

楼·关注

“80后置业宣言”系列报道之二

买两室,是为了经济实惠,
但不意味着对楼盘的其他要求也停留在“经济”档80后
买经济型两室
享舒适型生活

□记者 霍媛媛

80后置业买经济型两室,就像买车时选择了经济型两厢车,空间不大,但一样能够行万里路,一路与美景相伴,关键是“享受”,花多少钱并不重要。

和父辈“苦尽甘来”的生活理念不同,对于80后来说,以后的日子是好日子,现在的日子也得过好,为了以后的好日子委屈了当下的自己,他们觉得不值。所以,即使为了经济实惠买了两居室户型,也并不妨碍他们追求、享受舒适型生活。具体做法,就是保持对楼盘生活配套设施的高标准和严要求。

有句话怎么说来着,“品位到了 实力不够”。不过,实力不强的80后,照样凭着“置业主力”的地位,倒逼市场中的诸多开发商打造符合他们品位的较高性价比、较高舒适度的楼盘……

1

区域特征:

不同地段间价差不算大 置业不会“被燕郊”

据报道,北京80后置业的三大特点是,租房、啃老、“被燕郊”。

反观洛阳,从涧西区的中弘卓越城、升龙城,到西工区的天城一品、凌宇犀地,东区的香榭里·定鼎广场、洛阳·恒大绿洲,再到新区的泉舜财富中心、盛世新天地……在各大楼盘中,处处都有80后的身影。

尽管区域、地段之间的分布不算平均,热度存在差异,但不可否认的是,在洛阳,80后置业几乎没有什么特定范围,甭提什么“被燕郊”了。毕竟,靠近城市中心地段的房子,洛阳80后努力把力,也有人买得起。

业界点评:

“洛阳楼市整体房价平稳,且区域、地段之间的价差不算太大,因此,洛阳80后无须像在北京的80后那样跑到燕郊等地去买房,努力把力还能到中心地段的楼盘买房。”厦门泉舜集团洛阳置业有限公司策划总监张亮表示,比如开元湖南畔的泉舜财富中心,去年针对80后青年才俊推出的“天峰”“天俊”等系列产品就深受这一置业群体的喜爱,目前,该项目推出的部分特价房,96平方米的两室,总价在65万元左右,与普通地段的普通楼盘,每平方米也就差1000多元,价值却高出不少。

“而在北京等大城市,地段好的楼盘,和普通楼盘的差价都是以万元为单位来计算的。80后想要跻身好地段,非常难。”他说。

3

配套要求:

配套不能停留在“经济”档
要舒适个性型

对洛阳的80后而言,没错,两室的户型是了一些,更为经济,除此之外的其他条件,绝不能停留在“经济”档。据了解,80后置业的确对各种生活配套设施要求不低,好的交通、商业、教育等配套设施都是能够打动他们的关键。

具体来说,80后重视商业配套,如果有个一站式购物中心,可以轻松满足他们在工作之余,对购物、娱乐等方面的需求,能为楼盘加不少分;再者,洛阳80后普遍有较强的时间成本意识,所以,交通配套设施很关键;80后很多是有孩子的家庭,如果楼盘有好的幼儿园,就更具吸引力……

业界点评:

“80后对于楼盘的生活配套设施要求比较高,‘马马虎虎’的条件并不能满足他们的要求。”中弘卓越城销售总监赵红说,他们追求的性价比,其实是要以比较经济的价格买到能够提供舒适生活的产品,简言之,就是要“物超所值”。

张亮说,80后对交通、商业、教育等生活配套设施要求较高,如果开发商把这些配套设施做到位,就能打动他们。像4月27日就要开业的泉舜购物中心及已经开园的泉舜第一国际幼教中心,都是80后在该楼盘置业的重要原因。

“同样都是针对生活配套设施,相比其他置业群体,80后的要求更加个性化。举例来说,他们对于下一代的综合素质教育很重视,因此,致力于把业主的宝贝培养成“绅士+博士”的泉舜第一国际幼教中心才能轻易打动他们。”他说。

2

户型特点:

两室户型卖得最好 “N+1”户型受追捧

年轻人刚参加工作不久,积蓄不多,即使有父母在后面“撑腰”,经济实力也是有限,所以,他们买房考虑的首要因素是户型大小与价格高低。据了解,多数楼盘针对80后群体推出的两室户型卖得最好,面积一般在90平方米以内。

不过,对于自己的消费能力,80后似乎很自信,要知道,80后本身就是擅长“花小钱办大事”的典型代表。因此,团购、代购等才能大行其道。总而言之,他们希望能以更经济的方式享受生活。

他们的这一特征对户型的要求是“同等面积功能要多,同等功能面积要小”。

业界点评:

盛世新天地的相关负责人于梅洁表示,“花小钱办大事”应该说是80后置业的理想。“因此,市场不断变化以顺应他们的需求,‘N+1’户型尤其是‘2+1’户型很受80后追捧。”同时,她也提醒80后:赠送面积大,得房率较高,可以得到实惠,但也要考虑能否实现使用功能,满足功能需求,毕竟,功能更全面才是他们追求的最终目标。

“开发商想要抓住这一置业群体,不能过度追求‘偷面积’,而要在户型上创新,尽量把功能做齐,要让他们住得起,并尊重他们对未来的居住选择。”她补充道。

