

# 贵阳楼市步入“精装时代”

关于“精装房”和“毛坯房”孰优孰劣，两派言论一直在争论，但不可否认的是，近年来贵阳新房市场的精装房源比例在大幅增长。越来越多定位刚需、一般改善的项目加入“精装交付”的行列。进入10月，贵阳龙湖景粼天著、美的·花溪院子、万科系列等多个开盘的项目均推出精装房。精装房在贵阳楼市不仅越来越普遍，而且各个开发商都形成了自己的精装体系标准，精装房的服务项目逐步延伸，精装房大有“一统江湖”之势。贵阳楼市即将进入“精装时代”。

## 贵阳精装房发展经历三个阶段

回望贵阳市场，从最早的精装房产品出现开始，至今已经11年。总体来看，贵阳精装房的发展经历了三个阶段。

第一个阶段是2007年至2010年，这是贵阳精装房的起步阶段。贵阳最早做精装房的楼盘应该算是山水黔城。2007年，山水黔城推出精装修房，均价4200元/平方米，其中含1500元/平方米的精装修标准，实际上毛坯房相当于2700元/平方米左右。这样的价格对于初次接触到精装房的贵阳置业者而言，很有吸引力。作为贵阳首个精装修大盘，山水黔城推出了9类精装样板房，每套样板房的装修材料均采用国际知名品牌，以保证精装房品质。但由于当初精装房在贵阳是新事物，敢于尝试的业主并不多。

几乎是与山水黔城一前一后，香港新世界地产落地贵阳后的首个项目——金阳新世界也以“全精装”理念进入市场。2008年，高层以4890元/平方米的价格购买，精装修风格比较百搭，用材在当时也算是较高级的，比如洁具全部使用的是TOTO品牌，卫生间使用的是石材，厨房三件套也配备的是品牌产

品，还安装了燃气暖气，这些都为置业者留下了较好的精装修房印象。

此后，由于精装房在交房时出现的质量问题，导致发生一些纠纷。推精装房的项目在贵阳寥寥无几，一度出现停滞不前的情况。

第二个阶段是2010年至2016年，这是贵阳精装房稳步发展的时期。恒大集团自2008年正式进驻贵州，2010年推出首个精装项目恒大绿洲，此后在贵州开发的13个项目基本都是精装房为主。2016年恒大集团贵州公司更是收购了中渝地产三个大型项目，其中除个别收购项目的尾货产品为毛坯发售外，其他项目均为精装修入市。2016年初，恒大“接盘”金阳新世界，更名恒大金阳新世界，新品首发就推出了高层精装修产品。这是该项目时隔数年后又一次推出精装修高层住宅，并以其高性价比优势迅速受到市场关注。

2010年，位居全国一线房企的万科进入贵阳，它在贵阳一直走品牌装修路线，从落地项目万科金域华府，到万科大都会、万科悦城、万科城以及万科理想城、万科溪望等，均沿袭了品牌装修房的营销特点，尤其是走中小户型亲民路线的

万科城等项目的火爆热销，也见证了万科品牌装修房的高性价比魅力。

2013年，碧桂园进入贵州市场以来，所有项目除部分别墅产品毛坯交付外，其余均为带装修交付。碧桂园依托企业实力，形成了自身的精装房装修标准体系。

2016年以来，万科、碧桂园、恒大三大房企在贵阳的开发进程势如破竹，通过直接“拿地”、收购、合作开发等方式，将一些本土房企开发的项目纳入自己的体系中，一时间在贵阳楼市的市场份额急剧上升。由于这三家房企都是以开发精装房见长，它们在贵阳楼市开发项目的增多，直接带动了贵阳精装房市场的活跃。

2016年至今，是贵阳精装房快速发展的时期。万科、碧桂园、恒大三大房企的带动示范效应明显，后来进入贵阳的开发商，如融创、龙湖、金科等也纷纷推出精装房产品。以及原来的美的、中铁置业、中国铁建等先后加入到推精装房的行列。精装房在贵阳楼市遍地开花，精装产品成为楼市供应的主流产品，占普通住宅市场供应量的70%以上。



