

全款落定：收益下行催热“零负债”

当前国有大行三年期定存挂牌利率1.25%，偏低的稳健理财收益催生了越来越多的全款购房。

退休职工张桂兰儿子准备结婚，她拿出120万元积蓄让儿子全款购置婚房。“前些年，把钱存在银行收益还不错，但现在把钱存在银行已经不怎么划算了，不如让儿子全款买房，还能减轻他们小两口的负担。”张桂兰坦言，全款买房后，准儿媳非常开心，小两口不再为每月的贷款而发愁。“以后他们有了孩子，照顾孩子也是一大笔开支，全款买房能让孩子有更好的成长环境。”

随着市场价格持续回调，当下徐州楼市进入

房价友好周期，客观上进一步降低全款购房门槛。“5年前，看中一个新盘，几十万首付都凑不齐，如今全款买下也比当年首付贵不了多少。”成为不少购房者的直观感受。

全款置业人群的心理内核分为两类：中老年群体追求零负债，规避长期还贷带来的生活压力，依托多年积蓄一步到位锁定居所；部分人群看好楼市已经达到谷底，在理财收益下行的环境下，再次将不动产当作资产避险的重要载体。区别于早年炒房投机式全款，当前徐州全款购房者多以自住、稳健保值为目的，摒弃短期套利思维，是楼市回归居住属性的直观体现。

一二手房：规则分化左右付款方式

新房与二手房的产品属性、金融风控标准不同，造成全款、贷款的适配场景天然分化，两套置业逻辑并行，共同丰富徐州楼市成交结构。

新房在信贷端占据天然优势，除少数资金充裕的客户选择全款，更多刚需、改善优先选择贷款。开发商为加速去化，常会推出阶段性贴息等优惠政策，贷款审批通过率高，首付资金规划灵活，即便是资金尚可的改善客群，也常会预留部分流动资金用于生意周转、家庭开销，优先使用杠杆购房。铜山区某楼盘项目负责人介绍，项目全款客群仅有两成，绝大多数购房者利用公积金低息优势选择贷款买房，资金利用率更高。

二手房市场则呈现两极分化：低总价刚需小

户型全款占比走高，中高端改善大户型依旧偏好贷款。究其根源，二手房受房龄、产权、楼层、小区配套影响极大，银行风控标准严苛，房龄超20年的老旧房源贷款影响更大，倒逼很多市民选择全款；而总价超150万的改善型二手房，房屋评估相对稳定，购房者多为中产家庭，手握优质经营性资产，更愿意借助低息贷款盘活自有资金，将富余资金投入经营周转。

中介王磊结合今年成交案例总结：“我手上上半年成交30余套房源，总价80万以下房源近四成为全款，120万以上改善房源几乎全部走公积金或组合贷，一二手房的贷款难易度，直接左右客户最终付款方式。”

理性择取：让住房回归温暖民生

无论是全款置业，还是贷款安家，本质都是楼市进入平稳发展周期后，市场自发形成的理性选择，全款与贷款没有绝对优劣，适配自身家庭状况的选择便是最优选择。

从宏观层面看，各地持续优化房地产长效调控机制，坚持房住不炒定位不动摇，房价逐步褪去投机泡沫、回归价值基本面，正是调控落地见效的缩影。信贷政策持续优化，首套房贷利率锚定低位、公积金异地互通、首付比例下调，全方位降低刚需置业成本，为贷款安家筑牢政策底盘；理财市场收益常态化下行，改变居民资产配置思路，推动稳健型资金流向不动产，催生全款购房新风向。两种置业浪潮并行，印证楼市彻底告别单边暴涨的投机时代，进入以居住需求为核心的成熟发展阶段。

