



9月7日,我省出台《山东省房地产业转型升级实施方案》。根据要求,2017年社区城市新建高层住宅实行全装修,2018年新建高层、小高层住宅淘汰毛坯房。

记者了解到,省城目前9成以上的楼盘都是毛坯交付,这一政策的出台对房地产行业无疑是一种革新,甚至将给房地产的下游产业带来一次重大的洗牌。而对购房者来说,未来买房将没有毛坯房这个选项可选,因此购房时选一家品质有保障的楼盘,就显得尤为重要。

全装修的房子什么标准

政策出台后,全装修房引起了包括开发商、购房者等业内外人士的密切关注,从目前市场来看,万科、恒大等开发商一直推行全装修交付的商品房,大部分开发商还少有涉及全装修房源。据了解,普通毛坯住房交付时,开发商会做好白墙、水泥地、暖气片,没有内门,不贴瓷砖。卫生间里做好防水,留出马桶口和下水道口,瓷砖、马桶、水盆都得由业主自己来安装,业主可根据自己不同的喜好选择自己装修方式。

而全装修的房源则要求开发商做好所有的硬装部分,记者从省城东部某精装楼盘了解得知,房屋交付使用时,地板、吊顶、整体橱柜、抽油烟机、燃气炉灶以及消毒柜等都会配备,卫生间的水盆、马桶、镜子、喷头等也将统一安装。

据该楼盘置业顾问介绍,关于精装修交房时需达到什么样的标准,在购房合同上都会有详细的约定,并且对于配备的主材、家电、五金件都有明确的品牌要求,比如墙面涂乳胶漆,顶棚吊顶、电器开关

插座等,都会有明确的品牌要求。

全装修房的出现是机遇也是挑战

对于大部分开发商来说,全装修的房源意味着新一轮的挑战,选择好的供应商能保证装修用料的质量,从设计到执行,能够满足大部分客户的需要。“不少开发商做毛坯房有着丰富的经验,各个环节都能保质保量完成,而一下子要做全装修房源,就会暴露出经验不足的问题,从而影响整个楼盘的销售甚至企业的品牌。”业内人士孙强分析,像万科、恒大等对全装修房源轻车熟路的开发商,政策的出台对他们来说也是一把双刃剑,在工作环节、选材用料等方面他们的成熟模式将是他们凸显的优势,而届时一大批全装修房源的面市,他们以全装修房源区别于毛坯房的优势将会消失。

除了只做毛坯或只推精装房源的企业,目前市场还有一些开发商在做毛坯的同时也在尝试精装,他们似乎在默契地为政策的出台做着准备。据悉,位于奥体东部的重汽1956项目作为片区内高端项目的代表,将推出两栋精装楼座,重汽精工品

质首推精装房,引来了“重汽粉儿”的密切关注。

业内人士分析,一些品牌开发商会不惜重金把首次全装修的产品做好,占领市场,而那些为了压缩成本,舍不得选择优质用料的开发商,将成为“全装修大战”中首先被淘汰的对象。

家装行业将面临新一轮洗牌

“我刚签了购房合同,房子还要一年半之后才交房,装修公司的电话就三番五次的打过来。”购房者王先生说,不少市民都遇到过类似的情况。从装修骚扰电话的背后,显现出的市场现状是,装修行业的竞争越来越激烈。

多年从事家装行业的朱先生对记者说道,目前家装品牌的不断增多,远远超过了市场“蛋糕”的增长速度。2017年,全装修政策开始执行,品牌开发商将会选择大牌的家居品牌做协议工程订单,目前的经销商将会失去很大一块利润空间,这个时候经销商要做的更可能是承接品牌家居厂商的安装配送等售后业务。而对于一些小众的家居品牌,可能就会在市场的大浪淘沙中被不断洗

