

滨州90后们，你们还买房吗？

多数不赞同马佳佳“90后不买房”观点，但对房子有新要求

马佳佳在万科的演讲可谓一石激起千层浪，她的“90后不买房”的观点引起热议，也启发了不少房产商。作为迅速成长起来并即将成为消费主力的一代人，滨州的90后又对买房持什么样的观点呢？记者随机访问了几位90后，以此窥探一下现在滨州地区的90后是否也持有与马佳佳相同的购房观。

本报记者 阙乐乐

马佳佳“90后不买房”

马佳佳的万科演讲，从时代背景出发总结了90后的几点共性。她认为，随着我国经济发展实现软着陆，全面解决了温饱，全民走上小康道路，文化消费也开始兴起。在这样的时代背景下出生的一代趋于理想主义，更在乎个人享受，努力成功是为了自由而非权威，同时一些约定俗成的婚姻传统和地域观念在这一代人中变得淡薄，他们更在意的是价值观的契合，更愿意为精神消费付费。由此，她总结出传统买房行为对90后意味着“重资本、折旧+产权无保障、限制自由、与婚姻相捆绑的传统观念的束缚”，因此，90后“不再会为了买房而买房，要买也会倾向于投资行为，而非个人行为”。

也基于以上，马佳佳总结了几点90后的住宿期待，即“好服务、设计感、极致体验、更新迭代、享受”。从而为万科提出垂直定位

人群，运营新式社区，提供超预期的增值服务的理念。

滨州90后对房子仍依赖

在记者随机访问的六位90后中，只有一位同意马佳佳的观点，“不要为了买房而买房，那样压力会很大，希望顺其自然，会有自己喜欢的房子的。”1994年的女孩丽莹认为。在这样的时代背景下出生的一代趋于理想主义，更在乎个人享受，努力成功是为了自由而非权威，同时一些约定俗成的婚姻传统和地域观念在这一代人中变得淡薄，他们更在意的是价值观的契合，更愿意为精神消费付费。由此，她总结出传统买房行为对90后意味着“重资本、折旧+产权无保障、限制自由、与婚姻相捆绑的传统观念的束缚”，因此，90后“不再会为了买房而买房，要买也会倾向于投资行为，而非个人行为”。

“我也是90后，她说的一些特征还是挺有共性的，但就我而言，我还是会买房。”小王，1992年生人，现在滨州学院读大二，虽然离毕业还有段时间，但家人已经为他购置了房子，小王认为，房子对他来说仍是必需品，“有钱我就去买大房子，地段好的房子，如果钱少，我可能会去买位置偏一些，面积稍小的房子。”而谈及必须买房的原因时，小王表示：“现在结婚，女方都要求有一套房子，有了房，在以后谈恋爱准备结婚的时候也给自己增加了一个无形的砝码。”

对房子设计感有更高要求

在采访中记者发现，几位90后对房子的性价比很在意，在销售概念上更倾向于选择“物美价廉”的楼盘。“如果某个楼盘的销售宣传是能够给我提供更多优惠，比如说买房送停车位之类，我会更动心。”小王笑着说。

在对自己未来的住宿期待上，除了交通便捷、配套设施齐全、价格合理等因素外，几位90后还要求房子的设计装修符合自己的期许。“我感觉符合我想象的设计会比较吸引我，房子的内部设计一定要新颖，要有意义，要感觉比较舒适，符合自己的内心需要。”丽莹说。女孩吴楠也表示：“我想要的住房一定要有设计感，必须要有一个充满阳光的阳台，在客厅里还要有一个螺旋式的楼梯。房子可以不大，但是一定要温暖，能有让一身疲惫的人回到家就温馨放松的力量。”而另一位90后琪轶想象自己未来的婚房时说：“对于婚房，最重要的是温馨吧，有温暖的人。不用大，够住就好，有明亮的大窗户，感受阳光就很好啊。”



马佳佳，出生于1990年8月，2012年6月毕业于中国传媒大学。毕业当天在学校附近开了一家创意情趣用品店，首次用健康阳光的形象诠释了原本晦涩隐秘的行业，一度成为媒体关注的焦点。2014年2月15日，马佳佳万科演讲：房地产迟早被颠覆，90后压根就不买房。

微楼市



④头条博客：【央视特约财经评论员马光远：呼吁废除住房公积金制度，组建住房银行】 @光远看经济：早在2009年，笔者就提出“废除住房公积金管理制度，组建住房银行”的设想。而且从发达国家以及其他国家经验看，解决住房问题，必须组建在税收等方面享受优惠和得到国家信用支持的专门金融机构。

④新浪房产：【专家解读政府工作报告】 政府工作报告提出了“三个1亿人”的目标：促进约1亿农业转移人口落户城镇，改造约1亿人居住的城镇棚户区和城中村，引导约1亿人在中西部地区就近城镇化。国家发改委城市和小城镇改革发展中心主任李铁认为，这一提法突出了新型城镇化的本质，即人的城镇化。找准了未来工作的着力点，有助于提升城镇化质量。

④央视新闻：【楼继伟：为避税离婚说明政策有缺陷】 财政部长在记者会上谈到“先离婚再卖二套房，规避20%的个人税”，他说，“如果一个政策出来，造成一些人悲欢离合，这个政策肯定是有缺陷的。”他还表示：“我们不是按家庭征收的个人所得税，下一步改革的时候，改成综合所得税时要考虑。”

