



圆安居梦——住博会特别报道



住博会
吸引了众多
市民前来看
房。记者
李泊静
摄

没钱交首付，年轻人被迫“啃老”

年轻人和老年人不一样的买房故事

本报记者 李静 见习记者 张倩倩

刚需族买房

首先考虑价格

在住博会展馆C馆，市民李先生正和朋友刘先生挤在人群里看一家房产的沙盘，“这个位置很好，不过100平方米的户型有些太大了。”李先生和朋友说。朋友刘先生说，他今年毕业一年多，想买个房准备结婚，平时已经关注不少房子了，这几天开住博会，赶上周末放假，便来看看。

“毕业不久，也没多少钱，我考虑的首先就是价格，其他的差不多就行。”李先生说，房子大小定在70-80平方米之间，价格不能太高。“如果每平方米价格在6000元左右，首付15万元左右，剩下的一个月还2000元，差不多也得还30年。”

李先生在一个项目地址为芝罘区的房产面前停下了脚步。“我很喜欢这样方方正正的户型，位置也刚刚合适，就是贵了点。”李先生指着特

21日是住博会第3天，恰逢周末，国际博览中心可谓人山人海。参会人群以年轻人居多，但也不乏老年人。记者兵分两路，分别跟随年轻人和老年人逛住博，看看他们的买房故事。

价房表格中一套面积为90.47平方米，报价为49.39万元的户型模型对朋友说。

“我毕业没多久，平时收入不高，老家是农村的，首付还得靠父母。”李先生道出了他的难处，“真不想做一个啃老族，可是房价又太高，还能有什么其他办法？”李先生叹气说，他周围像他这样的朋友有很多，为了省钱，不少人选择60平方米左右的小户型。

一上午时间，李先生不知看了多少个户型，但还是没有做出决定，收获的是手里的一袋子宣传单页。“带回去好好研究研究，挑一个合适的。”对于买房子，李先生觉得压力很大，只希望房价不要再涨，能尽快找到一套适合的房子。

攒一辈子钱买房

就想离儿子近点

75岁的梁老先生是来为自己买房的。他说：“我就想在幸福那边买个七八十平方米的。”儿子住幸福那一块，工作也在一块，他主要是想跟儿子挨得近点，也方便相互照应。

梁老先生是从河南开封过来的，刚来烟台才一个月。他和老伴在开封生活了大半辈子，他们在开封有房子，生活得很舒服，但是儿媳妇快要生孩子了，儿子希望老两口过来照顾一下。儿子需要他们，老两口无条件接受。

现在，他和老伴暂时住儿

子家，可是儿子的房子也不大，将来孩子一生下来，更没有空间。他知道住儿子家不是长久之计，而且一大家子住一块也不方便，所以早做打算，要在儿子家附近买套房子。

可是，梁老先生转了两个展馆都没看到合适的。他说，钱是够了，攒了一辈子，可是毕生心血，不差钱，就想选个合适的地段，挨着儿子近点，相互照应一下。

当谈到“啃老族”的问题时，梁老先生觉得那不算“啃老”，父母的钱留着也没用，父母都希望孩子过得好，只是有些人不愿花父母的钱。

一位给女儿看房的阿姨也说，想买套房子跟女儿挨着。

一地产公司的工作人员说，老年人买房考虑得很多，比如环境要安静，楼层要低，周围要有相应的配套设施。

虽然在地段、价格、户型和配套设施的选择上，老年人会综合考虑。不过，老年人更在乎的是能够与儿女挨得近些，更在乎与儿女之间感情的维系。

现场亮点

为节省儿女时间 背四袋传单回家

不少商家在住博会现场发放宣传单页，市民多用“铺天盖地”来形容。21日中午12点，来参加住博会的人大部分会带着几张传单陆续离开，而家住芝罘区的兰老先生背了4袋子宣传单页回家。

“这些单页是拿回去给我儿子和女儿看的。”兰老先生说，儿子和女儿都要买房，可是很忙，没时间来参加住博会，没办法只好来替儿女来，“也不知道他们想挑什么样的，我把资料都背回去，让他们自己挑。”

“20日就想来，天不好，雨下得太大就没来。最后一天，一大早就坐车来了。”儿女没时间来看房，兰老先生跟着着急，以为21日是住博会最后一天，所以把能拿的单页都背上了。听记者说22日还有一天，兰老先生高兴地说：“那我还来。”

