

# 如何用最少的钱买最合适的房

## 不同年龄段的人购房技巧大有讲究

房子可以算是家庭当中最大的一笔支出了。房价究竟是涨是降?更多的人还在期待着手中的银子可以购得更大的面积。实际上,对于需要购房解决实际居住状况的,就这样守株待兔可不行。根据自己的实际情况选择最合适的付款方式,想想看应该贷款多少,贷几年。如同一个职业拳击运动员,要取得最后的胜利,不仅要靠实力(手里的银子),还要靠战术(怎样用钱)。把买房和职业拳赛的关系聊一聊,看看你是哪个重量级的选手。

### 1. “羽量级”: 23岁到30岁

23岁到30岁的购房者完全符合“羽量级”的标准。他们年轻,这群80后的新生力量们一般处于没有家庭负担或者刚刚成立家庭的阶段。一直以来他们都处于消费随意的状态,更多的人愿意花明天的钱享受今天的生活。他们对职业的规划没有成型,对未来的生活充满希望,认为经济独立并非难事。积蓄很少,甚至没有积蓄。如果买房子,首付都要由家庭来负担。

生于20世纪80年代的年轻人大部分受过高等教育,从职业生涯的角度讲,他们的起点不错而且未来的发展不可限量。尤其这个群体具有年龄优势,所以一般贷款相对比较容易。

年龄越小贷款的年限也就越长,所以“羽量级”选手们通常可以顺利地贷到20年的年限。年轻人买房子首先会选择新房子,而且户型也不会太大,交通的便利是年轻人选择房子时重要的参考条件。这样的房子更容易给出比较高的评估价格,所以贷款金额就比较高。

但是年轻人贷款也存在“贷款信用危机”。现在的年轻人是使用信用卡人数众多的群体,花钱后没有及时还款很容易造成负面的信用记录。所以,年轻人最好在使用信用卡的时候考虑到未来的经济生活,细心呵护自己的信用记录。



### 2. “轻量级”:30岁到45岁

这个年龄段的购房者在拳击比赛中就属于“轻量级”选手了。他们一般是拥有一套住房的,但是出于孩子上学、工作调动等原因不得不再考虑购房。如果是已经贷款买了一套房,现在的政策显然对他们是不利的。因为“轻量级”选手的

贷款利率会有10%的上浮。这类人第一次选择贷款,如果有公积金的话,压力就会小很多。

“轻量级”选手面临的是上有老下有小的紧张局面,贷款时尤其要注意合理安排好家庭的支出。不要轻视每个月扣除的那笔贷款。

### 3. “中量级”:45岁到55岁

尽管“中量级”的选手已经没有了当年创业时候的选择危机,但是即将退休和如何安置自己的晚年生活也已经进入到议事日程。从投资偏好的角度来说,这个年龄段的投资者也属于保守型的。他们的生活比较稳定,但是还需要考虑子女在未进入正常生活轨道前的生活费用。为子女选房子成为了“中量级”

选手的一个最大花销。

这部分贷款人的年龄已经成为贷款的一大制约条件。按照规定,贷款买房者的年龄不能超过65岁。“中量级”的贷款人显然已经非常接近“贷款底线”。所以银行在考虑这部分贷款者情况的时候都比较谨慎。

如果是申请商业贷款,一般这个年龄段的贷款者就要

付出比较高比例的首付。不过好在这个年龄段的人群过了几十年的奋斗,资金相对充裕。有很多不愿意贷款的购房者甚至愿意一次性全款购买。建议那些有公积金的购房者,在购房的时候使用公积金更划算,而全款购买动用资金量大,最好先考虑到未来的生活是否不受影响。

## 多家银行 否认暂停房贷

26日,中国多家大型商业银行相继发出声明,否认暂停发放房地产项目贷款。自上周周末开始的房地产项目停贷“流言”,终于逐渐平息。

此次事件起于兴业银行,上周末市场开始流传兴业银行停止部分房地产贷款的通知截图,随后,类似消息开始扩散到交通银行、中信银行、招商银行、农业银行等多家中国大型商业银行。

兴业银行随后回应称,春节前确实下发相关通知,但仅针对地产夹层融资与地产供应链融资,非针对开发贷与个人住房按揭等大口径房地产信贷。直至26日,建设银行、中国银行等相继现身否认传闻,才使得所谓停贷事件告一段落。

