

济宁晚报全媒体记者 万德龙

利率走低、股市波动、债券势弱、金价高位震荡，2025年开年，一时间投资者似乎抓不到牢靠的稻草。此时，关于“买房”这件事再次重回公众视野。住房需要迭代的，想置换；孩子等着结婚的，盼购置；返乡有置业需求的，欲入手。总之，置业这件人生大事，始终萦绕心间。近期，记者走访发现，在房价趋近“心理价位”的当下，在高性价比房源的鼓动下，不少购房者结束观望期，楼市正在上演一波重生的戏码。

观望期结束，今年该不该买房？

新房子手段促销 带动成交量回升

“2月份卖出了70多套房子。”太白湖新区某改善型楼盘销售部负责人李经理告诉记者，春节期间积攒的客户集中于2月释放，因此当月销售增幅明显，较去年2月同比增幅超一倍，销售团队对于取得这一成绩表示十分满意。

李经理介绍，该楼盘取得较好销售成绩的主要原因有三。其一，开发商针对返乡置业推出了特价房源；其二，楼盘预计将于今年7月份交付使用；其三是理想的学区和交通配套吸引了周边县市区的客户。“根据目前销售情况来看，116平方米的三居室小高层户型销售得最好，总价100万元左右，目标群体是有着改善需求的刚需用户。另外，130平方米左右的洋房产品也受到了购房者的追捧，每平方米的单价在9000元至1万元不等。”李经理告诉记者，该项目开盘时三居室户型卖得并不理想，“根据我们

的调研情况判断，当前新房成交主要聚焦在总价80万元至100万元的小高层住宅，这也是开发商拿出来促销的主要房源。相较之下，前两年备受追捧的洋房产品，如今受制于价格因素限制，消费者的顾虑较多。”

记者走访中发现，开年楼市迎来“小阳春”，离不开各种促销手段的加持。各房企针对返乡人员、青年群体等推出特价房源、购房直减、装修补贴及抽奖砸金蛋等优惠。例如，济宁高新区某楼盘通过“现房销售+赠送车位”策略，吸引了不少经济型购房者；太白湖新区某项目则因现房交付和“小高层+洋房”的产品优势，尽管价格高于周边高层二手房约两成，仍获得了改善型客户青睐。中指研究院提供的数据显示，1月份济宁市商品住宅成交面积积达11.98万平方米，同比大幅增长，成交均价约8695元/㎡，环比上涨4.19%。

租赁需求分化 新兴区域走俏

随着高校毕业季即将到来，房屋租赁市场也将迎来旺季。记者走访中发现，眼下的住宅租赁市场主打一个“实际”。

“租房子和买房子不同，更需要贴近工作和生活。比如你在济宁高新区的工厂上班，基本就会选择在济宁高新区租住；孩子上高中在太白湖新区就读，你的租房需求自然也会选择在其周边。”有着多年房屋中介经验的高大姐告诉记者，去年以来，租赁需求向租金较低区域转移明显，核心区域热度下降。

在济宁城区，任城区五里营片区、太白湖新区京杭路片区、济宁高新区柳行街道府东社区等新兴区域成为了年轻租客首选。这些区域聚集了大批新兴商业体、工厂、学校等，随着房地产开发的深入，过去数年间这些区域诞生了大批住宅项目，如今被推上租赁市场，凭借更好的居住环境和价格优势，成了租客们的新宠。

二手房价格年前年后差距明显

“春节前看中的房子，当时犹豫没有买，没想到节后又降了5万元。”市民周先生看中了济宁高新区红星东路某小高层住宅的二手房，面积128平方米的黄金楼层，同一房源的售价从春节前的88万元降到了最终成交的83万元，这让他毫不犹豫付出了行动，“房东2020年入手价格是97万元，加上交房后的各种费用轻松超过百万元，我感觉是捡了大便宜。”

春节前后短短的一个多月，二手房价格为何出现了明显下滑？房产中介普遍认为是房源增多导致的。“就拿周先生买入的那个小区为例，小区业主最早办证的，今年1月不动产登记证满两年，这意味着房子过户可以省下5万多元的费用，因此不少业主选择此时出手。”城区某知名二手房交易机构负责人张经理告诉记者，记者在其内部系统搜索到该小区在售二手房数量达到了125套，占了该小区总户数的近一成。“房子户型都是一样的，就看谁的价格便宜，谁的楼层更好，谁的配套更全，谁的房子就能最先成交。”在张经理看来，眼下的二手房市场不是

缺乏买家，更不是缺少房源，而是打开买卖双方心理防线的那把钥匙，配好了但还缺乏打磨。

总体上看，二手房市场在春节前后呈现“以价换量”趋势。数据显示，1月份济宁二手房销售价格环比下降0.5%，同比下降5.8%，但总价60万元至80万元的房源成交活跃，尤其任城区、济宁高新区等区域搜索热度居前，占比超50%。例如，供销路某单位宿舍一套143平方米房源以每平方米4800元成交，太白湖新区某高层住宅197平方米的房源以每平方米5100元成交，吸引力显著。

与此同时，二手房市场分化加剧，次新小区如济宁高新区红星东路片区因价格优势成交量回升，而任城区济北新区因新房供应充足、买入价格过高等因素导致二手房成交滞缓。总体来看，购房者更注重性价比，次新小区的中大户型和总价60万元以内且具有学区优势的老旧小区成为市场新宠，而面积在160平方米以上、四室两厅两卫户型的高层住宅，凭借超高性价比的单价，同样受到了市场追捧。

记者手记

适合的才最好

房地产市场发展到2025年，市场提供了充足的产品供购房者选择，购房需求的差异化局面在所难免。青年群体偏好总价可控的高层住宅，中老年群体希望卖掉旧房去买洋房，中年改善型客户则青睐已经或即将交付的新房，二手房买家则紧盯价格洼地寻找实惠。这种“按需选择、量力而行”的消费模式，反映出市场逐步回归理性健康发展轨道。曾经抱着“投机”和“从众”心理入市的人们渐行渐远。总体而言，房子回归“居住”属性的目标越发坚定。