠道获取电话号码进行电话销售，从成交中获取一定的

报酬。

全民营销带来隐忧

电话骚扰对于没有买房需求的市民来说，更是苦不堪言。马先生告诉记者，他经常会接到楼盘的促销电话。“一上来就问我有无购房需求，说是某某楼盘的置业顾问。”“我经常接到同一个楼盘打的好多次电话，有时候周末一天能接好几个，每次都不是同一个人打，号码也不一样。”马先生对骚扰电话感到很无奈。

据记者了解，现在不少楼盘都在做“全民营销”，也就是人人都可以当“房产经纪人”，只要给开发商带来一个客户，就能得到1000—3000元不等的提成。有的楼盘同时拥有好几个营销团队，分别给客户打电话，极易造成电话骚扰。

有位成功推荐朋友买房的购房者认为，全民营销的方式就是把老业主或是房产中介都变成了置业顾问，开发商相当于从几十个置业顾问拓展到几百甚至上千个，但是每个人都能得到优惠就相当于没有优惠了。

对此，有相关人士表示，通过手机软件对陌生号码屏蔽，严重的时候可以报警。

(楼市记者 刘亚伟)