

在一轮轮的政策调控下,住宅地产不再是投资者首选的投资项目,“刚需族”晋身为购房大军中的主力。他们都是手里没有多少资金的年轻人,一栋房子承载了他们对家对婚姻的所有向往。但在房价并没有太多松动的背景下,不少“刚需族”买房时都经历过波折。值岁末年初新人扎堆结婚的时节,记者就买房的话题采访了一些“刚需族”

那些和房有关的事

□晨报记者 陈海寅/文 王磊/图

没有房子,不敢跟人谈婚论嫁

记者见到刘先生时,他刚刚办完买房手续。一套110多平方米的二手房,首付款11万元。除了自己的积蓄和父母给的钱,刘先生还借了亲友3万元。尽管如此,刘先生说,他还是很高兴。“工作3年了,终于在鹤壁上属于自己的房子,迈入‘房奴’一族了。以后我更要努力地工作,还贷的同时,尽快把借亲友的钱还上。”刘先生说,除了工作之外,他也可以好好考虑自己的终身大事了。“之前不敢考虑。没有房子,怕人家女孩看不上。”

刘先生说,刚参加工作的时候,曾有人热心地给他介绍对象,结果都没有成功。“即使遇到有共同语言的女孩,也因为我没有买房而不了了之。次数多了对我也有打击,就不想再考虑成家的事了,想先把精力都放在工作上。”刘先生说,如今房子买下了,他才又有了成家的念头,希望能早点遇到可以和自己携手到老的女孩。“你要是认识不错的单身女孩,可以给我介绍。”刘先生给记者开玩笑说道。

只因延期一天还款,到手的房子差点飞了

新区的张女士前些年曾用过信用卡,有过一次延期还款的记录。“当时我记错日期了,去还款时已经延期了一天。后来我担心再发生类似的事儿,就注销了自己的信用卡。”张女士说,因为信用卡的这次延期还款,自己买房时遇到了大麻烦。

“购房合同都签过了,贷款却迟迟批不下来,原因是那次延期还款给我留下了不良信用记录。这下把我和老公都急坏了,因为首付都已经交过了。”张女士说,情急之下她想把房子卖了,再以老公的名义买房。但开发商不同意,说贷款还没批下来,要卖房也是他们来卖,然后再把首付款退给张女士。“可这样一来我就亏大了。”

张女士说,她咨询了一些业内人士,得知要想让贷款顺利批下来,只能与老公暂时解除婚姻关系,以老公一个人的名义贷款,等贷款批下来之后再复婚。“我们结婚才刚刚一年,哪能为了这件事离婚?即使是假的,心理上也很难接受。”

在没有其他办法可以解决的情况下,张女士和老公只好选择了向亲友借钱。借遍了所有亲友,才凑齐了余下的20多万元房款。“这么一笔钱,靠我和老公的工资在短期内肯定还不上。我们现在就期盼着房产证能早点办下来,再拿房产证抵押贷款,把借亲友的钱赶紧还上。”张女士说。

房子买了,感情却已昨是今非

在高房价的今天,房子无疑成为放在感情上的一个砝码,不少情侣因为房子而劳燕分飞。浚县的赵先生和初恋女友当初就是因为他买不起房子而分手。

“那时候我们都刚大学毕业,在郑州的城市村庄租了个小房子。生活虽然艰苦,但感情很好。每个月领了工资,我们都会立即存起来,精打细算过日子。”赵先生说,那段时间是他们最幸福的日子。“但我们攒钱的速度根本赶不上房价上涨的速度,买房成了一个越来越遥不可及的梦,双方感情也因为这件事有了裂痕。”

“我们最终还是分手了,她当时说对生活感到无望。后来我就辞职了,自己开始做生意。这几年我什么苦活累活都干过,终于攒下一笔钱,也有了蒸蒸日上的事业。”赵先生说,如今他已经买了房子,虽然不大,但对于他说意义非同一般。

“可是我曾经深爱的人,现在却已经是别人的妻子。”赵先生说,至今想起这件事,他还



高档楼盘受不少成功人士青睐,也非常吸引对未来生活充满希望和向往的年轻人。图为新区阳光·家天下小区开盘时,一名年轻人在售楼大厅沙盘处选房。

是会很心痛。一套房子,最终使相爱的他们成为了路人。

长辈干涉,房子成为感情绊脚石

和许多买不起房子而影响感情的小情侣们不一样,林女士和男友的感情却因为一套买过的房子而产生了波折。

“我们今年年初有了买房的计划,就开始了看房。起先看上一套很不错的房子,只是首付款比男友家准备的钱多了3万元。我们两人的感情已经稳定了,买房就是为了结婚后居住,我家人就打算拿出这3万块钱。但这一想法被男友家人否定了,理由是房子的首付一定要由男方负责。”林女士说,在男友家人的坚持下,买了另外一套房子。虽然价格比之前看上的那套房子便宜一些,但品质也差了不少。“而且办下来的房产证上,也只有男友一人的名字。”

林女士说,自从“新婚姻法”实施以后,房产证上的名字就成为许多准新人关注的焦点。现在男友家人的做法让她很伤心,觉得有些自私。“我们已经订婚了,以后的房贷也需要我和男友共同来还,他们的做法于情于理都说不过去。”林女士说,她家人也知道了这件事,对此很有意见,要她和男友立即解除婚约。

“男友很通情达理,这件事全是他家人一手操办的,他之前也不知情。现在他正就这件事和家人沟通。”林女士说,如果男友父母能

改变观点还好,不然他们是否能结婚还真是未知数。“原本好好的感情,却因为一套房子,闹成现在这个状况。”

