

小户型联席会议系列报道 之二

小户型高标准成必然

□晚报记者 卢林 王亚萍 陈燕 唐莉 文/图



李红征

杜永发

张宇

刘宏

赵晓莉

郑州小户型市场并未饱和

面对“小户型市场已经接近饱和”的说法,刘宏认为随着郑州城市框架的拉大,城市规模的快速发展,不断改造的城中村带来了数以万计的租赁人群,外来人口的比例也不断增大,同时薪金水准的不断提高等因素催生着一支对小户型公

寓有着强烈购买欲望和消费能力的“新郑州人”大军,市场有着足够大的需求量和强劲购买力,这些人可以消化掉目前市场上的小户型。小户型的购房者主要可以分为两类,一类是供自己住,这类人主要是以事业为重的单身族和结婚暂不

郑州广厦置业有限公司策划总监 刘宏

想要小孩的年轻夫妇;另一类就是投资者,希望得到比较高的投资回报,这部分人在购买小户型的人群中占有相当的比重。小户型只能是过渡产品,投资小户型是一种长期收益的行为,未来小户型会向快捷公寓的方向发展,就像现在的快

捷酒店一样,房子的配置将非常齐备,人们不需要带任何东西就可以入住,以满足人才流动和人们快节奏生活的需要。

“当今房地产市场的竞争,更多的是在较高层次品牌上的竞争,尤其是在现在竞争日益激烈的小户型市场,随着

城市土地供应缩减,开发商必须在有限的土地上创造更多的价值,小户型向高品质和高标准发展的态势成为了必然,塑造品牌,建立品牌营销意识是一项长期的系统性的工程,也是地产企业面临的一项重大的课题。”刘宏如是说。

郑州小户型受到外地投资者青睐

今年是9070政策落实的第一年,而今年郑州小户型市场与往年相比,除了在小户型的设计概念、包装形象、建筑硬件、功能设计上有很大发展外,其市场供应量也是倍增。

小户型的大量涌现是否会出现产品供过于求的现象?张宇认为,如今郑州经济的迅

猛发展,大量投资者和外来人士的出现,大大拉动了市场对小户型的需求。“房地产市场的稳定发展,对经常波动起伏的股市基金来说,收益更加稳定,更能得到投资者的青睐;而郑州城市的快速发展,以及人口的大量涌入,也使小户型的销售和出租市场一涨再涨。”

同时,在一些高端产品比

河南升龙置业有限公司营销总监 张宇

如酒店式公寓等小户型的出租方面,张宇坦言,如今来郑州工作的商务人士已经越来越多,如果天天住酒店肯定要超出他们的支出范围,但租住一般的民房或者低档的小区,对他们来说也有些“寒碜”,而大量高端小户型出租市场能够很好的满足这部分人的需求。

除此之外,一个现象是在已经有一部分北京、上海等地的投资者在郑州投资小户型。“上个月我们7、8号楼就有很多小户型卖给了上海和温州商会的一些投资者。”对于郑州小户型能够得到外地一线城市投资人的青睐,张宇说:“现在,北京上海等一线城市的房价非常高,相比之

下,郑州等二三线城市的房价还有上涨的空间,所以现在有很多的投资者回到郑州投资房地产,而小户型当时是投资的首选。”

“虽然,郑州小户型的供应量在急速增长,但还没有发展到供过于求的地步,性价比高的房子还是会热销的。”张宇坦言。

小户型急需升级换代

小户型产品成为今年郑州房地产行业无可替代的明星,它在丰富市场,满足需求的同时也存在相关问题,小户型产品的发展受到诸多行业人士的关注。

“小户型产品的目标客户非常明确,就是年轻人,但因户型小,又只能作为他们

的过渡性居所,因此不可能成为社会主流。”远置业策划经理赵晓莉说。

在她看来,眼下,郑州各区域都有小户型、酒店式公寓产品的出现,除了市场需求外,很大因素在于这类产品对于开发商而言,开发技术含量

郑州未来远大置业有限公司策划经理 赵晓莉

低,资金回收快。

购买小户型很大程度上是追求方便、快捷,这就对地段要求非常严格,项目所处地段交通、生活配套不够完善对以后小户型的出租或再次出售都有影响,因此,赵晓莉认为,购房者在选择房源时应更为谨慎,不

