

(上接 B33 版)

中小户型离普通人越来越远

专家建言:别让中小户型走样了

[专家分析]

需求与供应出现了错位

易居中国信息咨询部经理周颖将开发商现在这种心理称为“落袋为安”。“今年的‘金三银四’的销售量几乎比去年同期少一半,如果这一状况持续到年底,不少开发商资金链有断裂的危险,”周颖分析。对下半年市场判断不明、快速卖房甚至不惜推出大幅优惠,成为开发商共同的心态。

不过,另一方面南京网尚研究机构给记者提供了一组数据,关于不同的户型面积、上市销售情况。其中,40平方米以下的小户型,尤其是30-40平方米的销售率几乎达到百分之百,面积稍微提高到40-50平方米、50-60平方米销售率略有降低达到60%。此外,关于南京人口家庭结构还有这样一组数据:南京平均人口2000年是2.92人,到2007年下降到2.7人,同时一人户占到家庭的比例,2005年为14.1%,二人户占到28.7%,这两个加起来占到42.8%,可见中小

户型的市场量有多大。面对这组数据,南京房地产开发建设促进会张辉感慨说,从供应来看,40平方米左右的小户型供应比例非常低,为什么市场看好、销售率非常高的户型供应量这么少?而且还在担心产品销售不畅?

另一位不愿透露姓名的业内人士道出了其中奥妙,“90/70”新政落地后,南京中小户型如雨后春笋,但是业内人士都知道的是:小户型利润相比大户型要低得多。在国家政策要求下,开发商不得不开发小户型,但为拔高利润,开发商纷纷开始“创新”,有的把精装修做得越来越奢华,有的把平层做成了挑高,有的做出了两代居等,这些创新不是从市场需求角度的创新,而是从利润角度考虑的创新,而这样做结果就是百姓需要的中小户型越来越少,走样的中小户型越来越多,一旦市场需求和开发商的供应严重错位,那么带来的就将是长期的销售压力。

[前景探讨]

中小户型走高端 犹如走钢丝

张辉同时认为,在主城区的城中板块,今年上市的中小户型普遍定位和定价都比较高。他认为,中小户型的产品升级是需要的,因为不同项目有不同定位,不同定位就有不同的需要,但是总体来看,目前上市的楼盘都有偏豪华的倾向。事实上,南京的高端人群是有的,但是他之所以是高端人群,是因为他们站在塔尖之上。

南京装饰行业协会副会长堂杰注意到近期上市的很多高端小户型普遍用起了科勒洁具、百丽橱柜、威乃达橱柜、汉斯格雅等高档装修品牌,装修标准都达到3000元/平方米甚至更高。他对此非常质疑:房价高了大家买不起,为什么要把装修档次做这么高,让大家更买不起?

城中中小户型的奢华装修距离普通人太远。美庭家居首席顾问徐振宇一针见血地指出,无论是做小户型还是大户型都要面对更多的普通人群来做,对开发商来说自己的压力就会小一点。

新区经济型中小户型潜力大

“从未来来看,经济型中小户型发展潜力会比较大,尤其在城市的一些边缘区域,这样一些小户型发展潜力会比较大,因为被动型的客户、经济型的客户是这类户型的主流。”张辉如此表示。

网尚研究机构的分析数据也不约而同地印证了这一观点。其策划总监金涛分析,2007年南京地价疯狂上涨,必然推高了2008年的土地成本,所以无论是主城区楼盘还是江宁、江北楼盘,地价的上涨会推高房价,另外建筑材料的上涨特别是钢材价格的上涨也是不可忽视的,这也推高了开发商的建筑成本,双重成本的增加

会推高单价,特别是在主城区范围之内,由于大多数的购买人群对城区有偏好性,这种需求导向可能会使得主城区的单价得到提高,从2007年下半年的情况可以看出来,主城区在跳过一万之后,上两万几乎是轻而易举了。

