

80后购房者成主流消费军

投资婚房为主要原因

本报记者 刘杭慧

作为新生代的80后,对于购房的需求越来越大,继而80后变成了购房主力军。记者调查发现,购房者年轻化趋势越来越明显,婚房则成了购房最主要的理由。

80后渐成 购房消费主力军

邵晓伟工作一年左右,但是对于买房却有自己的小算盘。

1988年生人的他,是个典型的80后,对于购房的热情却是异常的高涨,据他介绍,周末没事就去各个楼盘看看,“每次看到装修的样板间,我就格外有买房的冲动,”用他的话形容是,“我得提前为我的婚房筹划呀。”

在莱山区莱山公馆的售楼处,邵晓伟左逛逛右看看,十分心动,“周围有商场,交通也挺方便,总体来说是我看过性价比最高的了。”邵晓伟盘算道,“现在租房每个月都要1000元左右,还不如用这些钱还贷款呢,这样起码有一套房子是属于自己的。”

作为一个庞大的青年群体,如今“80后”已经迅速成长起来,即使最年轻的1989年生人,也已经步入了青年人的行列。与3年前购房主力年龄集中在30岁—40岁相比,现在,不少年轻人在超前消费意识的支配下加入购房大军,成为一股不可忽视的力量。

父母付首付 年轻人自主还贷

在走访五家楼盘中调查中,无一例外的在售楼处都出现了80后购房者的身影,甚至在不少项目中,开发商推出了“青年公寓”“青年置业”等等,受到了不少年轻人的青睐。在莱山公馆售楼处内,销售人员小孙告诉记者,目前购房者年龄已经呈现下降趋势,

越来越多的集中在25岁—30岁的年轻段。他们多是刚参加工作2年—5年的单身年轻人,更多的是准备结婚的年轻情侣。

孙晓棠今年27岁,和女友都是普通的上班族的他,老家在外地,大学毕业四年多,每月工资3000多元钱。“感情越来越稳定,我们两个就商量应该有个自己的家,便开始有了买房的计划。”据他介绍,目前没有能力付首付,只能靠父母帮忙,“每个月的贷款我们打算自力更生。”

相关链接

80后常被认为是冲动消费的代表,但就买房这件事来说,他们比较理智,不冲动,更不盲目。80后选房有着非常明显五大特



资料图

征。

一是交通便利。80后对于项目的区域适应能力比较强,只要交通便利,性价比较高,稍微偏僻的地段也没有关系。“价格很大程度上决定我们选择的地段,只要不太偏都可以接受。”80后小孙笑着说。

二是单价、总价不能太高。80后工作时间不长,没有太多积蓄,首付需要依赖父母的支持,所以价格适中的房子是他们最

为青睐的。

三是偏好紧凑、实用的户型。80后对于家的诠释更多的是温馨,舒适,所以偏好偏好60—90平方米、两室一厅的户型。

四是对房子环境要求高。新房的外立面、小区环境、绿化程度、水景等同样会备受80后购房者的挑剔。

五是在配套设施中,80后对健身、音像、餐饮、幼儿园类配套的关注度最高。

地产锐评

烟台房地产市场的来龙去脉



烟台的房地产市场从这个城市“带状群岛”的地理、人文特征,所谓“带状群岛”,是指烟台以沿海交通干线作为城市脊梁,没有足够进深,以芝罘岛为地理中心,左右两侧沿海带的“裙边”就是烟台主体;又因为各区域内部的文化传统和地方认同差异形成独立隔离的细分片区,比如“市里”、“幸福”、“南郊”等互不连通的“孤岛”。

这样的城市特征决定了烟台的城市发展思路完全迥异于“拥湾发展”的青岛,从东海岸跳到西海岸的青岛发展,产业升级和新兴产业有足够纵深和产业基础做规划;也不像威海——简单的环状城市,人口少,地方小,几年内重点发展一个城区内一个规划新城即可。烟台不论怎样规划布局,最终都要考虑“东西兼顾,两翼齐飞”的城市发展战略。

因为烟台的“长条”发展战略,东西两翼逐渐外延,城市没有热岛效应,沿海气候突出,空气质量好,但主干道交通的巨大压力和各地的保守居住习惯导致了烟台人安土重迁,一个楼盘很难卖到3个区以上,基本都是本区域的居民作为主力客群,相邻两个区的居民作为补充的下定客户结构,如果隔一个区的居民跑来掏钱,基本可归类为投资客了。

烟台楼市普通行情是平均

每月2000套以上,今年截止目前最多成交量月份为8月的4545套,成交最多一周的月份为9月最后一周的1189套,算的上是比较稳定的中小城市盘。同青岛每月动辄万套,每套动辄上百万的蒸蒸日上和货真价实的“金九银十”比,烟台房地产市场正如烟台人不躁、小成的性格,在沿海带状区域里各领各的岛屿里展开着。

