

# 待婚族成现阶段刚需主力军

## 公积金新政、央行降息等利好促进成交

专刊记者 刘杭慧

近日,如果在各楼盘售楼处转转,都能看到一些年轻情侣的身影。据一家售楼处置业顾问介绍,进入四五月份结婚旺季,近期成交的楼盘以婚房用途居多。去年下半年至今,政策一直在利好楼市,而港城公积金的政策调整以及前段时间的央行降息更是促进了这种形势的发展。



### “80后”渐成购房消费主力军

记者在一家售楼处见到了邵晓伟,他已经参加工作一年左右,对于买房有自己的小算盘。1988年生人的他,是个典型的“80后”。他目前虽然还没有结婚对象,但是他却十分热衷于看房子,周末没事就去各个楼盘看看,“每次看到样板间,我就格外有买房的

冲动。”用他的话说就是,“我得提前为我的婚房筹划呀。”在莱山区某售楼处,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,而且大部分已经进入谈婚论嫁阶段。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了购房大军,成为一股不可忽视的力量。

### 婚房成楼市中坚力量

楼市经历了长时间重压,从2014年下半年起,因政策放松、房价平稳等利好因素,楼市形势一路大好。业内对于婚房有一个共识,就是,它被证明是房地产产品中最具市场潜力、也最能抵御开发风险的产品。现在又进入了结婚旺季,婚房又在首次置业中成为主力,伴随着“80后”“90后”扎堆结婚,“婚

房热”时下已成为绽放在楼市的一股暖风。在本报购房节上有抢眼表现的兴盛·铭仕城的置业顾问告诉记者,在成交的50多套住宅中,有近一半的是新婚夫妇或者单身小白领,这部分人比较热衷于总价低、90平方米左右的户型,“项目本身靠近烟台二中,属于高新区的纯学

区房,很多年轻人在高新区的首选就是我们这里。”刚刚经历过“裸婚”的陈先生与伊小姐最近也忙着四处看房。“结婚的时候资金紧张就没买房子,租房住很不方便,现在房价降了,有一定选择的空间,先选择一套小户型,等将来条件好了,再想办法换大点的。”陈先生

### 公积金政策利好刚需

近期,烟台正式下发《关于适当调整烟台市住房公积金贷款政策的通知》,规定自5月1日起,烟台市个人住房公积金贷款额度提高到45万元,同时降低首付款比例,对购买首套住房且套型建筑面积在144平方米(含144平方米)以下的家庭,贷款首付款比例不低于20%;对购买144平以上的家庭,贷款首付款比例不低于30%。

公积金新政对当前胶着的烟台楼市来说无异于一场及时雨,而公积金新政的出台对于急需购置婚房刚需置业者而言更是一件大喜事,莱山区金地·格林世界的售楼处内,市民孙先生正在看房。“我是来给儿子看房的,现在公积金贷款的额度高了,我想趁这个机会给他买套婚房。”孙先生

说。记者先后走访了万科·假日风景、中铁逸都、大成门等小区,公积金新政的出台对于销售都有了实质性的拉动。业内人士分析,任何房地产新政从出台到完全落地,中间都有缓冲期,公积金贷款新政是4月28日出台的,5月1日就正式施行,时间间隔很短。受新政影响,今后购房者数量肯定会增多。

### “80后”“90后”选婚房,最看重品质

专刊记者 夏超

随着“80后”进入适婚年龄,房地产市场上的婚房需求也在不断增长。“80后”仍是购房的主力军。而目前,“90后”大军也有逐渐崛起之势。业内人士称,“90后”购房群体已经逐步成为婚房的客户,未来1-2年,将成为婚房的购房主力。

#### 年轻人看重居住品质

随着年轻、思想前卫的“90后”日益进入婚房置业大军,他们的偏好和需求也逐渐发生变化。产品品质是“90后”以及“85后”购房者越来越关心的因素。“现在的年轻人大多拥有小资情结,追求生活的高品质以及居住氛围,所以会考虑日后生活的舒适度。”万科城的销售人员说,项目的景观打造、物业服务等保证居住品质的因素,是越来越多刚需客户关注的方面。

在保利·紫薇郡售楼部里,刚刚成功购房的小李告诉记者,自己和女朋友准备明年国庆节结婚,买房很自然成了结婚前必须的事。“我们买了套90多平方米的

两居,价位合适,户型也不错,以后有孩子也够住了。这里不仅学区好,而且购物也方便,今后在家门口就可以逛街购物休闲了。”小李说。

#### 配套设施要齐备

当然,由于年轻人安家的考虑,其对婚房的选择更加考虑居家节奏。大部分年轻人在选择婚房时,会考虑交通的便利性和生活配套的完善性,为结婚后的生活提前考虑。在经济承受能力允许的前提下,选择自己熟悉的区域,并会首先考虑家庭到单位的交通便利程度,以及完善的生活配套。比如小区附近是否具备餐饮、超市、便利店、娱乐设施等,为生活的便利性做充分打算。

