



楼市聚焦

住宅变化新趋势 小户型也有“大”功能

在当前晋江房价调整的情况下，不少购房者特别是刚需购房者选择购买小户型。总价低，户型实用，小户型产品受到了更多的青睐。

记者了解到，随着晋江二孩家庭的增多，更多的家庭在买房之初就开始考虑舒适型、空间分配合理等实用需求。与此同时，开发商在打造新房时，也会在户型上花更多的力气。在不增加空间面积的前提下，尽量多地增加可变的功能空间。

业界人士表示，晋江的小户型住宅产品在不断升级换代。对比此前的产品，目前的小户型实用、灵活、舒适，功能更加齐全。开发商也希望通过户型产品的升级，用做加法的方式，提高附加值，以吸引更多购房者。



小户型产品受青睐

今年上半年，晋江青阳人张女士在父母的支持下，通过参加公证摇号，在晋江中心市区买了一套90平方米的房子。“父母的支持再加上这两年的积蓄，首付付了30多万元。这是我人生的第一套房子，等以后经济宽裕或者结婚后，再买套大的。”

买这套房子，不管是自住还是投资，都是不错的选择。”来自江西的陈先生，去年刚买了一套106平方米的小三房。“我在晋江工作多年了，就想在晋江买套房子。”陈先生说，刚好去年他看中了晋江中心市区的一处楼盘，价格也合适，就决定出手了。“100多

平方米的房子，首付压力不会大，也够我们一家人住。”

综合今年上半年晋江各大楼盘的销售数据，记者发现，100平方米左右的小户型住宅十分抢手，小户型住宅较受市场欢迎，不少楼盘推出的小户型住宅销售成绩较理想，如位于晋江中心市区的特城阳光首府，主力户型建筑面积为62~113平方米，住宅（毛坯）最高销售均价为13205

元/平方米，共计172套住宅，开盘后即售罄。

另外，在一些纯新盘中，小户型占比也比较高。位于晋江紫帽板块的晋博坊·甲第，建筑面积146321.4平方米，总户数879户住宅，主力户型为建筑面积约90平方米三室两厅两卫、108平方米三室两厅两卫、115平方米四室两厅两卫和125平方米四室两厅两卫。

府推出约76平方米的小户型住宅，晋博坊·甲第推出约90平方米的小户型住宅均为三房两厅两卫的户型设计。

记者了解到，购买90平方米小户型住宅产品的人群，主要是偏年轻的刚需客户。他们往往看中晋江中心市区的位置和配套，但是购买大面积的产品，总价和月供又觉得有压力，因此他们选择了小户型住宅产品。

在控制总价的前提下，小户型产品的功能也更加齐全。比如晋博坊·甲第推出的建筑面积约115平方米的四房两厅两卫，不仅全明设计、动静分区，而且还配备双厅，南向阳台连通，更加延展了居住的空间。另外，该户型还配备了独立书房，对于家里有两个孩子的家庭，特别实用。

功能更加齐全

那么，今年初以来，在晋江市场上，为什么小户型受到购房者青睐？

“小户型住宅有两大优势：第一是总价低。”业界人士介绍，以目前晋江中心市区一手房价15000元/平方米左右计算，一套90平方米的住宅，总价约

135万元，首付2成仅需约27万元，相较而言，小户型住宅更利于购房者“上车”，尤其是年轻人以及资金较紧张的人群。

另外，小户型比较实用。目前，晋江市场上90平方米的住宅就能设计成三房两厅两卫，较实用，如特城阳光首

分析：生育政策调整催生多居室需求

在业界人士看来，之所以购房人更多地关注户型的实用性和功能性，除了目前晋江房价的因素外，还有就是生育政策的调整，不少家庭将生育二孩或三孩纳入未来规划。三口之家变为四口或五口之家甚至三代同堂，不仅仅是多几双筷子那么简单，生活的方方面面都会受

到影响。新成员的加入在很大程度上改变了家庭购房需求。

“我们计划生二胎，所以在买房子的时候，就考虑要买至少四个房间。”市民蔡女士介绍，但又考虑承受能力，所以只能将目标定在建筑面积约120平方米的四房两厅两卫。

“人口数量的增加对房子的公共空间要求更高，餐厅、客厅要一体，空间要南北通透，厨房要足够两三人同时操作等具体细节要求更是家庭购房时考虑较多的问题。”业界人士介绍，家庭的购房消费能力不会随着新成员的增加而大幅提升。如何既能控制购房总价，又满足多居室、多功能空间的需求是很多购房人思考的最大问题。

正是在购房者需求的推动下，开发商才推出了小户型而功能全的产品。“选择小户型产品大多是刚需群体。他们看中的第一是价格，用同样的钱买到更高性价比房子；第二是空间利用率，以及后期所能提供的产品附加值。”业界人士表示，这就对开发商提出了更高的要求，同等的总价比面积，同等的面积比功能。“总的来说，小面积多居室的设计更能吸引购房者。”