龙湖精装样板房 资料图

## 精装房是未来住宅发展趋势

越来越多的房企开发精装房也有利润方面的因素，装修业内人士庄近认为，开发商在销售精装房时一般会宣传按每平方米多少钱的装修标准，实际上这里面的夸张成分多。加上装修部分往往可以在售房时，价格高。当然利润高也意味着风险高，如果没有严格的质量监控体系和方式，一旦交付的精装产品出现纠纷，这对开发商品牌和形象的损伤很大，所以一般都是大型房企在做此类产品，而贵阳本土房企一般都不涉足此类产品。

据了解，毛坯房适合改善性住房的家庭，家里人有时间有精力打造个性化的空间，而精装房则是针对没有时间跑材料市场，又着急入住的人群。从记者走访的情况看，毛坯房、精装房各有利弊，两种房型对于当前市场人群来说也是萝卜青菜各有所爱。但从发展趋势来说，未来精装房必然是住宅发展的大方向。

去年以来，精装房的标准上又增加了“地暖”这一新的配置。随着人们对生活品质追求的提高，具有高效

环保、节约空间、健康供暖等诸多优点的地采暖方式越来越受到人们的喜爱，目前贵阳多个精装房不约而同地安装了地暖，这不仅被看做是产品升级、提高附加值的一种方法，同时也被业内人士普遍看好。

采访中，贵阳地产界人士普遍认为，精装房一是解决了二次污染的问题；二是节约了大量人力物力；三是整体提高了商品房品质，是值得大力推广的。精装房早已不仅仅是只能和“昂贵”划等号，不少装修标准超过两千/平的楼盘，和同区域毛坯房源的差价却在千元之内，颇具性价比。不过，置业者对于精装也存在一定的顾虑，从技术监管层面来说，当前毛坯房验收有一套完整的标准体系，而精装房的“精”却很难找到一个统一的标准来衡量，由此引发的矛盾也不少。精装房在竣工验收的时候，暂时还没有一个权威的部门来对房子环境达标程度、材质质量问题进行监管。地方政府制定一个有关精装的标准或政策，这将成为置业者与开发商的迫切愿望。

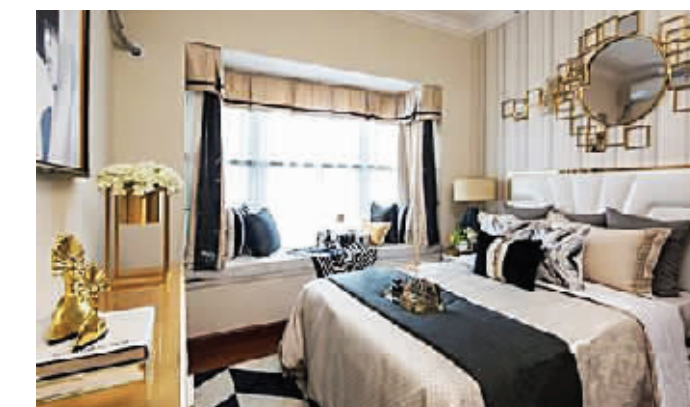
## 精装房形成各具特色的体系

精装房不仅在贵阳数量越来越多，而且装修标准和体系也日益完善。万科、碧桂园、恒大、融创、龙湖等企业都形成了各具特色的精装标准，让精装房在消费者心中不再是一个模糊的概念，而是落实到房屋的装修建材品牌等各个细节，给消费者一个直接的感受和标准。

恒大2004年开始推行精装业务，该模式的两大亮点为：“全流程标准化的运营体系”以及“设计/工程/物业全产业链管理”。在恒大，将6000余条“精品标准”贯彻于项目施工、建立、验收等整个流程。41道标准工序、14项停点验收、10项工艺标准和8类成品保护准则，在施工的每一个环节精益求精。恒大地产一直与海尔、大自然、西门子、摩恩等几十家国际、国内知名品牌组成品牌战略联盟，实现了装修材料的全名牌。

2010年万科全面撤出毛坯房市场。与贵阳其他的精装住宅相比，万科的产品更注重细节。例如，在样板间显眼位置摆放着装修交楼标准，让购房者一目了然。除此之外，万科装修房充分考虑人体工学和业主生活细节，从玄关系统的入门钥匙挂扣、鞋柜，到厨房系统的动线布局，再到主卧室衣帽柜，每个细节都能打动购房者。

