

“1+1”生活方式

□本刊记者 刘丁

有了一定经济基础,并且已为人父母的70后、80后中的不少人,如今已经购买或正在谋划购买第二套房。据了解,不少70后和80后在二次购房后并不打算卖掉首套房。“两边都会住”“旧房子出租”等,是他们最常规的做法。因此,“1+1”的生活方式开始出现。

再次购房显然是为了改善居住条件,他们会通过怎样的品质化诉求来改善居住条件?又会呈现哪些新置业特点?一起来看看洛阳晚报记者的采访。

不少70后和迈入而立之年的80后,已经购买或正在谋划购买第二套房,开启“1+1”的生活方式

二次置业 要面积更要品质

1 更青睐品牌楼盘

“无论是哪个年代的购房者,购买第二套房的目的都是为了提高生活品质。”建业·桂园营销总监郭郑斌说,70后是当今社会的中坚力量,在事业上,他们正处于稳定发展阶段,这种稳定同样体现在购房上,他们普遍更青睐于购买能够提升生活品质和实现资产保值增值的房子;而80后正处于事业的上升期,他们在购房时,不仅要考虑自己的需求,还要考虑孩子的成长环境。

郭郑斌表示,相比首次置业,70后、80后购买第二套房时,会更加倾向于购买品牌开发商开发的楼盘,因为这些楼盘品质过硬,升值潜力较大。如今,在不少70后和80后眼里,消费已经成为投资的一部分,他们购房,自然会看重房子的增值潜力。同时,有了第一次购房的经验,他们对楼盘后期的物业服务也非常看重。因为“买的是房子,住的是服务”,他们已经清楚地认识到,物业服务的好坏直接影响到他们日后几十年的生活品质。“如果再细分的话,自住型二次置业的购房者,更看重物业服务品质、景观规划以及楼盘内部和外部的配套设施;而投资型二次置业的购房者,更看重房子的性价比、未来的升值潜力以及开发商的素质。”

凌宇犀地项目策划经理戴蒙表示,70后、80后购买第二套房时会十分在意楼盘是否为品牌楼盘,因为品牌楼盘意味着在建筑品质、社区景观等方面具有优势。比如,品牌楼盘的电梯、入户门等基本上都会使用名牌产品,不仅品质有保障,而且看上去高端、大气。

2 置业区域很明确

洛阳晚报记者在采访中发现,二次置业的70后、80后购房者对置业的区位要求往往非常明确,要么选择城市中心配套成熟的区域,要么选择自然环境十分优越的区域。

“因为家里有老人、孩子,不少70后、80后在二次置业时,非常看重楼盘周边的配套设施。他们首先要求楼盘周边交通便利,其次要求附近有商场、银行、学校、医院等,所以他们一般都会选择城市中心区域。而根据凌宇犀地案场的情况来看,这些客户大多来自附近的小区。”戴蒙说,对于这些客户来说,“1+1”生活方式要在同一区域内来实现,一方面,他们不愿意离开熟悉的生活环境;另一方面,他们又需要改善居住条件。其根本原因是,住在中心

区域,能够节省许多时间成本,只有这样,高品质生活才不会只是一句空话。

还有一些70后、80后,在二次置业时非常重视居住环境。郭郑斌表示,他们希望楼盘最好临河,紧靠公园,或者附近有大面积绿地。因此“他们的首套房往往位于城市中心,虽然生活方便,但环境不尽如人意。因此,在二次置业时,他们会倾向于选择自然环境优越、交通便利的区域”。

“选择桂园的改善型置业者,不仅能欣赏到美丽河景,闲暇时还可以陪家人到河边和公园内休闲、娱乐,享受天伦之乐。”郭郑斌表示,不少业主都说,这里的空气比市区清新不少,以后多来这里住住,对身体肯定有好处。

3 大户型备受关注

“从凌宇犀地案场接待的客户情况来看,70后、80后客户的首套房往往面积较小,所以他们二次置业时在户型上普遍倾向于130平方米以上的大三室甚至四室的大户型。”戴蒙说,他们对户型的功能性也非常重视。

郭郑斌也表示,70后、80后在购买第二套房时,通常会选择三室甚至四室的大户型。他们经过打拼,具有一定的经济实力,因此能够承受大

型较高的价格。

“他们的工作一般很忙碌,所以常常需要在家加班,因此他们通常需要一个单独的书房,用来居家办公。由于工作节奏很快,他们还可能因为没有时间做家务而请一个保姆,因此还可能需要一个保姆房。上述因素促使他们在经济能力允许的范围内,尽可能选择更大面积、更多房间的大户型。”郭郑斌说。