

“黄金”之路系列报道之六 [关键词:观念]

这些年, 我们被改变的置业观(下)

□记者 霍媛媛

上一期,“黄金”之路系列报道的第五篇,围绕这些年购房者被改变的两个与位置相关的置业观念,“讲述”了这些年购房者所经历的洛阳楼市的基本情况。今天,我们继续这一话题。

改变一

“刚需族”仍重视价格 但不再一味图便宜

在五六年前甚至更早一些时间,洛阳的“刚需族”对价格就很敏感,在相隔不远的两个楼盘中,他们大部分都会选择价格较低的那一个。那个时候,洛阳楼市的基础价格比较低,各个楼盘之间的价格差也比较小。比如说在同一地段,就算是品质有一定差异,两个楼盘之间的价格差也不会超过几百元。尽管如此,很多“刚需族”还是会购买价格便宜的那个楼盘。

这是因为那时的普通购房者对于楼盘品质、房企品牌等还没有很明确的概念,更看不到它的价值以及未来能给自己的生活带来些什么。可省下来的钱是摸得着的,所以做出这种选择并不奇怪。

两三年以后,品质楼盘和普通楼盘间的差距开始显现。当时价格较高、品质较好的楼盘,因为物业服务等方面更有优势,小区的居住环境明显好于当时价格较低、品质较差的楼盘。中泰世纪花城就是一个典型案例。该楼盘相关负责人表示,精细的物业服务标准,让人住该小区的业主真正体验到了品质楼盘、高端社区的品质,也让他们感受到了“买的是房子,住的是物业”的真正内涵。“也正因为如此,第一批业主成为中泰世纪花城最坚定的拥护者。此后,该楼盘以老带新的比例一直比较高,在后来的二期、三期、五期楼盘的销售中出现了持续旺销的局面。”该负责人表示。

到了最近这一两年,洛阳的基础房价比起当年已经翻了一番。购房时,“刚需族”的心态发生了变化。在今年9月下旬举办的2013洛阳秋季精品房展会上,普通购房者“在重价格的同时,也开始兼顾舒适度”。参展楼盘中建·和富名苑的案场经理李巧净告诉记者,普通购房者尤其是“刚需”群体对价格敏感,因此对优惠也敏感,所以像他们这样的平价楼盘很受青睐。

“不过,我们推出的楼盘既有高层也有小高层,小高层的均价要比高层的均价贵几百元,但咨询、成交的数量都比高层多不少。原因就是小高层容积率低,户型更方正通透,更宜居。”李巧净说。

“都知道好房子更好,可也更贵。而我们实在是经济实力有限。”一位购房者在房展会上接受采访时说,一套房子动辄几十万元,在价格上稍有松动就能省不少钱,所以,价格较低的楼盘,品质差一些他们也能接受。不过,他们也会在能力范围内选择品质更高的房子,不会一味图便宜。“我们挑了两套作为备选,最后买的那套,每平方米要比另外一套贵上两三百元,但还是坚持买了。就因为它户型设计更好。”她说。

改变二

“改善族”仍重视面积 但不再一味贪大

改善型购房者的变化也不小。他们的关注点逐渐从产品业态以及外部配套上,回归到产品本身的功能上,而对面积的追求,表现得越来越理性。

对此,同致行洛阳事业部项目总监张璐在接受采访时表示,随着洛阳房地产市场从粗放到细分的快速转变,购房者的需求也更加理性了。通过前期已有的购房经验及行业内产品的逐步升级,改善型购房者尤其是实力雄厚的购房者,已从原本注重房屋面积,转变为现在注重产品功能性、均好性、配套附加值的增值服务等,可以说需求全面升级了。

“如今,这部分购房者已经对量的追求转化为对质的追求。”洛阳中亚置业发展有限公司营销总监白洁表示,现在的购房者逐渐认识到,一套好房子并不是面积越大越好,而是功能分区全面、有创新,能让家中的每个成员都有属于自己的空间,让他们感觉更舒适,这才是好房子。

盛世新天地的策划负责人于梅洁表示:“以前,改善型购房者对于房子大小的要求,更多的是一种平面上的追求,换房时一般都会考虑‘多一个房间’‘增加几十平方米’等,如今,这种追求更加多元化,并落实在各个细节当中。比如,他们会考虑这些房间都有哪些配套,跟之前居住的房子比较有哪些不一样,能给他们的生活带来些什么新的改变……”

这种置业观念的改变,也促使一些房地产开发商在高端住宅产品的规划设计、工程施工、配套设施、景观绿化、营销方式等方面进行了许多创新。尤其是在人性化设计上,创新设计不断。比如,把书房纳入主卧室,既满足主人在家里的办公需要,也保证家庭成员间的私密性;将楼层高度设计在3米以上,有新风系统、净水系统、密码锁、地暖等配套设施。提升每个家庭成员居家生活的舒适度和安全性,契合了改善型购房者对健康、养生方面的需求;有些楼盘设计了双主卧、双餐厅,还有些楼盘设计了双车库,甚至还有楼盘在房间里专门设计了可以放保险柜的“密室”,这些都是非常人性化的设计。

另外,近一两年,在高端住宅市场竞争日渐激烈的背景下,改善型购房者的购房周期不断加长,对于现房、实景的要求也越来越突出。

