



## 谈“需求”： 问问内心，换房的初衷是啥

业内人士建议，换房首先应该围绕舒适度，分析清楚主要需求，尽量满足，然后兼顾其他需求

□记者 霍媛媛

去年以来，洛阳房地产行业内人士普遍认为，在刚需撑市的前提下，改需也在加速释放。今年开春以来，洛阳改需族的表现也很给力。对于处在竞争加剧状态中的开发商来说，把握住了改需族，就等于把握住了楼市“增长极”。难怪，一大批开发商已经开始先知先觉研究这一群体的“作战”特点。从这个角度看，没有人会比他们更了解整个改需族了。

记者采访了一批主攻改需族的楼盘负责人，这些业内人士都表示，换房也得“看人下菜碟”，从换房目的、购房资格、资金实力、换房要素等多方面细思量，然后一步步接近换房的“终极”梦想。为了方便您理解，记者将这一过程总结成了“换房大作战‘三步走战略’”，第一步谈“需求”，第二步论“资本”，第三步看“要素”，具体是什么呢？您接着往下看！

### 1 洛阳改需族 多是首次改善型置业

位于西工区的上海滩华府属于比较典型的以改善型房源为主的楼盘。该项目营销总监严慧说，目前洛阳的改需族一般由四大类人群构成，一是买婚房的群体；二是最为典型的改需族，原有住房有些“硬伤”；三是离退休老年人（这三类多数都是首次改善型置业）；四是原有住房条件不错，但仍想“更上一层楼”的多次改善型置业者。

具体来说，第一类占比一成多，特点是年纪较轻，收入不低，虽是购买婚房，但购房行为更具有改需族的特征，而且他们的需求也和刚需族明显不同，能接受较高的总价，对舒适度也有一定要求，这一群体多是科研院所、能源企业的职工。购房时，父母会资助他们一些资金。第二类占比最大，达到一半以上，中年人居多。因为原有住房没暖气，或者环境不太好等原因而换房，多属于首次改善型置业。第三类占比约两成，以离退休的老年人为主，换房的目的是养老。第四类虽然也以中年人为主，但经济实力较强，多是生意人，他们往往偏爱大户型，能接受高价位住房。

“针对开元壹号项目而言，因为孩子上学、父母同住等原因而换房的改善族占大多数。”开元壹号项目营销经理黄四平说，因此，在刚需族中年人比较多，而且，他们大多数都属于首次改善型置业。

宝龙城市广场策划经理田育红也表示，洛阳住宅领域的改需族，一般都是首次改善置业，多次改善置业较少。

### 2 改需族换房 并非全部“以小换大”

“以占比最大的第二类人作为代表来看，他们中的相当一部分人，原有的住房面积并不小，比如一些医院、铁路系统的职工，原来住的房子也有八九十平方米，他们换房，选择的还是差不多大的户型。比如98平方米的两室。”严慧说，原因其实很简单，他们追求的是居住的舒适度，而非单纯的面积增长或房间增加。

那么，在户型上，居住舒适度体现在哪些方面？业内人士给出的答案有很多。

黄四平说，三室+入户花园的户型，很受欢迎。因为入户花园相当于多了一个多功能空间，整个空间一下子变得丰富了，舒适度也随之提高了。

严慧说，全明式的设计，没有暗室，对于居住者来说最健康。“卫生间如果没有窗户，住久了对健康会产生不利影响。”他说。

除此以外，能体现舒适度的细节还有南北方两个阳台的设计，生活阳台可以洗衣、晾衣加储物。看星星则是观景阳台的功能。每个空间包括卫生间都不局促也很重要，这样的话，家庭成员日常的生活可以很从容，互不影响。主卧空间较大，可以让业主打造出属于自己的衣帽间……这些细节，都可以提高居住的舒适度。

### 3 换房想要换好 得关注舒适度指标

除户型以外，改需族的诉求还主要体现在楼盘的区位、配套、品质、规模、环境、服务等指标上。当然，这些都是拥有较高舒适度不可缺少的指标。

“改需族很看重配套，尤其是教育配套，以开元壹号为例，很多客户都被项目的15年一站式教育配套打动。”黄四平说，对于业主来说，教育配套“进了家门”，孩子上学算是轻松多了。

他说，改需族还很关注项目的规模，产品的品质，他们青睐大型社区，也关注能够体现品质的细节，比如雾森系统和新风系统的应用。因为这些都能提高居住品质。再者，区域发展前景，他们也会考虑。

严慧说，改需族换房时多数会根据自己的生活和工作半径决定选购的范围。毕竟，住所位于你日常活动最频繁的区域内，离工作地点近，就意味着时间不会被浪费在路上，生活舒适度自然就高了。他打了个更具体的比方：“中午同事吃完盒饭就窝在办公室，你能回家吃午饭，再睡个午觉，这舒适度能一样吗？”

当然，不同的改需族，所侧重的诉求点也会有区别。业内人士建议，在换房时，改需族最好先分析清楚自身最主要的需求，然后再兼顾其他的需求。