没有房子,也会有真爱情

跟记者谈起自己的女朋友时,李先生脸上洋溢着幸福。他说,在当今社会,很少有女孩愿意找一个没有房子的男朋友。而自己现在的女朋友,就是一个把物质看得很轻的女孩。

李先生是我市一家行政单位的公务员。虽然顶着“潜力股”的光环,但买房也成为他一时的难题。“我的家境一般,父母却培养出了三个大学生。工作后,我不想再让家人为我买房成家的事操心了。但我刚参加工作,自己确实没什么积蓄,根本拿不出十几万元的首付款。”李先生说,虽然他刚从大学毕业起便将买房当成一个目标,但就目前的经济状况来看,想买房最早也要等到明年了。

没房的李先生之所以和现在的女朋友没认识多久感情就能很好,是因为对方的一句话打动了他。“开始交往时我便告诉她,我现在还没有房子。即使买了,结婚时也不一定能够交房,没准儿还得先租房子。但她马上就告诉我,没有就没有,只要两个人感情好,租房子也会很幸福。”李先生说,女朋友的话打动了他,让他一下就认准了这个女孩。“我们交往的时间并不长,但在一起感觉很亲切。”

“无理由退房+12%增值保证” 郑州一楼盘出新招 提振购房者信心

据东方今报消息 近日,郑州一家楼盘推出了“溢价回购”的销售策略,承诺交房前如果客户不想继续持有这套房产,开发商将按照现在购买价格再溢价12%进行回购。该做法引发业内热议,不少业内人士认为,此举一是为了应对当前市场,更重要的是在于提振购房者信心,也表明了开发商对自己项目的足够自信。

承诺 交房前溢价12%无理由退房

年末临近,一线城市不少房地产企业为“过冬”,抛出了“无理由退房”、“溢价回购”、“保价”、“升值潜力”等项目保值保价承诺,以求回笼资金。目前包括上海、深圳、南京、苏州、杭州、长沙、长春等10余个大中城市的20余楼盘已经将“降价补差价”或“原价回购”承诺与低价销售绑定,给购房者吃“定心丸”。

如今,这一做法在郑州得到了升级。12月10日,位于郑西新城核心的一家楼盘针对即将开盘的二期电梯洋房产品,推出了“溢价回购、置业无忧”的增值销售策略,成为郑州乃至河南楼市首例推出购房保障承诺的项目。

开发商承诺,客户在购买新品房源时可签订置业保障相关协议,交房前如客户不想继续持有这套房产的,开发商将按照现在购买价格再溢价12%进行回购。

疑问 为什么敢于“溢价回购”?

对于近期楼市出现的种种“保价回购”、“溢价回购”策略,业内也是褒贬不一。那么,郑州这家楼盘又为什么敢于提出“溢价回购”和“无理由退房”呢?

这家楼盘一负责人表示,活动的推出是基于对市场规律及对项目自身情况不断论证做出的。“长远来看,房地产业发展的大背景没有改变,一旦宏观经济调控到位,房地产市场必然更加健康地发展。尤其是大中原经济区的建设落实,中原楼市将迎来新的发展契机。”

对于项目,该负责人认为,无论是从地段、规模、配套还是产品品质等各方面来看,该楼盘都具有绝对的发展优势。“我们之所以敢于做出购房保障承诺,必然是建立在公司实力以及产品和价格优势的基础之上,我们对项目自身品质和升值潜力十分看好。”

对于开发商的“回购”策略,不少专家曾表示,往往回购时间太长,到时房屋早已交房入住,退房手续繁琐、退房成本高,耗时耗力。因此,“回购”计划根本不具备可操作性,只能作为开发商促销的噱头而已。

但该负责人表示,他们很好地解决了这一难题,“比如我们将退房的节点选在交房前,并且溢价12%,从根本上保证了活动的可操作性和客户利益。”

业内 “溢价回购”应该给予掌声

近期郑州楼市的降价阵营呈扩张之势,但楼市整体的成交量并没大幅增加。原因何在?“越降价,越观望。”正如一位业内人士所言:“个别的企业看上去好像跑赢了大市,走在前面,但打击了消费者的信心,失去了更多老业主的信任和更多的潜在客户。”

在这个楼市很不稳定的紧要关头,楼市急需新的榜样,能给徘徊观望的购房者吃颗定心丸,同时给已经购房的业主一个交代。

“溢价回购、置业无忧”的增值销售策略,也因此受到了更多关注。购房者张先生认为,开发商此举让他们再也没有后顾之忧,这或许是在房地产理性回归的过程中,一个负责责任的开发商最应该做的。

河南财经政法大学教授刘社认为,结合到当下很多大型房企在降价时对买房人极为强势和强硬的做法,郑州这家楼盘这种“亲切”的“溢价回购”应该是应该被给予掌声的。“其实也说明了开发商对楼市前景的乐观,以及对自身项目的自信。”

房地产实战专家上官同君认为,当前的市场是一个典型的恐慌性观望的市场,手有现房的房企目前面临的是如何主动营销突围的新课题。这家楼盘的做法,在营销企划层面应该予以肯定,这比一些房企营销企划决策者面对市场束手无策强得多。

他认为,房企营销突围的前提是专业,专业评判市场现状,专业组织好房企的投融资现状,专业制订房企过冬储备方案,专业制订营销突围务实方案。“墨守成规,不敢打仗突围的营销策划团队最终会被市场淘汰。”