

# “高赠送”户型将成为过去式

## 《建筑工程建筑面积计算规范》重整“赠送面积”

从90余㎡的三房户型,到90余㎡四房户型,到90余㎡的五房户型……“高赠送”给了开发商无限发挥的空间,8月启动认筹的南城某项目,正是凭借“花小钱买大房子”的高赠送产品,让长沙的青年刚需们争相追逐了一把。

鲜少有人知道,这种“零公摊”甚至“负公摊”的住宅产品,在今年7月以后,已经成为历史,而最新出台的《建筑工程建筑面积计算规范》(以下称“建筑新规”),将成为赠送面积的终结者。

### 飘窗、阳台、入户花园不再免费

在长沙各大售楼部的户型图中,全赠送和半赠送的标注特别明显,飘窗、阳台、入户花园都是开发商屡试不爽的送面积办法。

“在建筑新规中,住宅产品的赠送部分将会得到严格控制。”广州景森工程设计顾问有限公司长沙分院总工程师谭炳燎告诉三湘都市报记者,建筑新规中,时下热门的大阳台、大飘窗、挑高露台等“赠送范围”,都将纳入“计价范围”。

按新规要求,“窗台与室内楼地面高差在0.45米以下且结构净高在2.1米及以上的凸(飘)窗,应按其围护结构外围水平面积计算1/2面积。”换言之,长沙市当前主流的飘窗设计,以后得付一半的钱才能享受。

而关于“在主体结构内的阳台,应按其结构外围水平面积计算全面积;在主体结构外的阳台,应按其结构底板水平投影面积计算1/2面积。”形象地说,通常市面上看到的凸阳台,以后得计入一半产权面积,而以往所理解的入户花园和凹进来阳台,需要按照全面积来计算。

### 地下室和夹层都纳入“计价范围”

历来以高赠送为卖点的别墅项目,自然也逃不出建筑新规。

以往由于大露台和2.2米以下的半地下室不计入建筑面积,不少开发商通过赠送入户花园、空中花园和半地下室来加大使用空间,从而提高购房者的实际使用面积。

而建筑新规出台以后,别墅的超大赠送很可能行不通了。

新规明文要求,“对设备层、管道层、避难层等有结构层的楼层,结构层高在2.2米及以上的,计算全面积;结构层高在2.2米以下的,计算1/2面积。”