牌甚至淘汰,因为他们的市场可能将有新房转向狭小的二手房装修领域。

购房者选择品牌开发商更关键

政策出台,购房者不用再考虑买毛坯还是买精装,而是买谁家的房子,选择一家靠谱的开发商尤为重要。业内人士分析,全装修的推广,总体来看将为购房者节省成本,通过集中采购,开发商大规模装修的成本将远远低于购房者个人装修的成本。

从目前市场来看,同等地段的精装房源比毛坯房源的单价大约高出1000元左右,要比购房者自己装修的成本低不少。“现在我要考虑的问题是,要买全装修的房子,我需要一次性付出的首付会比毛坯房高一些,眼前的压力可能会大一点。”这是刚需一族的孙磊所考虑的问题。长期从事地产研究的刘先生表示,政策落地有一定的缓冲期,目前有购房需要的市民还可以选择买毛坯或是等全装修,或者拥有一套完全由自己想法装修的新房,亦或享受全装修推广后带来的成本红利。

(楼市记者 葛未斌)

提质不提价的精装房

“买房的时候觉得怎么那么麻烦,看房、签合同、贷款。可是盼到交房之后才发现,装修才是最痛苦的。跑材料市场、选装修公司、看家具、每天去现场……真的是累身又累心啊!”小杨最近正在装修,被装修累已经瘦了5斤了。说起装修的痛,他“如数家珍”。

小杨的朋友小陶看到小杨被装修弄的一身疲惫,原本想买毛坯房的他转战精装房“战场”。“但是现在市场上的精装房可选择性不大,而且看中的价格明显比周边的楼盘高不少。”小陶一直看东边的精装房,看中的精装

样板房源价格就偏高。所以小陶一直没有下手。

正当小陶愁苦之际,他听朋友说重汽1956推出了精装小户型,每平米2000元的精装标准,但是价格几乎没有变。相对比周边另一个精装房,划算不少。

“我去看了样板间,的确不错,简单大方,材料也不错。尤其是地板,别的开发商都是木地板通铺,很不实用。但是重汽1956把客厅和卧室分开,瓷砖和木地板结合,这样的细节很打动我。”小陶也是个完美主义,对细节的要求很高,对他来说精装房一定要看仔细想周全,才能免去后续

的烦恼。

像小陶这样选择购买精装房源的年轻人越来越多,而市场上可选择的产品还较少,大多数楼盘都是纯毛坯交付。

而重汽1956则是拿出两栋楼座精心做精装修房源,满足不同需求的购房者。“相比普通的精装修房源,重汽1956项目定位更高端,社区配套更完善。”项目销售经理高斌对记者说道,重汽1956主打奥体核心片区的高端品质筑住区,超大的楼间距,精心的园林设计,重金采购的建筑园林用料以及智能化的社区管理都倾注了重汽地产很多的心血,紧靠

重汽集团总部基地,重汽1956将作为重汽地产的一张新名片,社区品质无可挑剔,提质不提价的精装房也是重汽地产回馈泉城市民的诚意之作。

在重汽1956项目现场,记者看到所有楼座已经封顶,超大楼间距呈现,现场施工井然有序,楼体建筑给人一种厚重的品质感,据销售人员介绍,很多来购买精装房源的业主都被社区整体的高端品质和社区环境所吸引,买了放心的精装房,拥有了无可比拟的社区环境和园林是重汽1956精装房源的又一超值之处。

(楼市记者 马韶莹)

低密度社区 居住更舒适

地处奥体核心区域,毗邻汉峪金谷的重汽1956项目是重汽地产精心打造的一个高端品质社区。据了解,整个小区占地70亩,共10栋楼座,包括2栋高层和6栋小高层以及2栋会所,但社区总户数仅872户,充分满足了高端社区小圈层、低密度、高绿化率、高公共资源占有率等特质,受到了周边高端购房客户的密切关注和高度认可。

目前,项目2#楼精装小户型正在热销,9#楼样板间即将开放,购房即享受2万抵4万的购房优惠,买房送X-BOX活动也在火热进行中。

买房热线:0531-88801956