

D<sub>03</sub> WEI FANG LOU SHI《潍坊楼市》

今日潍坊

## 90后驾到

父亲节即将到来。临近这个不温不火的节日，很多人想到的是一位父亲的低调与操劳。

在外打拼事业，父亲的目标，或是为了实现理想，或是为了家庭，但大多百变不离其宗，最终一切落在了自己的儿女身上。

20年前，很多人都在说“80后”是在蜜罐里长大的一代，但如今看来，一切都“弱爆了”。当不再为工资惆怅，更不为买房担忧的“90后”进入社会之后。随着社会经济的发展，很多人都在调侃“90后”们父亲的“伟大”。“有一位能挣钱、能攒钱的老爸，真的好幸福。”



## 调查

## 买房的不少，他们不骄不躁

本报记者 张焜

## “90后”冷眼观楼？

“他们应该对房产没有太大的兴趣吧？”11日上午，潍坊一家医药公司的总经理牟先生提起自己的“90后”员工，一脸的无奈。他说，这些员工和85年以前的员工差距真的很大。他们追求自由，并且对薪水要求很低，只要不限制他的休假，怎么样都可以。否则，可以与老板直面提异议，甚至直接撵门走人。

牟经理觉得，这些“底气”，或许来源于“90后”比“80后”明显更为殷实的家庭。“他们辞职回家，可能生活要比自己挣钱工作生活还要好。”他说，这一点从买房子上就可以看出了。公司里很多“80后”员工还在为买婚房或者还贷而纠结，而更多的“90后”员工，刚参加工作时，就已经有了自己独立的住所，而且不少人还是全款买房，没有房贷压力。

看来，曾经在网络上流传得沸沸扬扬的“‘90后’不买房”的说法，在潍

坊似乎并不成立。

“90后”对楼市的冷眼，并不在于他们不买房，而是对房子有不同的态度和对居所有特别的要求。他们的人生更需要自由，不想被一套房子“格式化”。南金奥林星城项目经理王磊说，其实，他们的购房需求仍然很旺盛，只是基于父辈们较为雄厚的经济基础，对购房的要求更加细致、个性，可能有些就不会要求传统的刚需购房：买一套房子，就要照顾到生子、赡养父母甚至是住一辈子。

## 还没毕业的“房东”

王磊的说法，其实在潍坊的高校生中已经得到了印证。在与潍坊一些高校的大三、大四学生们的交流中，记者发现，已经有很多学生当起了“房东”。

“我不少同学已经买房子了，还有一些正准备买房。”在潍坊学院上大四的小于谈到买房时说，无论是否是潍坊本地人，她的同学中已经有很多购置了房产，做起了“房东”。这些，都是得益于父母的资金支持。

在谈论购房时，作为一名普通的女大学生，小于对楼市的了解有点“专业”。她知道在潍坊买房，首先要看好

奎文、高新的地段。现在潍坊的房价并不贵，甚至有些小开发商在暗地里抛售，价格能到140平方米40多万的价格，是个出手的好时机。

她说，这得益于自己的同学、好友们，都在筹划着房子的问题。“有外地同学准备落户潍坊，已经看好了一套小公寓，适合自己居住。”一个人住小公寓，如果有对象了也可以暂时居住，等到以后需要了再换大房子。小公寓买起来没有经济压力，生活就会很舒适，很享受。

一楼盘销售人员告诉记者，目前，大约有三成房主就是这些“90后”。这些大学生们对置业有着每个人不同的独特看法，在父辈较为宽松的教育方式下，他们选择的余地更大，为自己目前的需求考虑的更多。

## 不骄不躁的购房者

“90后”仍然会成为楼市的生力军。但是，如何提起他们的购房兴趣，是不少房企苦心钻研的一件不容易的事情。

一位业内人士说，这些群体的父辈，文化水平较高、现在的社会地位一般也不会低，想过这一个客户群体的关，就不是一件轻而易举的事情。然

而在这些父辈们的背后，还有这些能够出得了意见、说得上话、要求个性的“90后”孩子们。让双方都满意，一套住宅从设计、建造到营销，都得用心。

今年22岁的商学景的家庭条件较好，他告诉记者，目前家里已经有两套100平方米以上的房子了，一家三口居住用足够。“只要不离开潍坊，就还没想好是否还要再买一套。”他说，他现在居住的是一套老房子，和父母不住在一起。有时候看着房子有些老旧，确实想买一套地段更好、户型更好的房子，父亲也经常带着他去看过几套新住宅，都因为各种原因没有定下来购买。目前买房，确实还不用着急。

他说，作为潍坊本地人，与他情况类似的同学、朋友并不少。大家有时会商量对房子的装修、改造的问题，以便给自己和爱人一个好的生活环境。过于老旧的房子确实有点不符合要求：地段好，客厅、卧室大，最好有一面巨大的落地窗。

如今，有自己的一套住房，已经不是很多居住在城市里的“90后”可以炫耀的所在，更多的是住在哪里、住在什么样的房子中。他们在购房需求上，已经和“80后”有很多不同，归根到底，买房子是必须的，但眼界可能会更高。