从个体层面来讲，购房者摒弃盲目跟风、追涨炒房的旧思维，立足收入水平、家庭负债、资产规划审慎决策：现金流紧张、刚需自住优先低息贷

款，守住家庭流动资金；闲置资金充裕、厌恶负债风险优选全款，锁定长期居住与稳健保值。置业心态的转变，是居民财富观念走向成熟的鲜明标志。行业端，房企、中介也顺势调整经营思路，新房兼顾贷款刚需与全款客户差异化服务，二手房针对老旧房源、优质房源定制不同置业方案，适配当下多元化购房需求。

全款与贷款交织的置业图景，是政策调控、利率变化、房价回归多重因素叠加的市场产物，藏着普通百姓对安稳居所的朴素期盼。全款买房，是稳健理财者顺应利率周期的从容落定；贷款安家，是工薪刚需族借力政策红利的圆梦之路。未来，伴随保障性住房持续落地、楼市长效机制不断完善，全款与贷款仍会并行于徐州置业市场，千千万万彭城百姓，终将在贴合自身实际的选择里，收获属于自己的安稳居所，让住房真正成为托举民生幸福的温暖港湾。

本报记者 尹亮

一座城市的住房选择，连着万家烟火，映着楼市冷暖。伴随各地楼市调控优化、房价回归理性区间，叠加信贷利率持续下行、银行存款收益稳步走低，徐州房地产市场悄然迎来置业逻辑的深刻转变：一边是手握闲置资金、果断全款落定房源的购房者稳步增多，华侨城·湖东道、万科檐屿溪、新盛·隐翠等热门新盘全款客群占比持续走高，主城二手房市场七八十万总价房源全款成交案例频频现身中介门店；另一边，依托公积金、商业低息贷款撬动安居梦想的刚需群体仍是市场中坚，新房便捷放贷、二手房评估掣肘的现实差异，进一步分化着购房者的资金决策。

放眼全国，深圳二手房全款成交占比突破四分之一的市场信号落地彭城，在房价逐步企稳、稳健理财收益持续下行的大环境下，全款买房还是贷款置业，不再是单一的资金计算题，而是立足家庭收入、资产配置、居住需求的民生选择题。

记者深入徐州主城泉山、云龙、铜山各大楼盘与中介门店，走访刚需、改善、稳健理财三类购房者，在鲜活的置业故事里，探寻当下楼市两种购房选择背后的市场规律与民生逻辑。

贷款安家：
低息杠杆守住现金流

置业的初心，永远绕不开“安家落户”四个字。在徐州，大批工薪刚需族受限于积蓄体量，依托当前友好的房贷政策，选择以贷款撬动住房梦想，低利率红利成为普通家庭圆梦居所的坚实支点。

家住鼓楼区的年轻教师刘浩，便是贷款置业大军里的典型代表。参加工作6年，夫妻二人深耕基础教育，除去日常开支与育儿储备，手头可动用积蓄不足30万元，瞄准妻子工作单位附近的一套总价130万元的三居室。夫妻二人足额缴纳公积金，最终敲定公积金贷款购房，首付仅需不到20万元，剩余房款分30年逐月偿还，每月月供4400元，夫妻二人公积金缴存金额基本可以覆盖大半月供压力。“早些年房贷利率偏高，攒钱速度追不上房价涨幅，总担心上车无望；如今利率下调、首付门槛降低，不用掏空双方父母养老钱，按月平稳还款就能住进新城区，贷款是普通工薪族最稳妥的安家路径。”刘浩坦言，自己始终坚持尽可能留存现金备用，老人看病、子女教育都需要流动资金，一次性全款会让家庭抗风险能力降至冰点，杠杆购房守住现金流，是权衡全家生活后的最优解。

反观二手房贷款，痛点集中在资产评估环节，从业八年的西区房产经纪人王磊道出行业实情：老小区房龄偏长、楼栋配套老化，评估价往往低于实际成交价，部分房源评估缩水幅度可达一成以上，刚需想要足额贷款，被迫额外补充首付资金，无形中抬高置业门槛。

从市场底层逻辑来看，贷款购房的刚需群体，核心心理在于盘活有限积蓄、留存应急资金、享用政策红利。

买房告别追涨
全款、贷款有了新考量