

小鹏看房 拨拨灵 82888000

选择什么样的户型?要多大面积?这是买房必须要考虑的问题。近期,记者在统计市区多个楼盘的户型数据时发现,主城新盘项目户型面积有逐渐增大趋势,之前120平方米就算大户型了,而现在张村河周边的多个楼盘大都提供140平方米以上的大房子。另一方面,在主城新盘中,过去主流的90平方米小户型也很难找到。除了崂山区张村河周边动辄120平方米起步的改善项目外,就连市北区中海寰宇时代云境、海信悦澜山等一些主打刚需改善的楼盘,也难觅100平方米以下的户型。那么,当下楼市小户型真的不香了吗?人们为啥偏爱大户型?

小户型不香了? 选房偏爱一步到位

新房市场难觅 100 平方米以下户型 降息降首付等利好为大户型提供支撑

小户型也曾经辉煌过

在张村河板块某楼盘,销售顾问带着记者参观了120平方米和140平方米两套样板间。“看过这两套样板间后,客户基本上都会选140平方米的。”销售顾问说,而记者在参观之后也发现,更宽敞的客厅和厨房,再加上敞亮的大阳台,140平方米的房子确实住着更舒服。

然而,小户型在青岛的确曾经流行过。从居住者的舒适度而言,小户型的体验感当然不及大户型,但是从青岛楼市启动以来,历经几次大幅上涨周期,房价成了大家更为关心的内容。对于房价的焦虑,也成了小户型快速爆发的重要原因。对于积蓄不多的年轻人,要想成功“上车”,小户型是最好的选择。而且在房价快速上涨的前提下,也逼迫很多人“先上车再改善”。

在海信地产位于张村河项目的售楼处,记者碰到了前来看房的胡女士,“当年我们买房的时候,手里只有三十万元,那时候房价可谓一天一个价。时至今日,30万元还不够90平方米房子的首付。”胡女士告诉记者,在如此楼市行情下,当时他们只能掏空父母和自己的腰包,赶紧买了一套87平方米的房子。“什么舒适性都不重要,抓紧先占上一套才最重要”。

面对市场需求,一边是很多房企出于营销也出于控总价目的,开始从原先传统的“两房90平方米、100平方米,三房120平方米面积段开始“瘦身”,甚至早年万科还提出了“90平方米三房”的创新产品。而另一边是2006年国家出台的15条“7090政策”(即要求70%的建筑面积用于建设不超过90平方米的户型),紧凑户型的房子数量激增。尽管2015年取消了7090政策,但小户型还是开发商的标配。

大户型开始占据主流

近几年,房价趋于平稳,有关房价上涨的焦虑感不再,因此也意外捧火了大户型。“房子这两年涨不动,我准备再攒攒钱,还是想买处100平方米以上的套三。”小周刚参加工作两年,他现在还在租房住,父母也曾经提过买套小房子,但在小周看来,未来结婚之后父母会来帮忙照顾,两个房间是必须,自己还想要个书房,三居室是他最基本的要求。“我也想过先买套小的房子过渡一下,但换房太麻烦了。”就目前而言,无论是从居住的舒适性,还是购房的紧迫感,年轻人更倾向于攒钱买套大户型的房子。

当然,市场数据进一步也说明这一情况。今年,贝壳发布2023年居住报告,从交易价格来看,100万元—200万元总价段的二手房源和新房更畅销,占比在50%左右。从面积来看,90平方米以内的房源保持主流成交



在房价平稳、降息降首付前提下,购房者更偏爱大户型。 观海新闻/青岛早报记者 薛雅方 摄



地位,各月成交占比均超50%;而新房的购买者更倾向大户型,其中超四成人选择90—120平方米面积段。另外,记者分析2023年前两月数据不难发现,两居室依然是主流刚需的首选,占比达到53%,但此数据近年来持续下降,更多的二胎家庭出现,购房者会考虑直接选购三房,实现“一步到位”。改善用户购买三房及以上的占比达到41%,三居室从功能上来说更加符合家庭生活需要,也是生活品质改善的必要选择。

