



【郑州楼市精装房市场价值再分析】

“拎包即可入住”，精装房给中原人提供新选择

# 开发商盯上精装房 郑州跑进精装时代

房企的整合能力和整体实力受考验



波特兰品质样板间

## 大势所趋 精装房重新定义地产品质

生活节奏的加快和生存压力的增加,使得城市里购房的主流人群——上班族,面对繁琐的房屋装修犯了难

“上班考勤、业绩考核,已经累得人精疲力竭,还哪有时间和精力去顾及装修,而且还得来回东南西北地奔波,要是精装房,价格又合适的话,我肯定会优先考虑。”市民孙海这样表示。

也因此,有这样一种说法,“如果你恨一个人,就让他去装修房子吧!”说这句话的一定是被装修房子弄得焦头烂额。

近年来,精装房在一线城市大行其道,有数据显示,北京,有50%以上的高档楼盘推广精装修,广州、上海的精装房比例达到了60%以上,深圳的清水房更将在2010年退出市场。

“精装修,无论是建筑设计还是材料,抑或是装修管理等细节方面,都体现了住宅的进步,更加注重住宅的内在品质和建筑性能,这是楼市发展的一种趋势,也是提升楼盘品质的一种方式。”一位业内人士认为。

如该人士所言,精装房是房地产市场成熟的重要标志,也是开发商为适应市场发展,取得良好销售业绩的最好利器。精装房不仅避免了二次装修产生的环境污染问题,而且随着开发企业的理念转变,精装修将全面提升产品附加值。

由于我国房地产市场发展的相对滞后,一直以来,“毛坯房”作为商品房的主角占据着房地产市场的主导地位,直到北京、上海、广州等一线城市精装房热卖,才逐渐扭转了这一形态。

相对于精装修房源的拎包即可入住,毛坯房就像是一件没有开纽扣眼、没有做口袋的西装,买回去之后还要自己加工。

对于精装修房源的市场接受度,近日有机构做调查显示,郑州愿意选择精装房的购房者占了近半,这无不昭示着精装房将在郑州迎来好的发展前景,占据未来的消费市场。

## 年轻人的礼物——波特兰,让郑州步入精装时代

精装房不是装修与毛坯房的简单迭加,它考验的还是开发商的整合能力和整体实力

较好的市场接受度,使得越来越多的房企盯上了精装房,不过作为一个全新的产业,其不仅仅是简单的房产商与装修公司的结合,更是房地产产业链条中产业化、标准化、集成化的重要连接纽带。其绝对不是装修与毛坯房的简单迭加,它考验的还是开发商的整合能力和整体实力。

自问世以来,一直以引领中原人居的姿态革新行业发展的普罗旺世项目,经过悉心的规划送给郑州楼市一份年轻大礼——波特兰。它以最让年轻人向往的美国小城“波特兰”为蓝本,将其自由、开放、轻松、互动的理念移植过来,打造普罗旺世的“波特兰”,该精装修房源,面积和功能分布都以年轻人的需求为参考,集中在80-120平方米。

“在做普罗旺世这这几年中,我越来越觉得,必须为年轻人定制适合他们的产品,信和置业已经在郑州取得了生存权和发展权,我们有能力为年轻人构筑幸福家园。”信和(郑州)置业有限公司总经理徐益明在谈到“波特兰”的由

来时这样说道。

在他看来,“30岁左右成家立业的年轻人,工作忙,压力大,为了下一代,改善居住条件迫在眉睫。在国家抑制投机的局面下,开发商找到目标市场,并用好产品好服务打动他们,才是正道。年轻人是刚需市场,所以我们决定将这个产品定位为‘普罗旺世的年轻礼物’。”

方向既明,信和置业开始在全球找“范本”。在考察了美国俄勒冈州后,“玫瑰之城”波特兰,给徐益明留下了深刻印象,“这座全球宜居城市的典范,是普罗旺世波特兰的理念模板。”

“要打造一个礼物似的社区,必须有好的细节。”徐益明说,“比如波特兰艺术文化中心,就是为孩子们精心准备的场所,我深信年轻的业主们一定喜欢它。”

据了解,这个波特兰业主独享的艺术文化中心,投资额超过4000万元。用4000万元为业主的下一代打造一个“细节”,普罗旺世的这个年轻礼,的确价值不菲。



波特兰品质样板间

## 省时省力效率高 精装房其实更划算

“我更愿意选择精装房,适合现在的生活节奏,快捷方便,何况这样的产品是在一个已经拥有成熟人居环境的大社区”

纵观一线城市,精装房之所以能够大行其道,一方面是由于市场消费习惯的逐步改变,另一方面则在于开发商的精装产品走向细化,更注重功能细分和人群定位。

如波特兰定位于年轻人,也打造了一个“年轻态”的城市功能多元复合社区,在波特兰社区还有专门针对老人、孩子量身定制的专属服务,为打拼事业的业主免去生活的后顾之忧。

不过,由于精装修产品,是从使用的角度切入,所以离消费者的生活更近,对房企的实力要求较高,也并不是所有的开发商,都有这个营造能力。

因为当前市场上,一些房企开发的精装修产品,因为实力不济或者资源整合力不强,导致在使用过程中出现些许问题,这也成为老百姓选择精装房的心结。

考虑至此,信和置业为了给业主提供一步到位的优雅生活,与世界级精装品牌深度合作,集萃西门子电器、科勒卫浴、慧锐通楼宇可视对讲系统等国际品牌,一次性量身定制。

该项目负责人介绍说,“我们不仅要确保波特兰精装产品的品质,还导入了精装无忧服务计划,良好的售后服务与管理,免去业主的后顾之忧。”

刚需族陈磊在对波特兰产品有一定的了解后,非常期待项目的开盘,“选房子已经够让人操心了,再让我花几个月时间专注在装修方面,太消耗精力了。我更愿意选择精装房,适合现在的生活节奏,快捷方便,何况这样的产品是在一个已经拥有成熟人居环境的大社区。”

“当前的房价本来就高,如果开发商再加以装修,价格岂不是难以承受?”面对好的精装产品,陈磊满怀期待的同时又心存担忧。

对于此,有专家分析说,“其实简单算笔账,就知道精装房更划算,材料都是由开发商统一采购,装修都是统一施工,有的甚至直接从厂家提货,价格优势非常突出,专业的施工团队又能保证工程的质量。”

除此之外,开发商的设计团队在对户型的理解上更专业,可以提高空间利用率,统一装修可以避免不专业的水电改造,避免今后不必要的麻烦,精装还能解决今后参差不齐装修时间带来的噪声与环境污染。

## 延伸阅读

### 精装房的明确定位很关键

销售情况很好的精装房大概有三个特征:首先,位于成熟居住区;其次,开发企业有成熟经验;最后,呈现的装修施工品质较好。

对于开发商来说,做好精装房的一个成功的关键点,就是对装修施工品质的监控。开发商做精装房应该定位明确,对所在区域市场做谨慎判断,产品风格应该给购房者提供一个舒适的环境,对精装的溢价预期不可高估,做好产品品质才是成功的关键。