

楼市“去精装化”何时休

□地产评论员 孟子諒

精装供应只占刚需盘 1 成

上海新房市场正在迎来一波“去精装化”潮流。

汉宇地产市场研究部数据显示，最近三个月(7-9月)上海批准预售的30个公寓新盘中，有9个楼盘为精装修销售，占比仅为30%。其中，单价在2万元以下的刚需楼盘中，精装交付的楼盘比例只占10%。

住建部曾于2009年发出《关于进一步加强住宅装饰装修管理的通知》，引导和鼓励新建商品住宅一次装修到位或菜单式装修模式，努力取消毛坯房。从这个角度来看，精装房更加符合国家住宅产业政策导向。然而时至今日，市场中在售的精装楼盘为何还只是“少数派”？

“裸奔”成应对调控“常规动作”

其实，这并不是上海楼市第一次“去精装化”。由于毛坯房低总价、去化快，使得房企能够快跑走量，实现高周转。

2011年楼市调控后，为了降低销售难度，一些开发商都将精装房改成毛坯房销售。例如松江某楼盘定位为高档大平层项目，原先计划作为10000元/平方米装修标准的豪宅销售，但是看到市场不景气，就顺势以毛坯房低价销售，并且打出最低7.6折的广告口号，带来了不错的市场去化。

近年来的一系列调控政策，使得低总价成为了开发商迎合市场的主要法门，而“裸奔”就渐渐经成了房企应对调控的“常规动作”。

精装房迎来市场机遇

“从去化速度来看，毛坯房更占优势。”汉宇地产市场研究部总监付伟表示，“近三个月的数据显示，精装修房的平均去化率为26%，毛坯房为33%。另外由于购买偏好、价格付款、质量保证等诸多问题存在，除了高档住宅市场，普通住宅市场装修房的比例仍然远低于毛坯房。”

随着调控政策的不断深入，“去投资化”使得房地产已经从“金融产品”回归到“住宅产品”。随着自住需求再次成为市场的主流，省心省力、低碳环保的“精装房”会成为购房者“安居”的最佳选择吗？

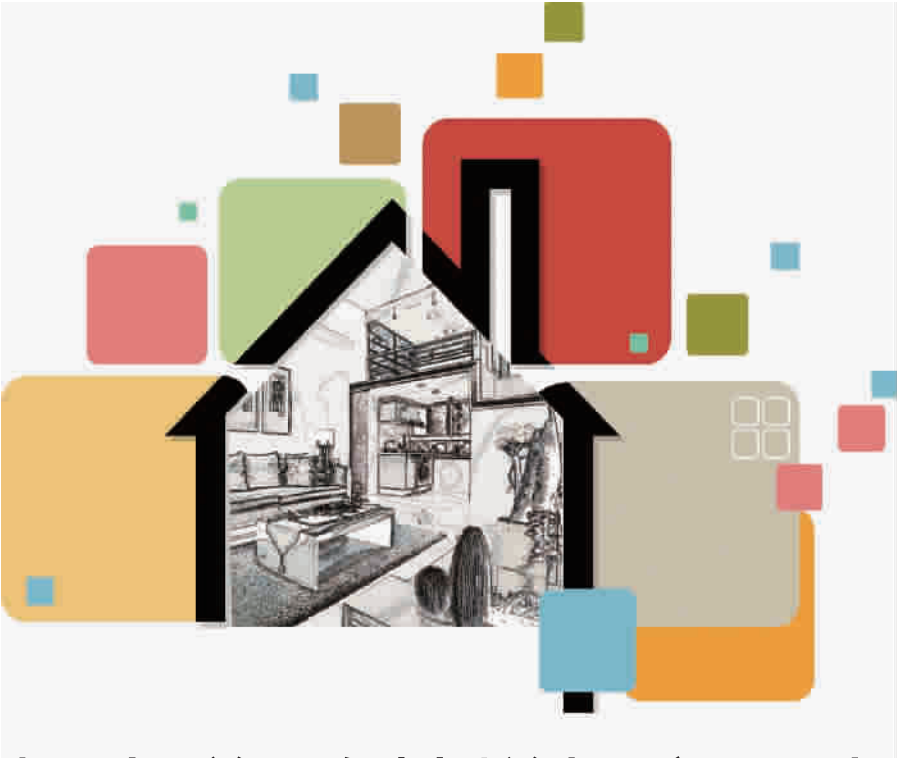
对此，付伟补充道，“政策一直在鼓励精装房，从长期来看，精装修房的总体比例上升趋势难以阻挡。”