而万科精装房的畅销，离不开万科全面家居解决方案。万科全面家居解决方案是万科在住宅精装修领域的创新思维，是从项目定位、设计、部位配置、项目施工到后期服务等一系列的精装标准体系设计理念。全装修不仅可为业主节省大量的时间，减少了精力和财力的浪费。对开发商而言，由于集中采购，可以



恒大精装样板房 资料图

用同样的价格选择最好的优质材料，为业主提供最佳性价比。

碧桂园4.0精装房的最核心的亮点，主要强调收纳空间利用最大化以及智能家装理念，将家装实用性、现代科技、精致生活体现。比如入户有入户挂钩，入户门采用智能锁等等。

龙湖景粼天著将其精装标准在售楼部进行了公示，将客厅、卧室、过道等各个部位的装修所用什么材料、哪里安装开关、用什么品牌、与样板间的差异等内容进行了很详细的罗列。通过这个公示，消费者对以后交付的精装房是什么样子，可以一目了然。

融创2017年进入贵阳，融创是一家做高端项目著称的开发商，其开发的精装房特色鲜明，在当地很著名。开发的首个项目融创九樾府首批产品并没有推精装，在后续产品中才开始推精装。2016年9月，融创携手“过家家”向重庆市场推出全新“定制化精装”服务。由于

不同于普通精装房的特殊定位，这种服务很快受到市场关注。所有材料均为市场在售产品，而非生产线上停产或贴牌货品。购房者如果希望自行装房，可以购买融府的清水房，如果没时间自己装，便可以选择本次定制精装服务。定制精装服务体系里，不仅每套户型都有2-3个设计风格选择，在同价位下更有不同花色的材料供客户随意挑选。所有选择定制精装服务的客户，只需下载过家家APP，每天都能看到自家房子装修进度，省去了装修现场守场的麻烦。

记者对各主要房企的精装标准进行了对比，从公示的标准来看，所有建材品牌都是著名的一线品牌，只是在细微设计处有一些不同，如果不是从交付的产品来看，很难区分孰优孰劣。

从区域分布情况来看，目前贵阳的精装房数量分布较为平均，在楼市各大板块均能找到满足置业者需求的精装房。

## 他们这么做

为了更好地维护消费者权益，我国有多个省市开始主导推行精装房。去年10月，成都发布《成都市人民政府办公厅关于进一步加快推进我市成品住宅发展的实施意见》指出：“2017年至2020年底，全市新开工商品住宅（三层及以下低层住宅除外）和保障性住房，中心城区成品住宅面积比例逐步达到100%，郊区市县成品住宅面积比例逐步达到80%。2022年底，全市新开工商品住宅和保障性住房成品住宅面积比例达到100%，全面实现我市住宅产品结构从清水房为主到成品住宅为主的根本转变。”

从2016年10月1日起，浙江省率先要求全省推动新建住宅全部实行全装修和成品交付，同时鼓励在建住宅积极实施全装修，这充分说明全装修、精装修模式已经成为房地产市场未来发展的标准和方向。同时，住宅建设中节能环保性能受重视程度也日益提高，也将进一步加速精装修房的发展。

## 他们这样说

贵阳资深地产策划人士罗芳芳指出，精装房是一种生活方式的倡导，也是未来商品房市场发展的一个方向。未来国家相关部门也会在精装房销售合同以及装修、验收等环节加以明确规范，精装房出现的问题阻挡不了其发展的趋势。在精装房大量涌现的情况下，消费者可选择的面会越来越广，毛坯房的市场需求空间会越来越小，开发毛坯房的房企面临的压力将会增大，这也在倒逼更多房企开发精装产品。

贵阳一家大型房企企划部负责人认为，贵阳楼市正在加速进入“精装房时代”，未来精装房发展走向将大致分为三种：简约化精装房、标准化精装房和个性化精装房。目前及较长的时间内，前两种将持续成为主要趋势，但随着市场的不断发展、置业者对生活需求及个性化要求的不断提高，简约化精装房、标准化精装房将难以满足置业者的个性化需求，个性化精装房将是未来市场发展的重点方向，为了满足置业者的个性化需求，目前市场已经开始了创新性尝试。