

不一样的买房  
消费观

# 被抛弃的“假院子”

火于疫情的“假院子”产品,在这个春天开始被购房者抛弃。

刚解封的老许,并没有那种“被困在房子里7+7”的憋闷,用他的话说,新房虽然依旧是大平层,没有他心心念念的小院子,但一个40多平方米的露台、五居室的分层、没有浪费的设计,让他与女儿、儿子在这14天里有了更多的独立空间:“如果真买了北边的小炮楼,这14天得憋出毛病。”

来自机构和开发商的调研显示,与疫情之初购房者执着于带院下跃、叠拼、小合院等类别墅产品不同,今年上半年,购房者开始转向精装交房、物业更好、功能分区更合理的大平层产品。产权有瑕疵、入住成本高、居住舒适度差的毛坯交房,炮楼设计的下跃、“假院子”逐渐失去了市场。

## 执着不到的院子

在老许起初的换房计划里,大平层并没有被纳入到选房范畴:“我们一家四口西边180平方米的房子,再换个大平层,不过就是大一号”。

新房、新房,还是新房,院子、院子,还是院子。从2020年疫情开始,老许的换房“执念”,周围朋友尽人皆知,有合适的院子,也都推给他。但两年时间下来,推进得并不顺利,甚至他为置换换掉的两套房子都卖了,自己的dream house还没个踪影,老许的4000万元预算就一直掐在手里。

“陆陆续续也看了一些项目,要么是远

得上班不方便,周边配套也不齐全,不能作为‘第一居所’;要么是核心区的‘炮楼’产品,单层居住逼仄,面积小不够敞亮,生活体验感也很差。”老许如此描述自己的看房经历。

原琪是老许的置业顾问,也算是半个豪宅专家,在他看来,老许的卡壳主要卡在“新”。北京近五年来就没有适合许总预算的那种别墅产品,要么面积、院子合适,但是毛坯交房,三四百平方米下来,自己装修不填进去500万元根本住不进去。精装修的压根儿就不能称得上是别墅,也就是个叠拼或者联排的类别墅,有院子的下跃要面对地下室的大坑,不是漏水就是塌陷。“如果各方面都符合,用原琪的话说,老许的预算得翻个倍才行。

## 走不下去的偷面积

“所谓类别墅,其实就是‘假院子’、下跃,这种产品近十年开始有,疫情之初火了一段。”

既操盘过这类产品又操盘过大平层的某头部央字头房企北京公司营销总告诉北京商报记者,下跃的诞生源于国土部门在土地出让时对容积率的管控。原国土部、国家发改委在十年前曾联合印发《关于发布实施限制用地项目目录(2012年本)》和《禁止用地项目目录(2012年本)》的通知,明确限定住宅项目容积率不得低于1.0。

以北京为例,上述两部门政策发布后,北京的土地出让容积率多以2.0以上为主。

“有的开发商为了卖出溢价,在一块地上弄高低配,用高层背容积率,用洋房赚利润。‘假院子’产品能走得通,主要就是向地下要空间,挖出来的空间都是利润,开发商能够多赚一笔,业主能获得赠送面积,但这种下挖随着城市管理的精细化,开始被叫停。”上述营销总坦言,这样的开发在持续十年后,随着行业利润的下行、政府对规划监管的收紧,“假院子”开始有些走不下去:“原本答应赠送,最后都成了违建,花园没了,露台也没了,哪还有居住升级的感觉。”

更让老许接受不了的,是现在“假院子”产品产权的不纯粹:“一个房子两个房本,一层是住宅,一层是地下室仓储,看着面积大、总价低,但仓储的部分可比仓库贵多了。”

之所以出现这样的情况,就是因为下挖“偷面积”的问题。

## 直接猛增的入住成本

“原来每个阶层在买房的时候都有自己卡壳的时候,4000万元在北京买个不太远的院子就这么难。”眼看疫情控制得越来越好,经济复苏也就在眼前,早已卖了两套房、准备好资金的老许有点着急。

一个偶然的机会,原琪原来一手房代理的一个小区,开发商清出最后几套尾房。

小区规模不大,户型不小,大四居起步,原琪带老许看的这套位于其中一栋的顶层,本身赠送的面积很大,电梯直接进入,精装修的标准很高,还有一个写在房本里的大露台。站在露台,向西眺望,望和公园收入眼底,虽然是2016年的房子,但因为是开发商自己预留的,并没有进行过销售,可以按照一手房买卖。

“可能这就是合适的时间遇到了合适的房子,我对院子执念了两年,最终依然是大平层。”对老许的这种选择,原琪并不感觉惊讶:“就像我说的,受到整体土地成本、建安成本的限制,最近五年真正能够达到购房者心目中那种低成本‘假院子’产品已经绝迹。我们开玩笑说,大家如果执念买个院子,要么就是‘炮楼’,每天上下楼玩,要么就是毛坯入住,装修的钱赶上买房的钱了。”

对于“假院子”产品入住成本的高涨,今朝装饰设计师谭兵给北京商报记者算了笔账:假设在材料运用、风格统一的前提下,叠拼、联排等费用会远高于大平层。因为涉及楼梯及栏杆的项目差别,也会涉及层高、施工难度、工费差价、水电路改造数量等。同等档次装修的话,至少要有20%-30%的差价,有些特殊要求还会更高。”

## 大平层的春天到了?

“居家办公、上课,全部的生活周期归结于一室,再加上一天24小时的共同使用,原有居住空间的短板就会变成日常生活的痛点。比如少个书房、主卧没有套房、厨房面积小等,一系列需求就衍生出来了。”老许说,换房之前没想那么多,换房之后想要的越来越多。如果不是经历这场疫情,也不会有这么多需求被唤醒,都是大平层,原来觉得180平方米的三居室“真香”,但现在“需要更多的屋”来满足功能性。

市场对于优质大平层的认可,也来源于成交的量与价。

北京商报记者通过住建委数据查询了解到,目前北京大平层产品普遍销售顺畅,多个项目去化率在70%以上,且部分入市早的产品,如太阳公元、红玺台等二手房价格坚挺,保值增值空间认可度高。今年5月,北京万柳书院有套法拍房成交,面积仅有298.96平方米,成交总价高达1.09亿元,成交单价突破36万元/平方米。

相比之下,部分入市多年的“假院子”产品卖到现房,却依然网签率堪忧:“北四环那几个院子,位置都不错,剩下的都是下跃,问题就是下挖的问题,卖了五年,越来越难卖。”上述央企营销总吐槽道。

合硕机构首席分析师郭毅认为,在居住方面,大平层把“上下”功能区进行扁平化集中,减少了楼梯、电梯等带来的面积损耗,获得感也会更直观。尤其是疫情之后,长期在家更喜欢“宽阔”的环境,优质大平层的春天到了。

北京商报记者 王寅浩

广告

# 为企业发展服务 与企业成长同行

010-66088424

(编辑部)

订阅电话

010-84277808

(发行部)

20元/月

订阅价格

240元/年



扫码订阅杂志

国家哲学社会科学期刊数据库、知网、维普全文录入

北京市西城区  
闹市口大街月台胡同18号



zwqywh@sohu.com



国内邮发代号82-70



FCC  
中外企业文化