2月26日,中国建设银行发布消息明确表示,2014年房地产信贷政策保持平稳,没有调整 and 变化。

中国银行相关负责人26日也回应称,2013年中行房地产贷款保持平稳增长。目前中行房地产信贷政策保持稳定,公司、个人房地产贷款业务正常开展。

最早陷入此次停贷传闻的招商银行26日在官方网站首页发布公告称,招商银行一贯严格执行国家房地产政策,稳健开展房地产相关融资业务,近期未调整房地产信贷政策。

尽管暂停发放房地产项目贷款的传闻已经逐步平息,但中国各大银行房地产贷款政策走向,仍然受到高度关注。而银行对房地产贷款发放的松紧,更与各地商品房的购买力和房价高低紧密联系。如今,中国各大商业银行对房贷审核和发放确实越加谨慎。



# 银泰商业2014年落地淄博

## ——逆向打出电商、物流创新牌,尽占商业先机

去年,对银泰商业集团而言是曝光率颇高的一年。原本低调的银泰开始和天猫“拼”了,在“双11”打了一场漂亮的O2O融合之战。2013年5月28日,马云组建新物流公司“中国智能骨干物流网”,银泰集团董事长沈国军出任CEO,联合发起了“菜鸟网络”智能物流产业,这是中国银泰继银泰网之后又一次“触电”,银泰商道再度升级:从开发到物业运营到大物流再到电商,银泰商业上下游已经开始形成科学的黄金链条。

### 拥抱电子商务

#### 银泰与“狼”共舞

精品时尚百货购物的大型B2C电子商务平台——银泰网,是银泰商业零售的初次探索。银泰还用互联网思维,启动互联网化改造,例如推出社交与娱乐的互联网化产品“银泰闺蜜圈”,其

逻辑就是服务于“消费者着迷于分享”。银泰闺蜜圈,依托原VIP卡,面向女性VIP客户,3人以上的银泰VIP客户社群能享受更多积分与活动优惠,可以轻松创立、参与、退出或注销。

“狼”来了,有的企业是筑围墙;有的是学会与“狼”共舞;2013年“双11”,银泰商业率先吃螃蟹联手天猫试水O2O,实现线上线下交易的结合,并饱尝甜头:销售额超过去年同期的6倍!“拥抱”电子商务,银泰做到的远不止这些。除了O2O模式,将来还可能用其他新媒体、新技术服务银泰线上线下发展。未来,线上品牌也将进入银泰门店。

### 舍促销得营销

#### 大数据下运营为王

大数据正逐渐成为左右购物中心及百货店生存发展的无形大手,大数据是什么,怎么

做?“最重要的是做客人、商品、活动的结合。”银泰给出了答案。

银泰门店内部铺设Wi-Fi,直接打通了线上和线下消费行为的通道。当一位已注册账号的客人进入实体店,他的手机连接上Wi-Fi的时候,后台就能认出来他过去与银泰的所有互动记录、喜好,这些信息数据就会在后台上一一呈现。有了这些数据,也可以知道进一步的客户需求,做分析。同时提升门店营管人员对商品的熟悉程度,舍促销得营销!银泰甚至可以累积不同用户对品牌和折扣喜爱程度的数据,依托成熟门店的相关数据,再依据新开门店所在城市的用户分析,导出新开门店组货和招商的指导意见。

### “菜鸟”智能物流

#### 假菜鸟真雄鹰

菜鸟网络以“多快好省地做

到货通天下”为使命,未来将在现有物流业态的基础上,建立开放、共享、社会化的智能物流网络平台,支撑日均300亿(年度约10万亿)网络零售额,让全中国任何一个地区做到24小时内送货必达。

未来,“中国智能物流骨干网”将不仅是电子商务,更是中国商业的基础设施。更将应用物联网、云计算、网络金融等新技术,为各类B2B、B2C和C2C企业提供开放的服务平台,同时,联合网上信用体系、网上支付体系共同打造中国未来商业的三大基础设施。可以说,阿里巴巴与银泰共同打造的“菜鸟”迟早会成为在这个时代展翅翱翔的雄鹰!

### 2014银泰落地淄博

#### 不拘一格创新生活

2014年,银泰下一站时尚之

城将到达淄博,我们将在家门口迎来山东首个银泰产品——淄博银泰城。这座有着25.6万平庞大体量的时尚之城,毫无疑问,将依托银泰庞大的数据库及创新思维,轰轰烈烈的引发一场淄博乃至鲁中商业的巨大变革。想象一下这将带给你怎样实实在在、不同凡响的生活:这些大数据将全部投你所好,为你服务。淄博银泰城也将利用这些创新思维和庞大数据打造不拘一格的“国际快时尚集合中心”“风尚服饰中心”“中外美食中心”“儿童主题体验中心”“潮流娱乐中心”“健身美容中心”“居家生活中心”,开创专属你的“异彩纷呈”!

2014年,与淄博银泰城,一起拭目以待!

点亮城市之光,传递生活美学,淄博银泰城与您共创未来!

项目地址:淄博高新区鲁泰大道9号