

年底购房实用指南:如何把钱花在刀刃上

本报记者 秦 秦

年底向来是购房的黄金窗口期。眼下,房企为冲刺业绩频频推出优惠活动,不少家庭将置业计划提上日程。如今的楼市早已告别“闭眼买就赚”的普涨时代,“房子是用来住的,不是用来炒的”核心导向愈发清晰,“品质为王、精准匹配”成为购房新准则。结合我市楼市现状与年底置业特点,记者梳理了一份实用购房指南,助力市民理性决策、安心安家。

按需申领政策红利,红利要花在“刚需”上。年底是政策落地见效的集中期,我市已明确商业性个人住房贷款最低首付比例统一不低于15%,住房公积金贷款可参照执行,存量房贷利率调整也在稳步推进中。对刚需人群而言,可充分利用低首付政策减轻资金压力,但需结合收入稳定性规划月供,避免盲目加杠杆;改善型家庭要关注“卖旧买新”补贴等政策节点,合理安排置换节奏。同时,多孩家庭等特殊群体可留意相关专项支持政策,最大化享受政策红利。

紧盯区域分化,优选配套成熟板块。当前我市房地产市场区域分化特征显著,核心城区凭借完善配套保持较强韧性,外围区域则以去库存为主。购房选对区域,不仅关乎居住舒适度,更影响未来房源的流动性和保值性。刚需家庭购房,建议优先考虑解放区、山阳区等核心城区。这些区域配套成熟、通勤便利,无论是自住



还是未来转手都更有保障。以山阳区为例,教育资源集聚、商业氛围浓厚,成熟小区的生活便利性深受刚需群体青睐。改善型人群可重点关注龙源湖板块,“公园+住宅”的复合社区配置,环境宜居、户型设计更贴合品质生活需求,周边配套也在逐步完善,是追求居住升级的优质选择。

聚焦居住本质,把好品质与交付关。随着楼市进入“品质竞争”周期,“好房子”的标准已从单纯的户型大小,转向居住体验与全生命周期保障。年底看房,切勿被样板间的精致装修迷惑,应重点关注楼盘的交付能力和实际品质。购房时,优先选择践行“交房即交证”的楼盘。这类项目不仅能保障业主权益,还能让业主早日落户、子女顺利入学,我市部分品牌房企开发的项目已实现这一承诺,兑现力更值得信赖。

社区品质与物业服务同样

关键。实地看房时,要关注户型的采光通风、是否有暗卫或狭长走廊等设计缺陷;社区配套方面,15分钟生活圈内是否有超市、药店、幼儿园等,小区的智慧安防、垃圾处理、绿化维护等细节也会直接影响居住幸福感,不妨多向已入住业主了解物业服务口碑。

如今的楼市已告别“躺赢”时代,“囤房增值”的旧思维早已过时。购房应回归居住本质,以长期居住视角作出选择,只要房源符合自身需求、品质有保障、配套能满足生活所需,就是最划算的置业选择。年底置业,机遇与挑战并存。对于购房者而言,把握政策红利、选对潜力区域、坚守品质标准、作好资金规划、保持理性心态,才能在纷繁的市场中作出最优选择。

上图 置业顾问为购房者讲解产品细节。 秦 秦 摄

需求驱动成为房地产高质量发展的核心动能

2025年,全国房地产市场在“房住不炒”定位持续深化的背景下,正经历深刻的结构性变革。政策端精准激活合理需求,市场端主动适配消费升级趋势,以客户需求为核心的产品创新浪潮加速兴起,成为行业向高质量发展转型的关键方向,彰显出房地产发展新模式的蓬勃活力。

政策赋能为需求释放筑牢根基,明确产品创新导向。中央经济工作会议提出稳定房地产市场、加快构建发展新模式,将住房需求纳入扩内需框架统筹考量。住建部深化住房公积金制度改革,优化“因城施策”工具箱,通过控增量、去库存、优供给的组合拳改善供求关系。各地结合人口结构变化与居住需求,在保障性租赁住房供给、改善型住房支持、智慧社区建设等方面出台针对性举措,既保障新市民、青年人基本居住需求,也为品质化、多元化产品创新提供了清晰的政策支撑,让房企能够更精准对接客户真实需求。

市场格局深度调整,倒逼产品供给向需求端全面倾斜。今年年初以来,房地产市场呈现“总量稳定、结构优化”特征,新房二手房交易总量平稳,商品房待售面积连续9个月环比下降,供求关系持续改善。随着投资投机需求基本退出,自住型、改善型需求成为市场绝对主力,推动房企从“规模扩张”转向“品质深耕”。数据显示,75%的房企提高产品研发投入,平均增幅达

18%,在户型设计精细化、社区功能复合化、建筑材料环保化、智能家居普及化等方面实现突破。

消费群体迭代与观念转变,构成产品兴起的核心驱动力。2025年,城镇居民人均可支配收入稳步增长,为住房消费升级奠定物质基础。购房群体呈现鲜明代际特征:80、90后注重住房与生活品质的平衡,00后强调居住灵活性与体验感,二孩、三孩家庭对大户型、教育配套需求突出。更关键的是,“房住不炒”理念深入人心,78%的购房者注重居住品质,87%将宜居性列为首要考虑因素,健康环保、智能家居等概念备受青睐。消费者决策更趋理性,92%会综合多方面因素选择,开发商信誉和产品品质已超越价格成为核心关注要素,倒逼行业重新定义“好房子”标准。

满足客户需求本质上是房地产行业回归“以人为本”的初心体现。从政策层面的精准引导,到市场层面的主动变革,再到消费层面的需求升级,三者形成的合力,推动房地产行业摆脱传统发展路径。随着房地产发展新模式不断完善,只要始终紧扣居民对美好生活的向往,持续深化产品与服务创新,聚焦客户核心需求优化供给,房地产市场就能实现更稳定、更健康的发展,为经济社会发展提供坚实支撑。

秦 秦

在小区里遇见“最美”风景



人间不缺美景,关键是缺少发现美的眼睛。忙碌的我们每天来去匆匆,很少有时间发现小区里的美景。本期《在小区里遇见“最美”风景》带你走进金尊府小区。

图①②③ 金尊府小区美景。

筱 静 摄

楼市观点

租售购信息
欢迎刊登售房信息
联系电话:8797333

●出售

鸿运国际商城,人民路与文昌路交会处附近商铺 G3117,面积 54.83 平方米; G3118,面积 54.83 平方米; G3119,面积 53.76 平方米。价格面议,欲购从速。电话:18239186666

金山·东方花园,人民路焦作大学东有一复式房源,位于7号多层楼6层(6+7跃层),面积295.97

平方米,现出售,欲购从速。电话:15036546520

太行路与岭南路交会处北300米云河丹堤新房一套,建筑面积约132.26平方米,2号楼2单元东户14层(总层高22层),四室两厅,现出售,欲购从速。电话:18625880985

低价出售车位,位置:东方金典境界小区483号、484号、485号。电话:13603918678