延伸阅读

好户型有什么标准？

那么，什么样的户型才是好户型？好户型有什么标准？对此，业内人士给出一些建议——

标准：户型方正

方正的房子整体利用率高。拐角会占用你的实际居住面积。如果家里人口多，买的面积又不大的情况下，更加要选择方正的户型。这样才会让房子可利用的空间最大化。

标准：南北通透

南北通透的房子居住舒适，另外高层（6层以上）全南户型也值得考虑。值得注意的是，有些户型虽然被开发商称为“南北通透”，但其实并不是。所谓的南北通透指的是贯穿客厅南北有窗户，能够保证空气对流。假南北通透户型的窗口一般都开在房间里面，为了追求通风，往往牺牲了卧室的隐私性。

标准：避免走道

过多的室内交通空间其实是对住房资源的浪费。很多房子的走道其实都很窄，不能放东西只能用来通行。其实，这样的设计白占太多面积。

标准：功能分区

随着人们对住宅舒适度要求的提高，使用功能的科学分区便成为一种趋势。好的户型大体可划分为三个区块：公共活动区，像客厅、餐厅、门厅等，满足主人起居、会客厅人的需求；私密休息区，供主客休息和处理私人事务的空间，例如卧室、书房、保姆房等；第三部分为生活辅助区，诸如厨房、卫生间、贮藏室、健身房、阳台等。

标准：配比合理

户型合理与否，在于各个部分之间的比例关系。这种平衡，取决于设计者对房型的把握，更关系到日常生活细节。举例而言，在总面积不大的情况下，次卧只留有8~9平方米的状况很常见，这样的配比在实际使用中就难免捉襟见肘，很难施展。

楼市资讯

前七月 全国商品房销售面积 同比增长21.5%

本报讯 日前，国家统计局发布数据显示，1—7月份，商品房销售面积101648万平方米，同比增长21.5%；比2019年1—7月份增长14.5%，两年平均增长7.0%。

1—7月份，全国住宅销售面积增长22.7%，办公楼销售面积增长6.3%，商业营业用房销售面积增长3.8%。商品房销售额106430亿元，增长30.7%；比2019年1—7月份增长28.0%，两年平均增长13.1%。其中，住宅销售额增长33.1%，办公楼销售额增长9.1%，商业营业用房销售额增长5.0%。

数据显示，1—7月份，全国房地产开发投资84895亿元，同比增长12.7%；比2019年1—7月份增长16.5%，两年平均增长8.0%。其中，住宅投资63980亿元，增长14.9%。

1—7月份，房地产开发企业房屋施工面积891880万平方米，同比增长9.0%。其中，住宅施工面积631072万平方米，增长9.4%。房屋新开工面积118948万平方米，下降0.9%。其中，住宅新开工面积88474万平方米，增长0.4%。房屋竣工面积41782万平方米，增长25.7%。其中，住宅竣工面积30125万平方米，增长27.2%。

1—7月份，房地产开发企业土地购置面积8764万平方米，同比下降9.3%；土地成交价款5121亿元，下降4.8%。

7月末，全国商品房待售面积50864万平方米，比6月末减少215万平方米。其中，住宅待售面积减少270万平方米，办公楼待售面积减少26万平方米，商业营业用房待售面积增加19万平方米。

另外，1—7月份，全国房地产开发企业到位资金118970亿元，同比增长18.2%；比2019年1—7月份增长19.2%，两年平均增长9.2%。其中，国内贷款15402亿元，下降4.5%；利用外资44亿元，下降44.4%；自筹资金35533亿元，增长10.9%；定金及预收款45398亿元，增长38.3%；个人按揭贷款18953亿元，增长17.0%。

LPR连续16个月不变 5年期以上4.65%

本报讯 中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2021年8月20日贷款市场报价利率（LPR）：1年期为3.85%，5年期以上为4.65%，两个期限品种报价均与上月持平，连续16个月维持不变。

据了解，贷款市场报价利率（LPR）由各报价行按公开市场操作利率（主要指中期借贷便利利率）加点形成的方式报价，由全国银行间同业拆借中心计算得出，为银行贷款提供定价参考。目前，LPR包括1年期和5年期以上两个品种。

由于央行在8月16日开展的6000亿元MLF操作（含对8月17日MLF到期的续做）利率保持不变，市场对LPR利率继续持平并不意外。

正荣地产： 上半年合约销售823亿元 完成全年目标54.9%

本报讯 日前，正荣地产（06158.HK）发布中期业绩。今年上半年，正荣地产实现了合约销售、收入和盈利的全面增长，上半年合约销售金额823亿元，完成全年目标的54.9%；营业收入160亿元，同比增长10%；净利润15亿元，同比增长18%；归母净利润12.0亿元，同比增长33.1%。

