

话题互动

今晚楼市辩论会：
是买房还是租房

正方观点:买房

只有买房子才是真正意义上拥有属于自己的家。买房子的优势有三点,一是有了自己的“房产”。二是证明自己的能力。三是享受生活的质量。毕竟租房住的心理是有落差的,而且有三个问题需要面对:一是到了租期房东如果不再续租了,会带来再找房搬家的窘况。二是一旦房东因故收房,也同样给正常的生活带来很多麻烦。三是住得不踏实,也失去了对居住生活质量的追求。

正方认为,买房子毕竟是人们追求品质生活的目标,拥有属于自己的房子,心里踏实,住得舒心、安心。

反方观点:租房

租房有很多便捷之处,比如可以根据工作的需求在单位附近租房,省下了通勤的时间紧张的问题。租房子也有三个优势,一是不用过度装饰装修,节省了开支。二是可以根据自己的需求选择适合的房源。三是不用考虑住房的维修等问题。而买房子会产生很多不得不考虑的地方,比如要满足通勤的需求,要考虑生活的便捷度,要关注房子出现的各种情况,特别是要花费心思添置家具,但是,数年后会发现杂物太多,用处不大但弃之可惜。

反方认为,租房子同样可以享受居住生活的质量,而且可以根据自己的经济实力享受如洋房、别墅的居住产品。

整理 本报记者 杨维东

【有对“是买房还是租房”话题感兴趣的读者可以扫描二维码一起参与互动,说一说您对该话题的不同见解】



征集房源点评志愿者

房地产市场的火热带动了置业的高潮,近一时期,无论是渠道营销还是各种方式地荐房充斥着楼市,有人说现在买房子方便多了,甚至足不出户就能掌握多条楼盘产品的信息,也有人说,买房子还是需要身临其境地去,总而言之,置业选择不再是件难事。

市场上的新楼盘项目多,也就有了同质化产品,楼盘有相同之处,也有各自的优点,如何去选择“好房子”正在成为困扰置业者的房地产市场新问题。而如何破解,如何让置业者有目标地选择楼盘产品,需要有责任心、有独到见解、公正看待楼盘项目的热心志愿者来为意向买房人推荐项目,解读产品,实地探访。

为更好地服务于有选房需求的置业者,本报特别策划推出“2025 房源点评志愿者”征集活动,参与者主要以多方不同的角度和视觉对目前市场的楼盘项目进行点评及分析,其目的是为有置业意向的买房人提供精准、真实的楼市产品信息。“2025 房源点评志愿者”将走进本市楼盘项目现场,实地对楼盘产品的位置、布局、户型、环境、交通、教育等多个方面进行了解和分析,以买房人的视角对项目进行解读,发现产品优势,找出项目不足。同时,本报还将组织系列互动活动,与有买房经历的置业者、行业人士等面对面交流。

“2025 房源点评志愿者”可以是有资历的楼市学者、从事房地产行业的专业人士,也可以是项目的营销策划、案场的营销顾问,更可以是关注楼市的普通人,有买房经验的置业者。

有兴趣参与“2025 房源点评志愿者”的读者扫描二维码报名,咨询电话 13612081010。

本报记者 杨维东



年轻人置业成刚需流行趋势

市场：设计适合需求的房子

瞰城事·读楼市

近年来,年轻人置业逐渐成为房地产市场的流行趋势,特别是一些大学毕业不久、收入较高的年轻人开始将目光瞄向房产置业,其中,多以外地人在津置业者较多,而本市的年轻人受周围大环境影响也开始考虑“单身”置业。

据了解,年轻人置业已经不是什么新鲜事,大学毕业后希望自己独立生活的想法在年轻置业者中普遍存在。这些置业者有很强的经济头脑,在实习期间便已经积累了丰富的社会经验和资金实力,毕业后凭借自身的能力寻求到一份薪资较高的工作。正是因为有了经济基础,所以更希望拥有属于自己的生活空间。还有的年轻置业者由于毕业后的工作单位距家较远,所以考虑在单位周边选择一套住房。

针对年轻人的置业选择,一些父母表示,如果说外地的孩子因为选择了在天津工作所以有置业需求是可以理解的,但是本地人守家待地的,与父母住在一起就很好,而且还有个照顾,又何必要买房置业。