本报记者 李静 见习记者
张倩倩

住博会成交量 持续走高

3天一共卖了881套

本报7月21日讯(记者 李园园 实习生 李晴晴) 21日，住博会成交量继续走高，实际成交416套，成交金额达到3.15亿元。开发商普遍对下半年楼市持乐观态度，认为房价将稳中有升。

住博会组委会介绍，21日，住博会房地产意向成交量2982套，意向成交额22.5亿元；实际成交额6.6亿元；3天内共有46.8万

人次前来参观。

一位业内人士认为，今年上半年烟台楼市形势非常好，面对接下来的“金九银十”，楼市成交量或许会迎来又一个小高峰。他对下半年楼市持乐观态度。据他预计，下半年烟台楼市整体会相对平稳，并且稳中有升，不会出现大范围价格战。

对着搞促销，两房企会场大打出手 中铁·逸都和容大·东海岸工作人员现场起冲突

本报7月21日讯 21日上午，在住博会展馆C馆，展位紧挨着的两家参展商中铁·逸都和容大·东海岸，因为一些琐事发生冲突，使得现场一片混乱，引来大量市民围观。110、120赶来后，事情才平息下来。

21日上午，记者在在现场看到：数十名保安在维持秩序，并有大量市民围观。“中铁和容大的人打起来了！”前来参展的市民在窃窃私语。几位民警也被事件双方当事人围起来，听着双方带有争吵的诉说。在民警调解过程中，中铁和容大的相

关人员依然在不依不饶地相互指责。

两家展位前的一小片空地里，数十名保安站成一排，将躺在身后的一名身着容大工作服的女子围起来。这名躺在地上的容大工作人员捂着自己的鼻子和眼睛，面色痛苦，一旁的地面上扔着几张带血的卫生纸。站在该受伤女子身边的一名容大男性工作人员裤子上，也撕了个10厘米左右的大口子，还破了个洞。

“冤家路窄啊！这两家去年就吵起来了，没想到今年动

起手了。”现场，烟台房地产市场一位业内人士说，相互包容忍让一下，有点小矛盾也不至于弄成这样。

两家员工为何打了起来？中铁一名工作人员说，两家的展位就隔着一条公共通道，双方同时搞活动，容大的人不让他们家的工作人员走两家之间的公共通道，所以发生了口角，没想到事情愈演愈烈。有现场市民说，两家参展商都在发放礼品，但前来领取礼品的市民在这里排起了长队，容大工作人员嫌中铁的队伍排到公共

通道，影响自家宣传，由此引发冲突。

而当记者想采访容大方面时，工作人员不愿多说。

大概快中午的时候，120救护车的医务人员将受伤女子抬走，在民警的护送下离开展区。但直到下午，两家展位前仍有保安在站岗。

一位业内人士指出，住博会是各个参展商卖房、宣传品牌和维系客户关系的机会。在这种场合，不顾形象，让小矛盾演变到争吵甚至大打出手的地步，会使企业的品牌形象受损。

喊口号声够大 才能领到礼品

住博会上，地产商们使出浑身解数吸引客户，不能与客户交易成功，也想尽办法留下他们的姓名和电话。纵观整个世博会，地产商们常用的方法是送购物袋、送冰激凌、玩小游戏等。

“排队就可以领冰激凌！”一房地产公司的工作人员高喊。此举吸引了不少市民前来排队。一名男子在领取一个之后，又跑到队伍后面排着。排队的孩子很多，不少家长也在此等候，不时浏览房地产沙盘，工作人员则趁机介绍房产。

来住博会的人中，人手至少有一个袋子，许多女士手里领着十几个袋子，但她们还在排队领物品。一名男子好不容易从人群中走出来，手里拿着一个盒子，然后说，他本来以为可以领到购物袋，却给了他一盒抽纸。

还有一些地产商送气球、送扇子等，然后巧妙地把自己的宣传单页给发出去。也有个别地产商邀请市民做游戏：先让市民喊出他们的口号，然后用分贝仪测量，分贝数达到指标的市民才能拿到小礼品。一位小朋友使出全身力气喊出口号，达到130分贝，然后特别开心地拿到了礼物。

本报记者 李静 见习记者
张倩倩