可对出租、买卖市场过于乐观。

“小户型开发在郑州也有了几年的历史,但是一直有些许问题存在,比如产品同质化现象严重,酒店式公寓的天然气瓶颈,户型设计不够精致,而又由于小户型宜住宜投,造成部分社区流动人口

多,不好管理。”赵晓莉表示。

她说,从今年小户型市场看,户型设计合理以及精装修产品的销售非常顺利,这就说明,小户型也需升级换代,开发商应在设计和后期物业管理上下工夫,更多品质优良的产品问世,会为房地产市场增光添色。

小户型市场压力不大

今年,郑州的房地产市场之所以出现这么多的小户型产品,主要原因之一是市场的强大需求。由于小户型总房价低,可选项目多,同时现在购房者对住房面积的心理需求降低了,因此小户型有丰富的需求人群;原因之二则是房地产开发公司在“9070”政

策的约束下,为了达到硬性的指标要求,必须做一些小户型产品。此外,在现今政府土地供应约束下,大部分开发商只能拿到小地块,这使得大家只能在有限的土地上做小户型产品。

目前来看,郑州的小户型产品主要分三种档次,其中低

中凯置业有限公司营销策划部经理 杜永发

档的为毛坯房,也就是无装修的;中档的为“精装修”房,其实是在地板、墙面、卫浴等方面进行简单装修,配备一些最基本的家电产品等;而高档的产品则是真正的“精装修”产品,其装修档次较为豪华。这种房子的购买人群一是那些外企驻郑的高管,二是被一些

中小企业转为办公之用,其市场挖掘潜力比较大。

对于目前大家都在讨论的小户型市场竞争加剧问题,杜永发认为应该从两方面来看。首先,有竞争,大家都在抢着做,这说明有市场。只要资金不成问题,管理顺畅,基本上都销售得不错;第二,再好

的市场也有做不好的企业。有的项目销售火爆,有的项目则卖不出去,这都是必然的。对于中凯·华府而言,因为郑东新区的小户型产品本来就不多,而且设计的户型面积相对较大,适用消费群更为广泛,再加上很多老客户购买,所以基本没有销售压力。

郑州需要小户型高端产品

“房地产市场已经渐渐从消费市场逐步转变为金融市场和投资市场”。人们思想的转变,使得房地产从生活必需品渐渐成为投资产品、资本产品,在河南思达·数码国际公寓营销总监李红征看来,房地产行业功能的变化,已经使得房地产特别是小户型成为

大多数投资者的首选。

而作为高端小户型的思达·数码国际公寓,李红征坦言,郑州需要小户型高端产品。但他同时认为,并不是开发商就可以随意地开发这样的小户型。小户型开发产品定位受到地理位置、周边配套、人居环境等很多因素的制约。比如说,思

思达·数码国际公寓营销总监 李红征

达·数码国际公寓在开发之初就定位为高端酒店式公寓,因为这是它所在的位置决定的。目前河南科技市场、省实验中学周边一房的租金已经超过1000元,二房已经达到1500元以上,可以预见这个区位在小户型的租金上很有实力,它需要一些较为高端的产品。

而精装修小户型更是市场发展必然。首先,精装修可以省去投资者的大量时间,而时间成本对于投资者来说是极高的。同时,精装修小户型的房子在出租时很容易就可以把差价转移到租金中。

对于郑州小户型是否已经进入红海,他认为,2005年,郑

州市场上的小户型不到400套,但到了今年,郑州市场上的小户型楼盘已经达到了60余个,但这并不说明郑州的小户型市场就供过于求,由于这段时间股市的剧烈振荡,目前很多在股市闯荡的投资者正在转攻房地产行业,而小户型的投资,则对他们来说是首选。