他认为,随着单价的提高必然推高总价,这会导致一些区域的消费结构发生很明显的变化。特别明显的就是城中,同样是50平方米户型付出的总价空间,很可能购房人更愿意到河西购买两房或者到江宁购买三房型。所以说,河西、江宁的中小户型在未来可能就会有比较好的销售势头。

[建言献策]

中小户型不是买面积 而是买功能

张辉提出,现在中小户型可以在空间利用上多做一些文章,因为户型面积小空间狭窄,如何更好地利用空间有很多可以探讨的地方,可以借鉴中国香港和日本的成熟经验。

“我觉得我们应该从微观角度研究一下人们的行为模式。”东南大学建筑学院高祥生教授提出了这个观点,他认为中小户型首先应该考虑功能,而具体到装修则要越简单越好。

堂杰也希望开发商能够用更小的面积做出更多的功能。那么,舒适性和功能性究竟谁该放在第一位?他认为,这要分为主动型小户型和被动型小户型,主动型小户型可能是市中心一些豪华项目。像金轮国际更多的是把舒适性放在第一位,包括仁恒国际公寓所谓的小户型是100多平方米的一房,“90/70”新政以后的被动性小户型应该把功能放在第一位。在把功能放在第一位的时候,就要尽可能地考虑在这个空间里,按照室内设计里人体工程学最好的组合方式。

快报记者 费婕

办公性质的产品前景有问号

金涛还给记者分析了南京中小户型的租赁行情的现状:整体住宅租金收益比较低。也就是说投资中小户型对于投资客来说回报非常有限。首先,从去年下半年开始,金融政策更进一步压低了投资需求,原来购买小户型住宅的很多人中都是购买第二套甚至是第三套、第四套,特别是酒店式公寓投资性需求占到50%以上,事实上,当第二套房贷政策从严之后,投资人购买第二套、第三套的时候需要付出原来1.1倍甚至1.3倍的按揭利率,投资回报不高;第二,在物业升值后把这套物

业再出让掉,各方面的税收导致交易成本很高;第三,按照目前房价走势,投资人对未来的价值预期、价格上涨预期看高程度不像2006年下半年、2007年上半年那么好,以上这些都会导致投资需求被压抑下来。

他进一步认为,投资需求在一定程度上被压抑后会反映在很多项目上,特别是对办公性质的中小户型打击尤其大,因为这类项目的土地年限只有50年,按照贷款政策规定首付需要50%,按揭贷款最长年限不能超过10年,购房人每月还款额必定很高。

亚洲地域居住文化及人文景观创作大奖项目

BRILLIANT VIEW 滨江·奥城·御

抗震救灾, 滨江奥城在行动

——“端午情, 中国心” 爱心赈灾活动正式启动

共贺端午, 爱心相随, 情系四川! 滨江奥城“端午情, 中国心” 爱心赈灾活动正式启动, 一片端午情, 悠悠中国心, 滨江奥城与广大业主一道, 为灾区重建出力, 为盛世中国加油。

1. 凡于6月7日至6月9日购买阅景江城指定房源的客户, 将享受1%的优惠。
2. 滨江奥城将优惠后房款总额的1%, 以购房者名义, 捐赠给四川灾区。
3. 所有款项将通过南京红十字会官方捐赠。
4. 由南京红十字会出具荣誉证书。

大江 阅景

ASIA [滨江奥城荣获亚洲地域居住文化及人文景观创作大奖]

滨江奥城, 借助于其得天独厚的区位优势, 尊重历史的创作理念, 建筑与自然景观的精心, 为南京人民提供理想居住地...

滨江奥城三期, 典藏臻品, BRILLIANT VIEW·RIVER TERRITORY

● 俯看奥体主场 ● 毗邻千亩绿博 ● 坐拥地铁便利

■ 开发商: 南京顺驰地产有限公司 ■ 销售现场: 河西奥体场馆北侧, 梦都大街与泰山路交界处

www.bjoocheng.com.cn 电话: 025-86459988 11 售楼中心: 河西奥体场馆北侧, 梦都大街与泰山路交界处

86459988 86459958