近三个月公寓新增供应套数 TOP10

(2013.7.1-9.12)

项目名称	参考均价 元/平方米	交付标准
中星海上名豪苑	20000	毛坯
金地自在城	18000	毛坯
绿城盛世滨江	80000	精装
汇锦城	14000	毛坯
南山雨果	22000	毛坯
中福浦江汇	80000	毛坯
大华锦绣华城	45000	精装
紫竹半岛花园	31000	精装
农房万盛金邸	11200	毛坯
中铁逸都	24000	毛坯

★数据来源:汉宇地产市场研究部



毛坯当道 隐性增加安居成本

总价更低的毛坯房，真的给购房者带来了实惠吗？

“一般精装收费800-1200元/平方米，所有材料、报价我们都会搞定，不用你们辛苦的跑来跑去。”在松江大学城板块某小区，一位装修公司老板这样向笔者报价。

从装修成本来看，毛坯房自主装修的价格比精装房动辄2000-3000元的装修标准要低出不少，但实际情况如何？

“装一套房子脱一层皮，我算是真的体会到了。”在同样的小区里，今年刚刚搬进新房的小顾向笔者表示。“把工

程全部交给装修公司我不放心，装修的时候我几乎天天要来房子这边盯着，但实际上我也是个外行，面对报价、验收什么的也是一头雾水，过来看看也就是图个心安。”

购房者买房时往往只看重金钱成本，却很少考虑时间、精力等其他成本。而事实上，正是由于这些“隐性”成本的存在，使得毛坯房看似价格更低，安居成本却更高。

上海五合国际建筑设计公司设计总监鄢迪德表示，装修施工并不像购房者想像得那么简单。首先，由于装修公司基本不会对维护负责，造成工程售后

的维护没办法保证。其次，装修公司并不了解建筑结构，很容易在装修时破坏房屋的结构，装修到一半时被物业强行阻止的情况也是屡有发生。

此外，在装修材料的价格上，开发商集体采购也要有一定的优势。

龙湖紫都城项目设计师表示，一般大型房企与品牌家装厂商都会有长期稳定的合作，并拥有自己经验丰富的装修团队，这样不仅采购成本更合理，也更能保证装修质量。尤其是家装品牌往往可以结合开发商户型提供定制产品，这一点是业主自行选配装修材料时难以达到的。



做好精装不容易 市场呼唤“口碑”项目

房企要注重培养口碑

蔡为民
知名房产专家

目前精装房性价比比较低

顾建发
上海社科院房地产研究中心研究员

做精装房要改变心态

薛建雄
克尔瑞研究机构总监

从市面上看，对精装房的反馈并不乐观。做精装房，成本较高，往往售价也会高些。因此，就市场而言，如果刚需购房需求很旺盛，那么卖毛坯房就会成为市场主流。反之，主打精装房。道理很简单，刚需置业者对价格比较敏感，因此会挑选心目中认为比较便宜的毛坯房。

因此，做刚需精装房，要想使产品卖得好，房企一定要有较好的口碑。从房企角度而言，不能仅从利润出发，一定要将消费者的需求放在首位，切实考虑居住舒适度问题，注意适时创新，提高空间使用率。还应严格把控装修标准，只有这样才能做出“口碑”，赢得市场。·

目前，从市场上的供应来看，毛坯房比精装房要多。主要原因有两个，首先对于刚需置业者而言，价格问题比较敏感，而精装修的成本较毛坯房高，当然售价也高。因此中低端的产品大多是毛坯房。其次，虽然高端的产品很多都是精装修的，但是就目前市场需求来看，大户型的需求较中小户型少，所以在售的产品集中在中低端的。

做好精装房，并不容易。近年来，精装房房源逐渐增多，产品上也做了很多创新。老式的精装房，楼书上给出的装修标准很高，然而交房时未必能达到这一标准，这就给消费者形成“空话”的感觉，造成了市场上精装房性价比比较低的印象。

目前市场上较多的精装房多是议价空间大的产品，即中高端的产品。

要真正做好精装房，房企本身就应该进行角色转变，从业主角度，真正用心去监督装修情况，考虑业主的需求。例如，有些自带装修团队的开发商，由于有专业的工程方面知识，在前期设计时就考虑到了后期装修的问题，并且严格监督装修进程。这样开发出来的精装房在质量上就较有保证。

值得注意的是，很多置业者容易被样板房蒙蔽。而事实上，应该更加注意标房的装修标准。

总之，在现在的环境下，房企要改变心态，才能做出优质精装房。