片分区的购买群体和片分区的城市特征带来一个烟台市内四类不同特点的地产市场。

套用烟台空间发展战略的“东拓、西联、南进、北展、中优”的方针,烟台房地产市场表现的是“东阔、西廉、南贱、中庸”的四个完全不同的细分市场,东部莱山和高新区一直占据价格高地,除了中心区芝罘区万达广场这样项目,东边区域,尤其是滨海的楼盘一直体现“阔”字;西边开发区因为工业集中,消费能力强,去化量始终领先,从近年来烟台楼市的表现看,东西两翼的分化十分明显,无论是推盘量还是成交量,亦或是购房者出手的速度,西部都要明显好于东部,以最新9月成交数据为例,9月六区总成交3018套,西部福山和开发区总成交1299套,占比达到了43%,而东部三区总和仅成交884套,占比为29%。仅为西部成交量的70%不到,截止2013年10月15

日,烟台东部共有5个项目获得新预售证,西部福山区仅有1个,但预计10月东部成交量也不会超过西部太多。西部一直体现了“物美价廉”。

再看南边的“南郊”,主要是芝罘区南部,已改称为南部新城,西接福山,东临莱山,凭借低于中心区的6000元以下的定价,吸引了周边区域的刚性需求,近年来本区域的常住人口已经不是比例最大的主力客群。作为烟台希望发展起来的“城市腹地”,在楼盘集群推出的同时,南郊由“郊”而“城”还需要太多的交通、商业配套跟上,而这些不是简单的一个黄务核心区能供给的。在配套齐备之前,“贱”的特征还会持续。

中心城区芝罘区成交量基本维持稳定,购房者比较集中,基本每月都能维持在六区成交的前两位,在10月预计开盘项目当中,芝罘区开盘项目最多,达到10个,但是在中心城区成交旺盛的表面下,随着烟台城市的扩张,中心城区的行政中心、交通中心功能在被逐渐的外移、分散,伴随着中心城区的堵车、空心化,市中心房子的保值肯定有,但增值空间肯定不会最大,中庸特点会越发突出。

新规划的中央商业街——迎春大街上高楼林立,但在一栋栋超高层的背后,老胡同老房子仍在,只是



尹亮
烟台富和置业有限公司
董事长助理

常住居民变成了以建筑工为主的房客。烟台楼市未来一段时间仍然以刚需为主,改善型和投资型客群难以对高端市场形成长久支撑,数据显示,从2012年开始,高新区楼市报价均价始终走低,由8000元/平方米回归至7000元/平方米左右。客群结构的低端化决定了西部仍然是未来烟台房产市场的开发重点,而东部需要一系列的产业、客群利好才能摆脱当前持续走低的蛰伏期。

“80后”,买房故事

专刊记者 夏超

“80后”已成为购房人群中一股不可忽视的力量。在某楼盘的购房意向登记表上,年龄在27—30岁左右的到访者已占5成以上。

出生于80年代,如今已经三十而立的他们正在迈入或即将迈入独立生活的阶段,买房是其人生首次置业的自住型需求,因此下手最坚决。

于是,“80后”人群中也演绎着各种各样的购房故事——

“不买是不行了”

张涵,男,29岁,

小张有买房子的打算是在今年3月份。7月底,他的目标确定在高新区一处楼盘:86平方米的房子,首付6万元,总价59万元。“房子在顶楼,每平方米价格6800元,户型好,又是罕见的多层,算很便宜了。我比较了,这房子广告打得少,就是凭价钱吸引人!”小张分析。

“压力不小,俩人一起奔”

赵欣,女,27岁,初中英语教师

小赵最近和男朋友商量结婚的事儿,“房子有了,年纪也到了”。两人的买房计划从2012年下半年开始。起初,他们打算加入团购或买经济适用房,但经济适用房排不上号。经过考察,二人选中了富顺苑的二手房:环境好,价钱合适,离小赵单位近。跟父母借钱全款买下了富顺苑76平方米,带精装修总价65万元,每月还钱给双方父母。

买房轻松一族

郑磊,男,25岁,广告公司职员

大学毕业后,小郑已在一家不大的广告公司工作了3年。他的收入还算稳定,每个月4500元左右。他说,看到身边的同事都在看房,自己也打算买一套结婚用,拿出自己全部存款买了名仕豪庭,正好付了首付,父母考虑很多:地段好,以后生活方便;离家近,孩子能回家吃饭,有了孙子也便于照顾。除了楼层较高,房子还是让一家人很满意。