

长沙市场全装房大势所趋，价格较毛坯房贵1500-2500元/m²

细化标准，别让全装演化成变相涨价

近日，《关于进一步推进新建商品住宅全装修建设的通知》印发。规定内五区新供地的商品住宅项目，采用全装修建设交付的比例不低于70%，望城区、长沙县、浏阳市、宁乡市行政区域内项目，交付比例不低于30%。

全装修新政的出台，意味着长沙将“迈入”全装修时代。据合富辉煌数据显示，目前长沙内六区在售及即将推盘个数约210个，全装修楼盘约30个，占比14.3%左右。长沙全装修房的现状如何，未来又将如何发展？有多少人愿意买单？为此，记者就此事采访了知名房企负责人、家装行业专家、普通购房者以及相关人士。 ■记者 卜岚



2006年，长沙第一个全装修楼盘珠江花城开盘，8个月房源销售一空。

【现状】长沙全装修楼盘约占14.3%，品牌房企已形成完整体系

在长沙，从第一个全装修楼盘珠江花城开始，长沙全装修走过了十几个春秋。阳光100、中海国际社区、富基世纪公园、江山帝景，以及恒大华府、万科金域蓝湾，在长沙，全装修项目不断涌现。

“珠江花城首期‘桂苑’组团于2006年开盘，成交均价约为3500元/m²。近8万m²，8个月完成全部销售，总销售额2亿多元。”湖南珠江实业营销负责人在接受三湘都市报记者采访时表示，作为一个吃螃蟹的楼盘，项目的成功或在于结合长沙市场状况，首次大胆地在长沙推出全装修交楼标准。

该负责人说，当时公司认为未来全装修优点突出，将是大势

所趋，“从供给品质来看，全装修强调专业化设计、集约化建设、一次性到位，从设计到竣工可全程质量监管，集中采购建设又能节约大量人力物力和建造成本。”

而后，从珠江花园开始，在福元路，万科城、万国城等一系列楼盘的推出，印证了这一理念的准确性。

据合富辉煌的调查显示，目前长沙内六区在售及即将推盘个数约210个，全装修楼盘约30个，占比14.3%左右。此外，从宏观角度来看，《建筑业发展“十三五”规划》预计未来3年全国新开全装修住宅面积达30%。全国精装修市场每年以15%以上增加。T30地产名企全装修新开占比达70%。

【算账】与毛坯房相比，全装房贵1500-2500元/m²

全装修是相较于毛坯房的一个概念，是指房屋交钥匙前，所有功能空间的固定面全部铺装或粉刷完毕，厨房与卫生间的基本设备全部安装完成。在这次政策出台前，业内和市民习惯于将装修出售的房子统称为精装房，实际上相当于现在的全装房。

“项目预计4月开盘，户型建筑面积为88-127m²，全装修房价约为10500-11000元/m²左右。”鑫苑芙蓉鑫家置业顾问葛女士介绍，交房时门框、地面都会为客户装修好，卫生间、厨房也是按样板间装好，但是考虑到业主会有个性化的需求，壁纸、家具则需客户自行安装。

从地理位置来看，鑫苑芙蓉鑫家周边楼盘有长房东云台、中房瑞致国际等楼盘，周边

均价约为9000元/m²，这也意味着精装价格每平方米约为1500-2000元。

与毛坯房相比，全装房的价格明显要高出许多。湖南建工置业营销部部长周事勇认为，长沙住宅全装修市场，大致分为高中低三档。以金茂府、华远华中心为代表的豪装，以万科、恒大、碧桂园主流项目为代表的中档装修，也有部分简单装修的项目。

“主流中档装修对外报价1500-2500元/m²左右，实际造价大致1000-1500元/m²左右，采取部分进口+国内知名品牌。”周事勇表示，品牌开发商在集中采购和管理方面具有明显优势，整体造价比个人装修便宜，如果个人装修价格约为1200-2000元/m²。

