



随着毕业季的到来,大批高校毕业生开始走出校园,郑州租房市场迎来了年度“高温”时段。据郑州贝壳研究院最新数据显示,郑州上半年租赁住宅已成交34431单,为近几年半年度成交的最高峰。租房市场火热的氛围中,普通小区住宅和人才公寓共同承载着新市民、新青年对未来生活的憧憬,提供多样化的选择。



小区门口的一排房东直租招牌十分惹眼

上半年租赁住宅成交34431单 毕业季安居郑州租房热

“这里的房子不愁租”

“我一个人住就想租个单间,但条件是非隔断墙而且有空调,价格最好控制在800元以内。”记者在位于金水区的金成时代广场碰到了前来看房的小郭同学,刚毕业的他告诉记者,自己已经确定好留在郑州长期发展,综合了地铁便利性、安静及实惠等因素,期待在这个商圈找到一间满意的住房。

拿到“百分百满意”并不太容易。记者跟随金成时代广场的小郭实地查看多个不同价位的房屋了解到,根据楼层和房屋配置的不同,租金价格差距也较大,但基本在600~1200元之间,而带独立卫生间和阳台的主卧,价格在1200元以上。经过多家对比之后,还是最终敲定了超过预算的主卧。

“这边的房子不愁租,基本都是刚来郑州或者刚参加工作没多久的年轻人。”知情人士告诉记者,今年还没到

毕业季时这边的房子都快住满了,因为附近有一所大医院,很多医院实习生还没毕业便来租房,再加上紧邻5号线姚砦地铁口、靠近CBD中心,这里早已是郑州热门的租房地段。

随后,记者走访多个片区的中介门店,同样感受到由毕业季带来的市场升温。

位于秦岭北路的一家中介门店赵先生告诉记者,随着毕业生陆续来到周边租房,门店6月份、7月份租赁人均带看10~15组,人均成交3单,与5月份人均成交1单相比,成交量明显增多。

“6月份的成交量在30多单,较四五月翻了一倍。”陇海西路上一中介机构工作人员坦言,最近一个月出租的房屋中,有60%是租给今年刚毕业的大学生,“整体价格也小幅上涨了,一些热门小区的房源大概一套能涨个100~200元。”

追求有性价比的品质生活

据了解,通常情况下,通勤的时间是租客的首要考量,就近居住也是很多租客的理想。但刚毕业的大学生普遍会选择价位比较低的区域,有的还会选择放弃较短通勤时间选择跨区上班。

像一些人口密集、产业较为集中的区域,如二七区、中原区、管城区,租赁需求量也较大。

“东区上班西边住,早起省房租。”在中原区六合幸福门居住的陈同学幽默地总结

了自己跨区租房的原因,他告诉记者,旁边就是地铁1号线,正好能到公司附近,虽然少睡会儿,但同样居住水平在西区每个月能省下四五百块钱。

老家在巩义市的杨梦(化名)毕业后,早早便在市区物色合适的房子。“中原区离老家比较近,而且单租租金1000元以内也更能承受。”杨梦说,现在找到的这个房子在二砂文创园附近的老小区,一室一厅家电齐全,

并且有电梯,离公司20分钟路程,居住体验感还不错。

“在租金价格相差不大的情况下,毕业生更愿意单租享受更有品质的生活。”位于秦岭北路的一家中介机构工作人员告诉记者,六七月份租房带看量明显上涨了很多,毕业生们关心的房屋租金差距主要体现在是否配有电梯,周边地铁交通和商圈远近等因素,此外,房龄、不同朝向及楼层也是影响因素之一。

郑州人才公寓助力毕业生“安居”

今年的应届毕业生中,选择租人才公寓的人明显多了起来,比如6月底刚公开配租的人才公寓项目,上线5分钟内640套房源全部抢空。

“国企收购已建成未出售的商品房,面向人群都是郑州的新市民和新青年。”郑州城发安居有限公司相关负责人表示,收购的人才公寓以公寓

和住宅两种产品为主,收购的房源户型从45平方米到65平方米的公寓,以及90平方米的住宅都有。截至目前已累计投入运营人才公寓项目26个,约3.7万间,到2024年底可累计投入运营人才公寓项目43个,约5万间。未来3年内,还会持续为郑州输出青年人才公寓每年2.5万套,更好地承担郑州保障房的重任。