虽然将婚房作为过渡的年轻人居大多数,但是,提前考虑相关配套设施完善与否,也成为许多年轻人未雨绸缪的表现。很多年轻人在购房初,就会考虑以后孩子上学问题,因此对教育配套的关注度也逐渐提升。而目前港城刚需楼盘中,将教育资源引入的项目也越来越

## 年轻“结婚族”购房现象大调查

### 案例一:父母出资,全额购婚房

27岁的陈先生,并不是烟台本地人,但由于工作原因,想在烟台定居。陈先生目前还没有女朋友,但已经开始为将来打算。陈先生家庭条件比较宽裕,所以不需要自己操心,家里出资替陈先生买下一套房屋作为婚房,地理位置和物业公司等各方面都有精心挑选过,只等着到期交付后,再用自己的继续来装修。

### 案例二:男方购房,父母首付,小夫妻还贷

1990年出生的安小姐在一家事业单位工作,她和男朋友准备明年结婚,所以婚房就挑在离双方单位都不远的市中心,除去公摊面积房屋还有98平方米。由于安小姐和男朋友刚工作,现在资金收入无法承担购房压力,故男方父母付掉首付,剩下的贷款由男朋友负责偿还,安小姐只等明年安安心心入户做女主人。

# 看看咱烟台有哪些楼盘适合做婚房?

专刊记者 曲绍宁

正所谓“要结婚,先买房”。出于结婚目的的置业都是房地产市场的重要组成部分,是很难被压制的刚性消费需求,婚房属于刚性需求的一个大的组成部分。虽然年轻人买房的道路并不好走,但大部分“80后”“90后”都渴望能够拥有一套属于自己的房子。尤其是适婚年龄的男同胞们,想顺利娶到老婆吗?快来参考烟台优质婚房吧!

### 越秀·星汇金沙



**推荐理由:**目前项目一期清盘,价格低,86-120平方米小高层零首付,现房销售。  
**项目简介:**越秀·星汇金沙,滨海风情大盘。总建筑面积约50万平方米,位于开发区北京中路与杭州大街交会处,近守万米金沙滩,拥享珍稀原生海滩。  
项目分三期,首期由14栋舒适小高层和观海高层组成,并有1万多平方米的社区商业配套,12班幼儿园及市政规划小学,满足社区生活需求。现代滨海风情建筑风格,与海水、沙滩、绿树自然有机融为一体,突出越秀地产追求卓越的建筑理念。

### 万科城



**推荐理由:**精装房省时省心、拎包入住,万科大品牌,物业好,有保障。  
**项目简介:**万科城是万科“造城计划”的重要组成,致力于打造一座符合该座城市所需的优质生活城邦。万科物业是中国物业服务的百强企业。  
万科城位于开发区北京中路与宁波路交会处的北于家村。项目总占地约24万平方米,总建筑面积为约75万平方米。项目规划总户数约6598户,容积率2.6,绿化率约40%,并配有停车位约4719个。同时万科特有的全面家居装修方案为业主提供品质生活保障。

### 金地·格林世界



**推荐理由:**高层有刚需户型、价格较低,目前推出新品,大品牌,物业好。  
**项目简介:**金地·格林世界是政企合力打造的城央生活大盘,项目总占地3000亩,总建筑面积300万平方米,分为大四期。项目交通便利,北临轸大路、观海路,南至金斗山路。  
项目为三十里堡、邹家、房家、杨家台、莱龙庄五村居原址上,进行的联村改造工程。项目位于莱山区青烟威荣城际铁路以南,东临观海高速,西与核电产业园相连,南依青龙山生态旅游度假区,是滨海路街道最南部的五个村居。

### 福瑞福海门



**推荐理由:**位于三区交会处,地段优越,74-98平方米,12种户型选择性强,价格合理。  
**项目简介:**福瑞福海门,19万平方米门户型社区,地处福山区福海路北首,对接开发区衡山路南首,同时辐射芝罘区西首,为三区核心交会区域。资深开发商福瑞地产,牵手一级资质的青岛建工,打造烟台首座工法优质示范工程,入驻即享繁华社区生活。  
11栋住宅组成,产品面积74-98平方米,是福海路上唯一的小高层住区。artdeco建筑风格,45米宽阔楼间距,3大主题园林,彰显项目品质。