政策利好推动大户型销售

在很多房地产业内人士看来,真正拉动大户型上涨的一方面是市场,另一方面还有政策原因。“2013年那批买小户型的业主,普遍到了换房的时候,他们就是所谓的刚改客户,这部分人肯定更倾向于大户型。”链家商圈经理孙鹏告诉记者。另一方面政策的原因,虽然没有针对大户型提出鼓励的措施,但降息加上降首付,都为购房者买更大更好的房子提供了支撑。

在某外贸企业工作的牟女士告诉记者,她在选房时,最先看好的还是一套100平方米的户型,首付差不多90多万元,但还没交钱就赶上了贷款首付降至20%,她毫不犹豫地住面积升级到了128平方米,“厨房更大,还是全南向的卧室,每个月的月供多还1000元多一点,我觉得还是挺值得。”除了低首付,不断降低的利率,也让很多人愿意承担相同的月供买更大的房子。

除了利率问题,“房住不炒”的理念也在悄悄地影响着大户型销量。“以前很多人会买一套小房子来投资,但现在投资价值减少,很多人更愿意把小房子和自己居住的房子卖掉,换套更好的大房子。”孙鹏告诉记者,把多套小户型置换成一套大户型,成了近段时间很多购房者的操作模式。

除此之外,二手房交易越来越难,也在影响着购房者的心态。来自贝壳研究院的数据显示,目前在青岛5年内房龄二手房的成交均价为24101元,6—10年的成交均价为21872元,如果房龄是15年以上,那成交均价只剩下了19914元。和之前地角决定房价不同,如今房龄也成了影响房价的主要因素。在这样的背景下,更多的购房者愿意一步到位,基本可以做到十年以上不换房。

置业提醒 先上车 VS 一步到位

先上车购买的房子,大多是在购房者经济承受范围内,对购房者的经济能力要求相对较低;同时,因为首付及贷款的压力小,手中拥有更多资金周转,抗风险性更高。当然,是否“先上车”也和地域有着很大的关系。主城很多区域土地资源变得越来越稀缺,例如浮山后板块。所以对区域有特定要求的人群,如果资金不凑手,还是选择小房子先上车为妙。

而在购买力允许的条件下,业内专家还是建议“向上够一够”,选择“一步到位”的改善好房。毕竟,换一次房就需要等待几年,加上交房再等一两年,浪费太多时间成本。最重要的是,新房涨价旧房难卖,也将导致置换成本的增加。

买房验房有问题 早报热线帮你忙 82888000

业主新家“体检” 就选早报验房团

一直以来,早报公益验房团接受广大业主的委托,深入交房第一线,风雨无阻,长期坚持验房,为业主“把脉”居住质量关。

在“先验房再收房”的背景下,岛城购房者的验房维权意识越来越强,再加上早报公益验房团的推动,开发商、物业公司、装修方的责任由于第三方验房机构的介入也趋于明朗化,让众多业主收房后不再为含糊不清的纠纷劳神费力,开发商也能及时就房屋问题整改,有效保障了业主的权益。

早报验房团为市民提供了“放心收房”的机会,在验房的过程中也确实发现了许多质量问题,切实为业主“保驾护航”。早报公益验房团得到了广大市民的认可,同时也能更好地督促地产开发商“重质量”“严把关”,为市民提供更为优质的住房。

当下,年底“交房季”正式来临。为了帮助更多购房者解决在收房中遇到的问题,早报验房团在保持原有公益验房活动的基础上,继续推出团购验房活动。业主可以在正式交房前至少两周的时间,拨打早报验房热线82888000,或者扫描二维码关注“青岛早报地产”微信公众号,单击菜单栏“验房报名”链接,预约验房时间。



观海新闻/青岛早报记者 刘鹏