此外,记者了解到,郑州人才公寓在陇西美寓、金冠美寓、海棠美寓以及嘉园美寓4家门店针对部分房源和户型开展系列优惠活动,以真金白银的优惠进一步降低青年人才住房成本,减轻居住负担,优惠价格在每月230~540元,相关活动持续至2025年2月28日。

记者 孙雪苹 文/图

商圈+萌宠 “宠”出来的新业态

近日,记者走进位于大学路航海路交叉口的某家猫咖,这里的每一只猫咪都是如此可爱,或慵懒地打着盹,或好奇地四处探索,偶尔还会主动来蹭蹭你的腿。品类多元、消费升级、场景赋能……“宠”出来的郑州市场里蕴藏着“流量密码”。

宠物市场愈发全面化、体系化

现代年轻人对宠物产生的情感深度连接,将在日益完善的宠物产业链上引发连锁反应。

从衣食住行到生老病死,宠物市场愈发全面化、体系化——

现在宠物的概念和种类不断外延和拓展,除常见的猫、狗之外,鸚鵡、蛇、仓鼠等也成为宠物中的新选择。多元的宠物品类,点燃了宠物市场的新商机。在专注于爬行动物展览和互动体验的郑州某家爬宠体验馆,透明的玻璃箱里面是蜥蜴、蛇等爬行动物,满足了消费者对爬行动物的好奇心。在郑州记忆·油化厂创意园的一家鸟咖,消费者可以近距离接触玄凤、小太阳、牡丹等各种

品类的鸚鵡。

“认养代替购买”的宠物消费模式为消费者提供了新颖的选择,推动了宠物新业态的发展。在二七万达金街上的某家猫咪领养店,记者看到店铺外醒目地摆放着“免费领养”的标语。店铺工作人员说:“目前实行的是‘月付’模式,一个月下来大概几百块钱,就可以拥有一只自己喜欢的小猫。”

宠物线下服务成为新的市场蓝海。如提供短期照养的寄托服务、纪念宠物精彩时刻的摄影服务、宠物离世赋予仪式感的殡葬服务等,宠物产业服务链正在覆盖“毛孩子”的全生命周期。记者打开美团APP,以“宠物”为关键词进行搜索,发现郑

州关于宠物医院、宠物洗澡、宠物用品、宠物美容、宠物体检、宠物寄养等线下服务一应俱全。未来,宠物市场将会迎来更多转型。

宠物烘干护理机、宠物毛发护理器、宠物吸毛净化器……这些产品打破了传统宠物用品的局限性,从而拓宽了消费者的需求空间。“将宠物犬放进洗衣机,关上门按启动键,15分钟宠物犬就洗干净了。”6月7日至9日,中原国际宠物供应链博览会在郑州举行,众多企业携多款智能养宠设备参展,吸引了许多养宠年轻人的目光。



市民在宠物店选购爱宠

“商圈+萌宠”业态走俏

面向新消费风口,宠物市场在多元场景中探寻机会。“商圈+萌宠”业态走俏,5月1日,银基广场举办的萌宠嘉年华开启,现场气氛热烈,各个品种、不同体型的宠物们一起玩闹,不亦乐乎。6月29日,二七万达广场举办宠物市集,吸引一波波消费者前来观赏。7月13日,郑州世贸购物中心启动2024萌宠公益行郑州世贸站,上演萌宠才艺大秀,开启潮流市集新玩法,包括潮宠饰品、萌宠美食等,打造毛孩子的专属

快乐基地……

如何把脉宠物经济的未来发力点,让宠物成为多个行业创新形式、谋求消费增长点的“中介”?业内人士表示,如果说过去宠物友好只是一个概念或是一个营销噱头,但时至今日,宠物友好对于成熟的商业而言,将会是一次激发商业存量的新开始。各种宠物元素的出现,可以进一步丰富各项商业活动,助力地方经济发展。

记者 孙婷婷 文/图