

今晚楼市原创

为来年“爱巢”做准备
刚需婚房置业悄然升温

临近年末,楼市上演的各种大戏让置业者对居住产品有了更多的认识和选择,特别是近两年间改善性居住选择的火热,使得二手房市场供应量充足,新楼盘的营销热度不减。楼市进入十一月份,楼盘项目也开始进入年终的销售发力阶段,与往年不同的是,今年的年末营销中,楼市悄然出现了刚需婚房选择的主力军,很多有刚需婚房选择需求的置业者开始进入楼市选择产品,其目的则是为了来年的“爱巢”做好充分的准备。

某楼盘项目营销负责人表示,进入十一月份,前来楼盘营销中心看房选房的置业者中,选择为明年“婚房”做准备的置业需求开始逐渐升温。其中大部分是恋人来看房,也有的是和长辈一起来选择,更有一部分是一方或双方父母一起来为子女选择婚房。从对产品的选择来看,恋人们更喜欢具有时尚感设计的楼盘产品,比如宽景窗、飘窗设计,他们更喜欢主卧设计独立私密,在居住空间的设计上有独立的空间作为书房或是影音室,喜欢敞开式厨房或是双厨房设

计。有父母陪伴前来选择婚房的则更注重未来生活中的实用性,比如对厨房的关注,对房间布局的设计,可以看出是父母出资,因此在选择中恋人很少有话语权。一方或双方长辈前来为孩子选择婚房的则表现为更加关心如何共同居住的因素,对居住空间的布局非常注重,而且更关心儿童房的设计格局。

从一些有刚需婚房需求的置业者对项目产品的选择上可以看出,婚房选择以“三步递进”的方式成为当下置业选择的主流,一是“阅房”,即深入了解楼盘产

品,做到看懂、听懂、读懂;二是“越房”,即置业者希望寻找并选择到超越其他项目,并且有全新创意的楼盘产品;三是“悦房”,置业者对选择的婚房产品充满更多美好的想象,在选择上既要让父母家人满意,收获亲朋好友的点赞,更要达到享受二人生活的美好愿景。因此婚房产品相比满足改善性置业需求更要具备时尚感和居住生活的幸福指数。

最近与女友选择了红桥区某楼盘产品的小韩表示,自己与女友相识一年多了,准备明年结婚,自然而然涉及了两人

对“爱巢”的选择,女友的意见是两人不依赖父母而独立生活,于是准备在靠近父母的周边区域选择婚房。但是前一阶段看到一些市区内的新楼盘产品推荐的多是满足改善性需求的项目,很少有涉及刚需婚房的产品,于是也就没有到现场去看。刚巧在单位附近的一家新楼盘做推广,顺道看了看,发现也有适合刚需婚房的产品,于是和女友一起仔细地去看看,两人都感觉很满意,和双方父母商量后办理了购房手续。

置业者小刘和新交往的男友都是外地人,两人商量着准备在天津安家结婚,最初考虑的是选择一套二手房,但遭到双方家人的反对,小刘的父母还专程来到天津帮他们选择婚房,最终由双方的父母一起出资为他们选择了一套三居室作为婚房。

多年从事房地产楼盘项目市场营销的王怀充认为,十一月份悄然出现的刚需婚房置业升温或将带动楼市在年末的新一轮市场营销,关键是楼盘项目在推广中要引起重视,在新楼盘产品的宣传上不要忽略了刚需婚房的市场需求,更不能一味地将营销目光瞄准改善性置业需求,同时,在楼盘产品的设计上更要考虑到全龄段的置业需求,要有意识地为选择刚需婚房产品的置业者提供适宜的居住产品。

本版文/摄影 记者 杨维东

助力刚需婚房置业 本报推出“为爱筑巢鉴赏荟”

婚房作为情侣们走向共同生活的刚需选择,已经成为市场关注的焦点,牵手的男生女生从相识相知到相爱,最终走到一起,搭建起共同生活的爱巢,房子便是不可或缺的根本,因而婚房的选择也开始发生着变化。

据了解,随着楼市产品的品质提升和年轻人选择婚房的需求转变,时下选择婚房已经不是简单地满足两个人结婚的需求,更是对生活品质的时尚追求和对未来生活的需求满足。“为

为爱筑巢鉴赏荟”将针对有婚房需求的置业者进行楼盘项目推荐,同时邀约大家聊婚房、选婚房,参与者可以将自己对婚房产品选择的理解和要求在群里发布,群友们针对问题进行有效的互动,也可以一起到楼盘项目营销现场实地感受产品的内涵与优势。

“为爱筑巢鉴赏荟”将为更多的婚房需求置业者搭建相互沟通的平台,让有选择婚房意向的置业者一起看婚房、聊婚房、选婚房,还将提供选择婚

房后如何装修和布置婚房指导。通过平台大家从陌生到熟悉,通过婚房置业成为好朋友,未来有机会在选房的同时成为一个住区的好邻居。

有婚房需求的置业者扫描二维码报名参与。



为爱筑巢鉴赏荟 婚房户型推荐



河东区约 100 平方米三室

项目位于河东区腹地,拥有优质的生活配套及便捷的轨道交通资源,主力户型面积约 100 平方米至 150 平方米,项目独有的内湖景观带来全新的品质居住感受。户型设计简洁明快,适宜婚房选择。



红桥区约 114 平方米三室

产品位于区域繁华地段,秉承“迭代升级”的产品理念,产品包含 10 栋 18 层小高层,5 栋 7 层至 10 层洋房,焕新升级全新的居住生活方式。户型设计实用性强,满足了为爱筑巢的幸福需求。



西青区约 110 平方米三室

户型整体南北通透,LDK 一体化客厅布局,升级设备阳台空间,拓宽生活的实用性,主卧套房设计,南向大尺度飘窗。对于喜欢时尚潮流感居住生活的爱侣来说,该户型充满着美好想象。户型图由企业提供

“皓首荟”征集“老话题”
“秋日围炉”
闲聊当下与过往

秋天来了,微风吹过,更多的收获也将在这个季节得到满足。为更好地为本报读者提供舒适而有意义的活动,现推出“秋日围炉”闲聊当下与过往主题系列,主题活动面向有故事的老年人,大家在一起可以聊过往,聊城市的发展变化,聊现在的居住生活,聊曾经的梦想,聊家风、家事,同时也可以聊聊自己现在的喜好,包括书法、绘画、摄影、文艺、运动,更可以聊聊喜欢的书籍以及读后感,活动以“围炉”方式进行。

人老了,更需要放松心情,耄耋之年,围坐一起聊聊曾经的过往,谈谈现在的乐趣,“老有所为”“老有所乐”“老有所养”,老人不仅是丰富的“宝库”,也是值得用心呵护的“顽童”,他们也有许多想要表达的内心感怀,也有许多想要了解的新的事物,也有许多希望被认可的需求。

“秋日围炉”以一盏清茶为礼,以谈天说地为序,邀约读者参与其中,讲一讲自己年轻时的经历,说一说自己现在享受的生活时光,活动以追随时光的脚步,畅叙当下的幸福为场景,一杯香茗品味人生的旅程,追忆过往呈现年少的轻狂,主题活动以回顾作为对城市的致敬,对家人的致谢,对自己的致意。

凡年满 60 岁的老年人有兴趣参与“秋日围炉”活动,一起聊聊“老话题”和“老故事”可致电 13612081010 报名参与。