



城市引力定义“毕业”后选择

“新天津人”渐成楼市“刚需”主流

今晚楼市原创



商量好,毕业后就留在天津工作生活,家里人不仅很支持,还特意嘱咐一定要先有住的地方,要安顿好自己的生活日常,特别提出家里准备了在天津购房的首付款。得到了家里人的支持,小李已经开始在选择楼盘项目,用他的话说,拥有属于自己的生活空间,既可以安心工作,也让家里人放心。

作为“新天津人”,毕业两年的湖南大学生郭巍在某楼盘项目现场选择了一套87平方米的两居室,郭巍表示,毕业后选择了一家总部在天津的企业,工作稳定了便考虑在天津安家置业。在郭巍看来,租房居住总归不是特别踏实,于是和家里人商量后,贷款购置了距离工作单位很近的一套住宅。拿着购房合同,郭巍感慨道:“我也是天津人了。”

据某楼盘项目营销负责人介绍,最近到该楼盘项目现场的年轻置业者中,大学生置业者呈现上升趋势,一是因为该楼盘产品设计的户型面积较小,二是距离地铁站很近,三是在产品中融入了如飘窗、灵动空间等时尚感强的设计元素,非常受年轻人喜爱。

多年从事房地产项目营销的王怀充认为,大学生及青年群体正在成为房地产市场不可忽视的新兴力量,围绕“引才留人”的住房政策体系正在加速成形,大学生置业渐成趋势。楼市“适老化”也将根据年轻置业群体衍生出“适青化”的相关系列指标。当“安居”不再是梦想的绊脚石,更多年轻人迈向“留得下、住得安”的生活愿景,正在成为现实。

本版撰文 记者 杨维东
图片为资料图

大学生置业“三原则”
“第一套房”避坑五事项

大学生置业优先购买已经成熟且确定的现房或次新房。“房子已经在那里了”,是现房最大的确定性。置业前需要实地考察采光、通风、楼间距、小区环境及配套完善度,从源头规避烂尾风险。对于首次置业的毕业生来说,最核心的选房逻辑是:通勤效率+生活便利+未来可流通。应优先选择地铁沿线、公交枢纽或主干道周边的房源,并关注周边的高超、医院等公共服务是否到位。

优选央企或国企开发的楼盘,这些企业资金链更稳健、交付更有保障,能最大限度地避免因入云亦云的特价吸引而错买小开发商的“问题房产”。物业服务同样是决定资产长期价值的关键因素,优质的物业能让房产保值,而差的物业则会让豪宅贬值,毕业生在看房时务必实地考察已交付楼栋的保洁、安保和绿化维护情况。

“第一套房”避坑选择之一是量力而行,不过度消费,月供不可超过家庭收入的40%;之二是避开盘龄过老的房子,老化成本与资产贬值风险并存;之三是避开商住公寓,这类房产税费较高,未来转手难度较大;之四是切忌参与“零首付”或“返本销售”等金融陷阱,一旦市场波动或个人经济状况变化,将面临较高违约风险;之五是全面算好持有成本账,包括物业费、维修基金、装修费用和未来置换税费等。

“楼市好房名盘帖”
邀约楼盘参与

随着楼市“好房子”建设日趋深化,针对“好房子”的营造成为开发企业研读产品优势的关键,从“规模为王”到“产品制胜”,开发企业抢滩“好房子”新赛道已经悄然拉开帷幕。房地产行业正以前所未有的速度全面迈入以“品质赋能”为核心的高质量发展新周期,通过标准重塑、技术迭代与用户共创,主动抢占“产品为王”时代的制高点。未来的房企竞争力将不再取决于土地储备规模,而是取决于产品研发能力、精细化管理能力和全生命周期服务能力。

“津筑家营销合作社”作为带动楼市营销的一次全新尝试,将通过集结有需求的置业者更多地了解楼盘产品的设计理念、产品风格以及细节优势,同时组织意向置业者走进楼盘实地品鉴,让楼盘项目有更多的置业者关注,有更多的置业者细细研读,进而推动“好房子”的市场营销。“津筑家营销合作社”将为楼盘项目提供区域热度、客群画像、需求偏好等深度市场洞察,助力楼盘项目实现精准产品定位和营销策略制定。根据意向置业者“改善性需求”“刚需婚房需求”“安家天津需求”等进行系统分类,有针对性地为置业者推荐楼市“好房子”信息。