这意味着,别墅和洋房类产品的地下赠送部分都必须按照建筑新规买卖,计算一半、甚至全部面积。

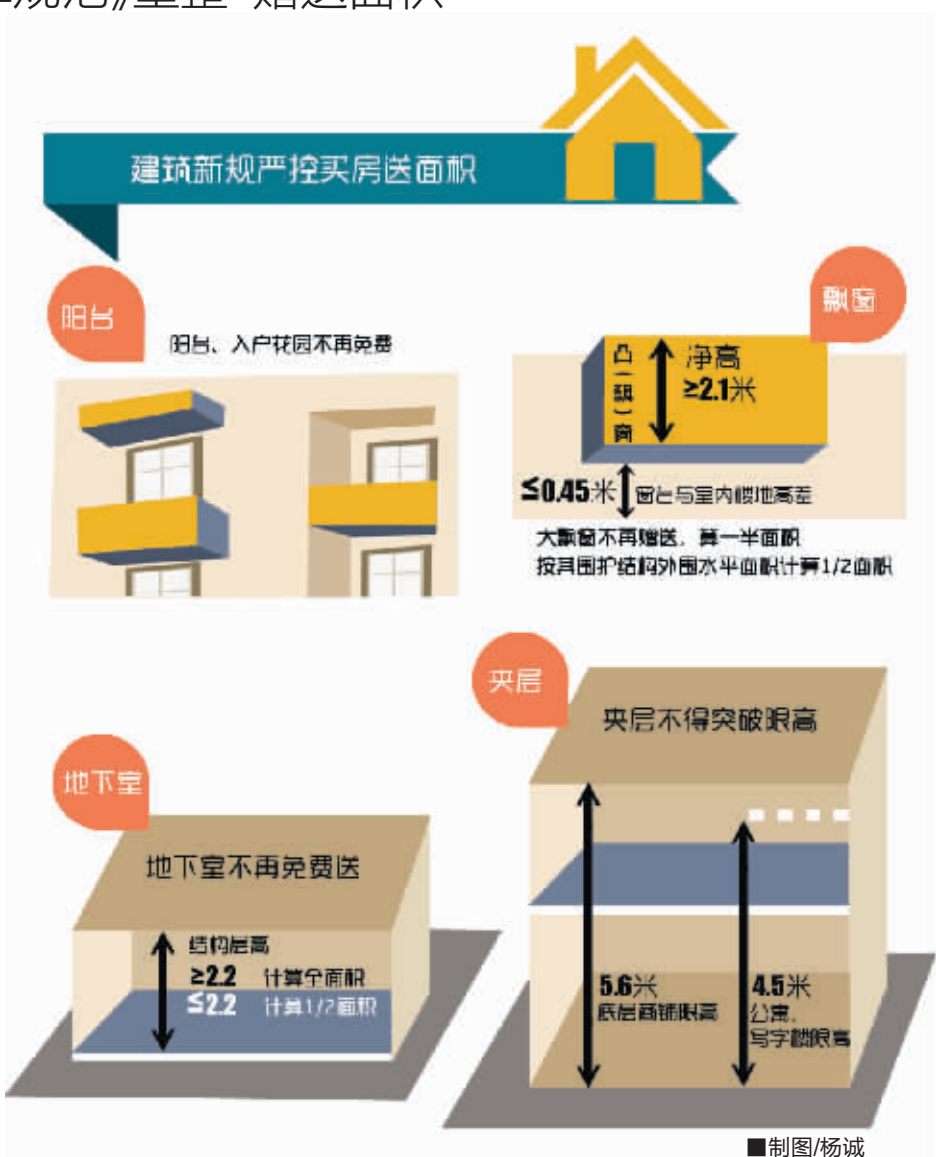
而商业物业建筑中的夹层部分,也无法幸免。

谭炳燎告诉记者,长沙的公寓、写字楼的限高是4.5米,底层商铺的限高5.6米,一旦商业物业突破这个系数,那么得按照两层来计算面积。

### “高赠送”户型将成绝版?

“个人认为,建筑新规对于消费者来说实质变化并不太大。”湖南东方红房地产开发有限公司副总经理部捷认为,“高赠送”的产品本身建设成本较高,单价定价自然要比一般产品高一点。同时他也提出,房子作为生活需要的大宗产品,消费者依然对“赠送”非常敏感,如果按照2014年建设新规来计算,目前市面上很多有赠送面积的项目都会成为绝版。

其实早在2011年,相应的规划部门就对赠送面积做了强制要求,以此规范开发商变相突破容积率的弊病,也让“羊毛出在羊身上”的问题得以缓解。



### 观点

#### 赠与不赠,你怎么看

##### 【案例一】

市民潘先生去年买了一套68㎡的房子,据置业顾问介绍,由于层高较高,这套房子隔断了一下,实得面积超过100㎡,总价51万元,粗略核算下来,实用面积每㎡才4800余元。潘先生觉得非常划算,很快下了定金。

可是仔细核算后,潘先生才发现并不划算,同一区位的房价集中在5500-6500元,而且产权范围更明确,一旦遇到拆迁、出售、抵押等情况,收益往往更大。

##### 【案例二】

曾先生准备在洋湖垸购买一套57余㎡户型,该户型的最大卖点就是“高赠送”,一套50余㎡的小户型可以做成两房,总价不到50万元,曾先生告诉记者,就算用于出租,租金收益自然更高。

不过,曾先生也承认,当单位面积“赠送”越多,可以容纳的人数也就相应增加,小区公共面积的人均占有率就更低了。

##### 【案例三】

罗女士非常喜欢高赠送产品,她认为,赠送让单价变得更低,性价比很高。而赠送面积的阳台和入户花园等大面积区域,可以扩充为住房,无形中提高了住宅的利用率。更重要的是,小区物业费是按照产权面积来收费的,赠送部分在物业费上也着实节省了一笔。

在罗女士看来,唯一需要担心的是,赠送面积的大小与当初购房时开发商的承诺不一致。

事实上,严格执行新规,未来对于刚需族和投资客追捧的“N+1”户型,的确再设置了门槛。

不少刚需盘营销人员认为,赠送面积严卡,意味着很多刚需族想要的便宜就占不到了,这将迫使一些开发商在营销的价格和策略上重新作出调整。

而较之细节赠送的规范办法,在建筑新规中,更为严苛的是总赠送量的限制。“住宅产品的赠送面积不得超过套内面积的10%。”谭炳燎告诉记者,不管设计者想从哪个设计上做面积突破,以后一套商品房总赠送面积不得超过套内面积的10%,洋房、别墅等大面积产品也不例外。

值得注意的是,尽管新规严格,但目前市面上在售和即将开售的大多楼盘的规划都已报批,依然可以爽快地把“赠送”落实到销售市场。或许更着急的是一部分还在纸上谈兵的产品,如果生在“高赠送”产品区、产品本身让利空间又小,那项目的销售压力不言而喻。

■记者 刘焯



### 开放异地公积金“刺激”长沙了吗

“住房公积金缴存人在缴存地以外的省内其他市州购买自住住房的,可向购房所在地住房公积金管理中心申请住房公积金贷款;无购房租赁住房用于本人自住的,可提取住房公积金支付房租……”

作为“湘五条”中最受关注的政策:开放异地公积金贷款同时也是各地政府“刺激”市场的重要方法之一。自新政策发布起,开放省内异地公积金利好已经释放了一个月,在过去的一个月中,异地公积金究竟带来什么反响?有多少购房、租房者“跨界”使用了这一利好?

近日,本报记者走访了长沙住房公积金管理中心开福区管理部,答案却让人大跌眼镜。

该管理部门工作人员表示,“湘五条”出台以来,目前开福区管理部暂无人申请异地公积金贷款,上门咨询的人也是寥寥无几。

“这么利好的政策,没想到门可罗雀。”连管理部的工作人员都感到唏嘘。

事实上,异地住房公积金在长沙申请的审批时限并不冗长,工作人员告诉记者,同本地公积金贷款一样,市内各区管理部可保障异地公积金贷款在3个工作日内完成。

记者还注意到,在开福区管理部的公示板上有一段明文标识,“目前株洲、湘潭、郴州、邵阳、娄底、永州、常德、吉首、益阳9个城市签订合作协议,职工在这些城市购买住房,可以向当地住房公积金中心申请办理公积金贷款手续。”记者随后与工作人员的交流中了解到,现行政策是,除张家界、衡阳、岳阳外,省内其余市州已与长沙住房管理中心签订合作协议,异地公积金贷款在合作城市间都可申请。

■记者 刘焯 实习生 向竹筠

### 记者点评

开放异地公积金作为“湘五条”的重磅,效果似乎还未达到预期,这条给省内各市州购房者带来真心便利的新政策,并未完全释放到购买市场,又或者是,对于久经“刺激”的购房者而言,最大的“猛料”不是方便,而是优惠。