



開箱! 新世代夯話題

編者按：近年來，1990年後出生的青年世代大量進入職場，逐步成為社會主力的他們，在公共議題、消費文化、理財投資等許多面向上，都和以往的世代有著明顯不同的想法。工商時報探討新世代關心的話題，希望能在青年朋友建立價值的過程，提供更多的思考方向。

# 價值取代價格，買房成“勇者遊戲” 90後首購族有這些特質

文 | 郭及天

房市在限貸令後買氣降至冰點，買房成為“勇者遊戲”，首購族撐起一片天。據統計，目前購屋族中就有三分之一是“90後”世代，顯示仍有不少年輕族群勇於進場，業者觀察，這批“進場派”多具有收入穩定、剛性需求、穩健理財特質，善用政策房貸、趁市場議價空間擴大找尋價格合理、符合需求房屋。

根據聯徵中心統計顯示，近年全台35歲以下的購屋族占比多在3成左右，2023年降至29.8%，而2023年8月政府加碼推出新青安政策，帶動年輕人購屋貸款比例逐年攀升，2025年第一季來到近年的高點，達33.2%，年輕人積極進場購屋。

中信房屋研展室副理莊思敏指出，“進場派”年輕人多為收入穩定、剛步入事業穩定期，或剛組建小家庭的首購族，也有不少父母長輩選擇主動幫子女買房或贊助頭期款，這也使得年輕人進場買房的比重有明顯攀升，即使近期銀行放貸條件收緊，但首購族影響程度相對較小。

由於具備剛性需求，即便房市降溫，年輕族群仍願意積極看屋，此時交易量減少、屋主心態趨於鬆動，反而更容易以合理價格入手心儀的物件。

議價空間擴大、是不少年輕購屋族進場的動力之一，根據永慶房產集團調查，成交議價率今年4~5月七都普遍維持在10%~13%的高檔水準，與去年6、7月房市高點時約7%~9%明顯擴大，顯示賣方為求加快成交步調普遍願意稍微調整價格，降價幅度高較能爭取成交的機會。

今年32歲、新婚的小呂在林口購屋，他就認為，雖然目前房價

仍處在相對高點位置，但以長期趨勢來看，房地產仍具有對抗通膨以及強迫儲蓄的理財功能，在自用需求下，房屋實用性與心理歸屬感帶來的無形價值，更勝於跌價風險；“價值”考量取代“價格”考量。

年輕族群勇於進場的現象，又以高所得的新竹、房價水準較低的中南部都會區最明顯，聯徵中心統計顯示，各縣市“90後”一族占整體購屋族的占比，新竹高達38.8%，台南、高雄也達到36%以上，成為“最敢買”的年輕族群代表。

台灣房屋集團趨勢中心執行長張旭嵐表示，新青安貸款成數最高可達8成、年限最長40年、寬限期最長5年，加上利息補貼措施，確實為年輕人創造更友善的購屋環境，政策一出即有明顯效果，不過限貸令上路後，新青安貸款申請難度也有提高跡象。

(本文系台灣《工商時報》獨家授權刊登)



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文