为更好地助力楼盘营销,更好地为置业者提供品质精良的楼盘产品,本报特别策划推出“晒出好房子——楼市好房名盘帖”系列活动,现征集各开发企业楼盘项目参与。

参与系列活动的楼盘项目将通过本报向意向置业者推送房源信息并邀约意向置业者实地鉴赏。

本版相关活动报名电话
13612081010

4月30日出台的天津市住房和城乡建设委等11部门印发的《关于优化本市房地产市场供给促进住房消费的通知》中表明,着力满足刚性住房需求,在符合国家相关政策规定的前提下,鼓励各区面向各类人才、新市民、青年人、应届大学毕业生等群体发放购房补贴或租房补贴,逐步解决相关群体阶段性住房困难。2026年毕业季,一批又一批大学生走出校门,与上一代人的“先租房后观望”不同,近年来,越来越多毕业生选择在读书的城市扎根置业,将“第一套房”视为“新城市人”身份的关键寄托。

随着天津城市发展引力的不断深化,特别是城市轨道交通枢纽的四通八达,以及充满时尚潮流商业综合体的沉浸式体验的出现,城市文化与旅游的快速发展,城市引力带动了多行业的融合,同时,众多的大学毕业生在近年来也开始融入天津这座城市之中,相继在天津置业安家,更多的“新天津人”正在逐渐成为楼市“刚需”的主流。

据了解,毕业后选择留在天津是很多大学生的想法,来自河南的应届毕业生小李表示,四年的大学生活让他对天津这座城市有了更多的了解和喜爱,目前已经和家里人

“新天津人置业俱乐部”助力购房者选择“好房子”

针对大学生及有安家天津意向的置业者的选择需求,本报“津筑家置业合作社”特别策划推出“新天津人置业俱乐部”,旨在为“新天津人”安家天津置业推荐楼盘产品。

“新天津人”置业除了要关注楼盘产品的不同优势,更要深入了解楼盘产品所在区域的文化内涵,“新天津人置业俱乐部”将根据不同楼盘所在的区域,邀请专业人士

进行解读,同时邀约楼盘项目营销负责人重点介绍产品的细节优势,让“新天津人”置业少走弯路。

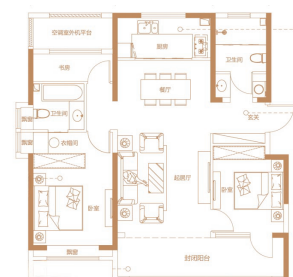
“新天津人置业俱乐部”将通过“纸上看户型”“组织现场行”“围炉话置业”助力“新天津人”选择满意适宜的居住产品,从视觉赏析户型设计到走进楼盘项目现场,从大家一起搭伴看房到围炉对话如何更好地置业,参与者带着各自不同

的需求意向走到一起,在看房互动中相识,通过“新天津人置业俱乐部”成为新的朋友。

“新天津人置业俱乐部”除了推荐楼盘产品外,还将组织俱乐部会员一起参与多种有意义的互动,如了解居家装饰等。

添加13612081010微信号,注明“新天津人”即可成为俱乐部会员。

本版户型图由企业提供



河西区约128平方米三室

该产品闹中取静,既有城市的繁华也有悠闲自得的生活质量,产品包括建筑面积89—108平方米的26层高层及128—143平方米的17层小高层。



红桥区约114平方米三室

产品位于城区繁华地段,依托交通枢纽的便捷与通达,满足人们“居住地铁沿线”的升级需求,户型设计实用性强,满足了安家天津的生活需求。



东丽区约96平方米洋房

“全架空设计”城市更新作品,享有双阳台及可变观景卧室,让居家的温馨有了更多色彩和质感。流行的餐客厨一体布局尽显居住生活的舒适性与实用性。