声音

市民

首付提高，担心全装推涨房价

作为一种方便快捷的住房模式，全装修住宅应需而生。不过，也有不少市民担心在全装的搅动下，房价会不自觉地地上涨。

“全装修虽然省事，但对购房者而言，楼盘总价或将上涨。以100m²的小三房为例，7000元/m²的毛坯价，9000元/m²的全装价，这也意味着首付需多支付6万元。”家住伍家岭的周先生发现，从去年长沙限购以来，新楼盘大多以精装房形式出售，而且还要排队摇号，“买房和中彩票一样，光有钱不行，还得有运气！”

业主

产品清单在手，也摸不到门路

刨开价格因素，拎包入住即可入住，是消费者选择全装房的原因，但全装修住宅是否真能省事省心？

“东西都是好东西，但后期养护不行。”2009年，陈先生搬进了位于开福区的盛世荷园小区的新房，但没想到烦恼也从此开始了，“开关是施耐德的，地板是圣象的，产品都是大品牌。但住了几年就出现了墙纸渗水，卫生间的整体零件老化等问题。”

陈先生为记者举了个例子，“尽管开发商会将产品清单交给你，但一般市民看不懂，也根本摸不到门路。比如，单子上列的是施耐德的开关，但这个品牌的开关就分为4个档次，最好的和最差的之间差价为2倍。”

行业观察

完善细则，防止变相涨价

在润和城集团副总刘超看来，全装修的推广，将引导开发商调整战略，“长沙全装修产品尚处于起步阶段，市场占比偏低，主要原因在于品牌房企在长沙占比不高，而本地房企涉足该领域的偏少。不过，市场上全装房项目已越来越多，将成为长沙新房市场的主流趋势。”

开发商为什么愿意卖全装房？一名不愿透露姓名的房企负责人表示，开发商做全装修产品主要有两种心态，增加利润和现金流，或增加品牌溢价。此外，在全装房市场占有率偏低时，还可增加房屋卖点，提高品牌价值。“一方面，开发商在

帮助购房者节省装修成本的同时，分享一定的溢价利润。另一方面，在限购限价背景下，卖全装房，成了各家房企寻找利润点的主要方式，增加现金流。”

全装修是大势所趋，朗涛地产总经理黄耿文认为，要防止全装修演化成“变相涨价”关键还在于完善后期的细则，比如对于地板、门窗、橱柜的品牌如何限定？是不是可以像武汉一样细化标准，同时实行价格指导区间，备案均价不超过10000元/m²的，全装修价格不高于2000元/m²；备案均价15000元/m²以上，不高于20000元/m²的，全装修价格不高于3000元/m²等等。

行业影响

装修公司单打独斗局面将改变

对房地产行业而言，全装修的推广必将带来行业洗牌。而对家装行业而言，又何尝不是？

“对于装修行业可能意味着一种调整和催化，对装饰企业的实力和管理能力、技术研发能力的要求会更高，游击队或包工头

将面临出局。”点石集团工程监理王建国认为，未来装修公司单打独斗的局面或将改变，更多的是与开发企业的互利共赢，“此外，如何在应对市场变化，在精装中满足个性化需求等等，将是装饰企业面临的一个重要课题。”

中国福利彩票七乐彩开奖信息

2018年3月28日 第2018035期 开奖号码

05 17 04 27 30 10 09 06

下期奖池：0元

奖级	中奖条件	中奖注数(全国)	中奖注数(湖南)	单注奖金(元)
一等奖	○○○○○○○	1	0	1274212
二等奖	○○○○○○●	14	0	13002
三等奖	○○○○○○○	240	2	1516
四等奖	○○○○○●	840	11	200
五等奖	○○○○○●	7451	194	50
六等奖	○○○○●	13373	284	10
七等奖	○○○○	80391	1941	5

注：开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准！

中国福利彩票3D开奖信息

2018年3月28日 第2018080期 开奖号码：8 7 9

湖南省中奖情况

类别	中奖注数	单注奖金(元)	中奖金额(元)
单选	877	1040	912080
组选三	0	346	0
组选六	2030	173	351190

注：开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准！