## 解析

## 潍坊“90后”买房，还是老爸说了算？

真不是父亲节的原因而倾向于“老爸们”。

虽然个性鲜明的“90后”们有着更多的自主权，但在目前的潍坊，掌握着财政大权的老爸们，才是买房真正的决策者。

“90后”已经驾到，面对富有经济实力的爸爸们，潍坊楼市又该是怎样的反应？

谈起“90后”购房，在网络上已经给这个群体的需求贴上了许多标签。“小户型”、“精装修”、“小餐厅、大卧室”、“社区餐厅”、“宠物乐园”，以及“智能化”……无一不透出年轻自由的新一代的思维方式。

然而，似乎在潍坊，这些“名词”并没有成为楼市的关键词，即便有，也并不是针对“90后”这个群体的。

“这可能与潍坊这座城市的特点有关。”在潍坊弘润置业策划经理张伟的眼中，购房款在谁的手中，谁才真正掌握购房的选择权。从作为改善性住房弘润金茂府的销售情况来看更是如此。140平方米以上的住宅最为畅销，而这些住宅中，也有一些是“90后”房主。如果按照网络上流传的“标准”，这些房子的销售肯定“老爸”说了算。

加州世纪尊品策划经理刘连庆说，

如今潍坊购房的主力群体还是在30岁至50岁之间，这些客户更加注重实际。在他看来，潍坊市民的购房观念和层次都是比较高的，并不亚于一二线城市的居民。

他说，潍坊市民对房地产市场还是看的比较清楚的，有些市民会考虑提前给孩子们买一套房子，适合孩子居住，也是一种投资。不过明显可以看出，选择传统户型的还是比较多。

“一些长辈可能会给孩子一套住房进行选择，但这些住房已经是经过他们许可的。”刘连庆说，最终的决定权，还是在长辈们的手中。因此“90后”房子的户型面积也不会全是100平方米以下，反而是120平方米以下，110左右平方米左右的三居室。

这也许是爸爸们与“90后”孩子们对房子选择上的一种妥协：孩子们并不需求大的户型，而父辈们更多考虑住房功能的全面性。

记者了解到，潍坊不少房企没有将“90后”购房者单独进行考虑。在开发商们看来，目前潍坊的需求还没有那么明显。“90后”的孩子留在潍坊的，可能个性化思维并不是十分突出，他们能够接受父辈们的意見。因此，在潍坊有一些类似网络流传的“90后”楼盘，但都不

具有针对性。

但是，“90后”的购房需求已经客观存在，这些或许正是房地产发展与时俱进的又一个开始。刚来潍坊不久的业内人士陈征说，由于国家政策调节，整个楼市处理较为低迷的状态。但潍坊的刚性需求还是比较旺盛的。自嘲对潍坊楼市还不够了解的他认为，“90后”购房群体的出现，应该得到应有的重视。

随着90后的成长，他们还是将成为楼市消费的主体。张伟说，无论是设计布局，还是营销策划，如今的楼市也需要创新，需要有针对性。房企与时俱进，似乎也势在必行。

在采访中，有楼盘也开始考虑自己的定位。在潍坊市奥体中心附近，有的楼盘就推出了适合“90后”的运动主题。羽毛球场、网球场、晨跑跑道以及运动会所等一应俱全。“年轻人可能不会注重房屋的功能性，反而可能会对房屋的外形很感兴趣。”一位销售人员举了个有点夸张的例子，或许只是为了说明，这群未来的购房主力军的要求会与如今的传统购房并不相同。

在一二线城市中，或许对“90后”已经开始了重视。在海尔、万科等开发新建的小区中，智能化已经开始展现。通过手机可以控制家里的电饭锅，在回家

之前就能够打开空调。运用IPAD等电子设备与家里的窗帘、灯具等形成互联，实现远程控制。

如今，这些设置在潍坊似乎并不受到欢迎。但有业内人士指出，还没有“兴趣爆发”，很可能与买房还是“爸爸说了算”有关。如今的“90后”购房者，再过十年，就将成为社会的主力，由于父辈们积累的财富和自己的财富叠加，再次置业的可能性很大，这个时候，他们的需求力就会展现出来。“如果你那个时候才去摸索购房者的兴趣，才去转变，肯定没有机会了。”

已经有一些房企内部人士看到了这一点。只有在未来主力购房者已经冒头的情况下，抓住他们的眼球，主动培养他们的兴趣，才能算是“接招”了。“潍坊市民属于慢热型的，兴趣培养非常重要，一旦培养了他们的兴趣，你就会拥有一个非常稳定的客户群。”国内某著名房企潍坊项目的一位负责人说，可能潍坊住宅的库存有点多，且外来年轻人不多，现在的反应还比较慢，但这个时候应该与一二线城市一起开始考虑这方面的问题了。因为潍坊消费者的水平丝毫不比一二线城市的差，只是没有人给他们符合胃口的消费渠道而已。

本报记者 张焜