数据显示，2021年上半年，正荣地产合约销售金额达到了823亿元，同比增长47%。合约销售建筑面积约497.7万平方米，合约平均售价为每平方米1.65万元。正荣地产长期深耕一、二线城市，上半年的销售额91%来自于二线城市。而从区域划分来看，长三角占比57%，海峡西岸区域占比25%，是主要的销售业绩贡献区域。

2021年，正荣地产合约销售目标不低于1500亿元，半年时间已经完成年度目标的54.9%，随着下半年比较多的新盘推出，预计可以顺利完成全年既定目标。

半年，正荣地产新增24块土地，土储建筑面积356万平方米，权益地价146.8亿元。由于新增项目90%位于一、二线城市，预计未来新项目预售均价将有提高。

一直以来，正荣地产稳步推进“1+6+X”规划，即上海总部、长三角、海峡西岸经济区、中部、环渤海、西部、珠三角六大区域，全国化布局项目。截至2021年6月30日，正荣地产一共持有230个项目，土地储备2930万平方米，总货值约5100亿元，可支撑两年半开发使用，且高达82%的土储位于一、二线城市，销售去化有保障。

购房课堂

买房是件大事。不少买房人是第一次购房，对于买房这件大事的很多常识都不是很了解。为了解答这些购房者的疑问，本报《楼市周刊》特地开通“购房课堂”栏目。每期，我们精选一个话题，邀请业内人士与您分享，让您少走弯路，买到满意的房子。

你了解二手房资金监管吗？

在二手房的交易当中，不少买卖双方都选择资金监管。

对于买卖双方来说，选择资金监管，可以避免交易风险，保证房屋买卖的正常进行。

据了解，为了维护存量房交易双方的合法权益，晋江已于去年开始全面推行存量房交易资金监管工作。

什么是资金监管

何谓“交易资金监管”？

据了解，交易资金监管就相当于在二手房交易中设立一个“支付宝”，在房屋交易过程中，房款将存入晋江市住建局开设的监管账户，只有房屋过户完成，资金才会转入卖方的账户，如果过户不成功，资金将退还给买方。在存量房交易资金监管的办理流程中，不收取任何费用。

晋江推行 存量房交易资金监管工作

从去年开始，晋江全面推行存量房交易资金监管工作。

据了解，存量房交易资金监管适用于晋江市辖区范围内的已申领房屋所有权证或不动产权证的房屋交易行为。委托房地产经纪机构达成交易的，交易资金的交存和使用均应通过监管账户进行，属于按揭贷款的，贷款资金可以免于监管。

值得一提的是，中介机构、房屋置业担保机构及其从业人员不得通过监管账户以外的账户代收代付交易资金，不得侵占、挪用交易资金。

此外，双方当事人自行达成交易的，可申请存量房交易资金免于监管，在办理存量房转让备案时，由当事人或委托代理人在自行成交声明中，声明交易资金自行划转，并自行承担交易过程中发生的资金风险。

资金监管有何好处

在二手房交易中，为什么不少买卖双方都选择资金监管？

业界人士介绍，相对于一手房来说，二手房交易过程比较复杂。签买卖合同只是交易的开始，过户完成后房屋的产权才真正地属于买家。

对于买家来说，过户前不管是支付定金还是首付款都有一定的风险，而资金监管可以在一定程度上防范风险。1. 避免房屋查封风险。虽然房屋核验能在一定程度上规避房屋抵押、查封风险，但是如果卖家有其他的债务，比如民间借贷之类的，就很难被查出来。一旦卖家还不上钱，房子就有被查封的风险。如果直接将首付款支付给卖家，不做资金监管，卖家资不抵债，买家将会“钱房两失”。2. 避免“一房二

卖”。在二手房交易过程中，从签约到过户会有很长一段时间，加大房产交易的风险，严重的会导致“一房多卖”。根据相关法律规定，产权变更以不动产登记为准，也就是说，并不是谁先签合同房屋就归谁，而是谁先过户才是谁的。因此，即便签了房屋买卖合同，卖家又将房屋转卖给他人，并且过了户，则房屋也是归他人所有，原买家只能要求卖家承担违约责任。如果自行支付，将钱款直接交给卖家，则买家需要用诉讼手段追回钱款。若走资金监管账户，房屋未过户，钱款仍然在监管账户，解约后，将直接退还给买家。

那么，对于卖家来说，资金监管有何好处？业界人士介绍，在二手房交易中，经常会遇到买家提出：先过户，再付款。如果卖家同意这样的要求，先过户，房屋产权转移到买家手里，而买家并没有支付剩余房款的话，卖家就会“钱房两失”。相反，通过资金监管交易的话，买家的购房资金划入卖方账户，卖家便可以放心地将房屋进行过户。这样做可以确保买家有充足的资金支付房款，规避了因资金不足而中断交易的风险，维护了卖家的利益。