④新浪财经：【住建部副部长：三线城市房价太低不可能崩盘】 针对市场关于中国楼市崩盘、三线城市领跌的说法，全国政协委员、住建部副部长仇保兴回应称，三线城市房价在每平米三五千，“这是成本价的水平，还能崩到哪去？”

齐鲁晚报今日滨州官方微博：http://weibo.com/jrbz

售楼处的故事之销售明星

建设房产销售明星刘婷

低调做人 高调售房

走进滨州市建设房地产有限公司售楼部大厅，前台工作人员正在热情地接待来访客户，其中一位正在给客户讲解的姑娘引起了记者的注意：及腰的长发整齐地披在后背，一袭白色毛大衣，干净利落，配一双高跟短靴，加分不少。总体给人的感觉是相当有气场。在同事的介绍下，得知她正是记者要采访的主人公——滨州市建设房地产有限公司售楼部主任刘婷。看到刘婷在认真工作，记者没有去打搅她。工作中的刘婷总是面带微笑，面对客户提出的各种疑难问题热情地给予解答，笑容和话语让人感觉亲和且倍增。

接待完客户，刘婷向记者致歉久等了。得知记者的来意，她表示非常乐意与大家分享自己的经验和故事，但对于拍照却有点为难，“我也不是名人，跟业界的同仁们交流下经验感受就可以了。”

在交谈中，记者了解到刘婷从事房产销售工作16年，共计销售房屋约1800套，这个数字在滨州房产界可谓是个神话，她领导的售楼部2009年11月被授予滨州市青年文明号荣

誉称号，也感受到了刘婷取得这些成绩背后的付出和职业素养。

售房初期一个人打天下

1998年，刘婷刚到售楼部工作，“当时售楼部就两个人，既要负责房屋销售，还要负责后期的服务工作”，工作量巨大且繁杂。而当时的市场情况是：全滨州只有两家房产开发公司，楼盖了，但市民的购房意识淡薄。刚刚踏入社会的刘婷没有经验，凭着初生牛犊不怕虎的精神一个单位一个单位地去沟通，一家一户地敲门介绍。功夫不负有心人，经过几个月的奔波努力，刘婷终于打破了房屋销售门可罗雀的局面，为房屋销售开辟出了一番新景象。她参与销售的周家小区、青园小区、曲轴厂沿街楼、小开河综合楼取得了可喜的销售成绩。“有了前期的铺垫，团购效应也随之而来，甚至可以一整栋楼地卖。”刘婷说。

总结自己初入这个行业时的经历，刘婷强调了两点，一是要时刻谨记遇事“四勤”，即“眼勤”、“手勤”、“腿勤”、“嘴勤”，

遇到不懂的问题诚恳请教，自己能做的事情不推诿延误；二是在实践中不断提高业务技能和专业素养，“不要只关注自己能得到多少报酬，最重要的是要学到些东西，毕竟这个行业有了专业知识才更有说服力”。

创新管理 领导队伍齐上进

由于工作成绩突出，组织协调能力强，2004年刘婷被公司聘任为售楼部主任，全面负责公司各项的销售管理工作，成为当时公司提拔的最年轻的一位中层管理人员。

售楼部是公司的服务窗口、利润实现部门，销售团队成长发展、售房业绩高低直接影响着公司发展。为此，刘婷在公司支持下，改变陈旧理念，对部门体制和管理制度进行改革完善。首先建立科学有效的销售管理机制和责任制度，“制定了一系列管理办法，并以此为依据，明确分工、责任到人，激励销售人员的工作激情，鞭策销售人员提高业务素质和专业修养。”刘婷介绍说。其次加强公司品牌的推广和楼盘广告策划宣传工作，

“楼盘好是硬条件，同时还要把这些信息传递给市民，让他们了解我们的楼盘，认可我们的楼盘。”同时，加大对员工管理的力度，进行专业知识和团队建设。“现在和以前的情况有所不同，客户有购房需求，但是却对销售人员有排斥心理，那我们需要做的就是先让客户对自己认可，站在客户的角度做有效的建议和规划，让客户感受到我们的真诚，这样才能达到事半功倍的效果，实现双赢。”刘婷认为，房产销售这个行业很有挑战性，但又会有很多收获，“当打开局面后，沟通力强了，会结识很多朋友，我的一些客户现在都发展成了很铁的朋友了，只要他们有购房计划都会来找我。”刘婷一脸满意地说。

采访结束后的闲聊中，刘婷甚至也给记者做起了购房规划和建议，从专业角度帮记者分析适合购买多大面积、该用商业贷款还是公积金、怎么分配等等。而在说这些话题的时候，刘婷可谓如数家珍，正如她自己所言“真诚地帮别人解决购房问题”。

本报记者 阙乐乐



生活中的微细节

在居家生活中，许多微小的细节容易被我们忽视，殊不知，这些微细节正是生活的美妙所在。

【图1】每次往钥匙扣上放钥匙拆钥匙都是件体力活，指甲掰地生疼。小小的一个弧线设计，轻松解决问题。你是否从未注意到过这一点呢。

【图2】桌下的创意。橱柜、桌柜下有了这些瓶瓶罐罐，再也不用担心扣子什么的找不见了。



▲图1



►图2