去年毕业的孙哲表示,四年的大学生活学会了独立面对,假期也是和同学们一起去各地旅游,毕业后有了一份不错的工作,周边的同学和室友有的已经选择了自己的房子,虽然面积不大,但毕竟是属于自己的“生活空间”,大家聚在一起时也会离不开置业的话题。说实话,现在很不情愿与父母住在一起,特别是时常地唠叨让自己觉得很烦,所以希望能早日拥有自己的一个家。



有自己一个家。

某楼盘项目营销负责人郭宇介绍,近两年年轻人选择刚需置业的开始逐渐增多,置业选房者中,外地置业者占有相当大的比例,毕竟他们在天津工作,租房的话总是感觉生活得不舒服,因此会选择在天津置业。而本地的年轻人选择置业则是一种新的流行趋势,这部分人大多是喜欢享受独立的生活专属空间,经济上能够支撑未来的房贷,特别是去年楼市新政的多个利好,让年轻人置业有了更多的可能。

本市房地产业界人士王怀充认为,年轻人刚需置业将逐渐成为楼市发展的必然趋势,这就更需要开发企业在楼盘项目的设计方面更有创新和时尚感,要针对年轻人置业需求的特点推出产品。

有置业需求的刘玲直言,现在房地产市场的楼盘产品很少有适合和满

足年轻人的选择,记得多年前市场上也出现过类似“青年公寓”的产品,但后来逐渐地便被高大上的新项目取代。随着时代的发展,曾经的“年轻公寓”应该再度回归市场,只不过从形式上要更新,要提升,特别是新楼项目在设计上应该考虑一下年轻置业的需求,别小觑了楼市新的置业群体。

多年从事房地产市场营销的王冠分析认为,目前市场的楼盘产品多是满足改善性置业和刚需婚房,因为从市场来看,年轻人置业毕竟是凤毛麟角,从产品来看,大多的楼盘产品也都设计有一居室和二居室小面积的户型产品,特别是最近一年新楼盘在设计中已经更多地考虑“全龄段”居住需求,一些楼盘设计有90平方米左右的三居室,基本适合不同年龄段的置业需求。单就年轻人置业的刚需,市场呼唤在设计中更适合年轻置业需求的好房子。

文/摄 本报记者 杨维东

今晚说房

楼盘营销顾问能走出来吗

年前选了一套新房,开心至极。

为了这套房子,花费了两个多月的时间,光是看楼盘就不下七个,真的很累,而且主要是看的这些楼盘全都大同小异,回想起来觉得现在选的这套房子不一定是因为钟爱,而是不想再茫然地看下去,看来选房子真的是件耗费精力的事。

在选择房子的过程中,有件事很扫兴。

第一次去到一个新楼盘的营销中心,还没有进大门便有一位穿西装的男士笑容可掬地拦住去路,先是热情讲解项目的情况,然后引导着进了营销中心,而到了沙盘前,这位男士又引来一位穿着工服的女孩,此后一直是这个女孩在陪着看样板房,看实景园林。了解楼盘后走出营销中心,这

位男士又出现在面前,询问意向如何,当得知对这个楼盘不大“感冒”,男士随即又开始介绍距离不远的另一个楼盘,还要带着去看。后来得知这个男士就是一位房产中介。

经过这次经历,多少也明白了看房的规则,那就是在没有进入到营销中心之前,谁的介绍也不要听。

由此想到,是什么原因使得楼盘营销中心外面总会有“渠道销售”呢?楼盘自己的营销顾问又为什么不能走出来接待意向的置业者呢?

置业者买房不容易,实际上楼盘的营销顾问也不容易,现在的房子多了,自然销售也就困难了,既然如此,为什么还要三五个人坐在楼盘营销中心的前台等着看房人,而不能走出营销中心呢?

文/翔云

今晚“暖炉会” 征集读者“买房经”

楼市三十年,置业者都有属于自己的买房故事集,其中有艰辛,也有快乐。

今晚“暖炉会”征集有买房经历的读者聊聊买房故事,可以将自己的买房经

验、选房细节和置业中遇到的一些大事小情整理出来,上传 2436623884qq.com 邮箱。参与活动的读者请注明姓名、单位及联系方式。

今晚“暖炉会”

有兴趣参与“2025 房源点评志愿者”的读者扫描二维码报名,咨询电话 13612081010。

本报记者 杨维东

