

小户型房为什么受青睐

纵观当前的楼盘，100平方米以上的户型占了主流。面对高房价，小户型因总价低的缘故，会受到相当一部分消费者特别是年轻消费者的喜爱。然而，整个楼市的小户型数量却不多，究其原因，是因为当下楼市已经进入改善型需求的市场，追求大而高端，为迎合大量的改善型需求，开发商不惜打造出宽景、大露台、三室甚至是四、五室的大户型。其实，小户型在市场上的需求还是很旺盛的。

多大才是小户型

对于小户型的概念，尚没有严格规范的定义，业内普遍认可的说法，一种是成套住宅定义上的小户型，即一居室建筑面积在60平方米以内，两居室建筑面积在70至80平方米左右，三居室建筑面积在90平方米以下。另一种是单指面积小的户型（单套建筑面积在50平方米以下），主要指一居室。

小户型面积虽小，但功能要齐全，空间安排相对紧凑，一般都有客厅、厨房和卫生间。厅的面积在20平方米以内，卧室的面积在15平方米以内；无论一居室还是两居室、三居室，卫生间一般仅有一个，有的小户型还拥有两个阳台。每个空间面积都较小，但能满足生活基本需求。

四种小户型受欢迎

随着小户型的日益受关注，相当一部分的消费者开始将目标锁定为经济实惠的小户型。那么，到底什么样的小户型受欢迎？

一是低总价、易付款。与小户型相比，小户型虽然单价不低，但由于通过小面积很好地控制了总价，成为很多家庭的过渡选择。同时，付款方式最好灵活多



样，以减轻付款压力。

二是地段优越、生活便利。小户型市场客户群体的特点，决定了小户型物业所处的地段要成熟便利。周边诸如餐饮、娱乐、购物、物流、就医、教育等生活所需的社区配套设施要求比较成熟；交通快捷便利，距离公交站点较近，可方便到达市中心等繁华地段的小户型项目比较受欢迎。

三是麻雀虽小，五脏俱全。通常户型的改变，会在一定程度上牺牲采光或通风；由于住户的增加，个人所享有的绿地等设施也会相应减少，这样一来居住的舒适度就会受影响。无论是普通消费者还是开发商，对小户型产品尤为关心的一点就是如何提高舒适度。小户型购房群体的特点决定了小户型在面积上应当做小，而同时小户型作为住宅的各项功能也不应欠缺。

四是空间合理，利用率高。小户型在设计上更要求想方设法扩大空间，减少不必要的面积浪费，这也是精致设计的重要环节。如：多做凸窗，可增加室内利用空间，改善室内通风、采光；书柜、衣橱等可嵌入墙内，能节省空间；多引入户内花园、复式空间和中空露台等设计；采用室外公共楼梯和公共外廊的方式，以减少公

摊面积；适当提高层高，以增加户内空间体积。总之，节省空间，最大限度地提高实用率，保持室内的宽敞感觉，是小户型设计的重点之一。

如何才能买到合适的小户型

每逢楼盘开盘，总有市民抱着希望到售楼处去问：“有没有90平方米以下的房子？”答案常常让消费者失望。据了解，在一些大中型楼盘中，小户型一般多以搭配的形式出现。目前市场上小户型不多，多数楼盘搭配为数不多的小户型以达到丰富楼盘户型的目的，市民要想购买就要一个楼盘一个楼盘地去探访。

为了满足小户型的需求，有的开发商在小区中特开辟一幢或是多幢楼宇专门建造小户型，这种小户型分为高、中、低档。高档的如酒店式公寓，中档的如小区某幢楼的小户型住宅，低档的如经适房。普通人家需要的是中档的物业，但多数楼盘推出的小户型有限，需要小户型住房的消费者，应该在楼盘认筹、营销中心开放等节点下手，如果一味等待楼盘开盘、清盘的时候再购买，那时候小户型基本上已经没有了。

晚综

居家宝典

不靠墙的沙发如何摆放

不靠墙的沙发怎样放才显得有格调呢？为了方便大家了解，先把沙发不靠墙分了几种类：

1.freestyle

freestyle摆放可以随意，只要不靠墙，距离可以悬置20cm，也可以是10cm。从整体空间上看显得饱满，不会觉得客厅空落落的，在视觉上感觉很轻松、自然。

2.靠窗

靠窗的沙发采光很不错，如果很喜欢阳光的清新自然，沙发靠窗没有什么不可以的。

3.靠吧台

如果家中有个小吧台，沙发就可以靠着吧台摆放，其实还蛮有小资情调的，小空间也能别有风味。

4.靠柜台

家中的柜台比较多，又不知道沙发怎么放好，就可以这样：沙发后靠一个书柜、储物柜、也可以是鞋柜，背靠式放，两边也有对称，避免柜台单独放看起来太单一。

5.靠玄关

可能大家都有这样的感受：家里有个玄关存在总会觉得玄关太孤立了，不要又觉得太暴露了。对于这样的尴尬，你有没有试过把沙发靠玄关边上呢？

6.靠餐厅

对于餐厅客厅一体的户型来说，又想要一个功能分区，那么沙发就是一个很好的突破口。建议：沙发可以放在餐桌一边用来做功能隔断，这样设计简单，又能解决实际问题。

最后，还是要说几点注意的事项：

第一：沙发不靠墙那就意味着沙发旁的线路需要改变，所以，排线上要提前规划好。

第二：对于沙发后面背靠的柜台，柜台不能太轻，要选择底部稳固的柜台，否则柜台和沙发结合的作用完全发挥不出来。

第三：颜色搭配要尽量偏室内主题，如果实在不好决定，可以选万能搭配色——灰色。 晚综



尊敬的购房人：

为了更好地维护您的合法权益，避免商品房买卖纠纷，请您在购房前，仔细阅读以下提示：

一、请您认真阅读和了解开发企业在销售现场设置的公示栏、公示牌和公示台中载明的项目信息。

二、请确认您有购买意向的商品房所在楼幢是否取得商品房预售许可证；请认真查阅开发企业在销售现场公示的商品房销控表，您购买的商品房是否处于可售、抵押可售、现房销售状态。购买前要充分了解所购房屋的性质、土地使用起止年限、是否存在抵押或查封等限制情况。

三、认真查验销售要件是否齐全。房地产开发项目在销售前须取得国有土地使用证或不动产权证书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房预（销）售许可证。购买预售房源时，应注意商品房预（销）售许可证中标明的预售房源信息，不要购买不在预售范围内或已被限制销售的房源。

四、请认真查阅开发企业发布的房地产广告（含简介页、宣

传单页等），广告的内容和销售

人员对您购房的承诺，可要求在《商品房买卖合同》附件中明确约定。

五、请认真查阅销售现场公示的所有信息，尤其是商品房项目不利因素信息；认真阅读开发企业提供的《商品房买卖合同》（含附件）格式条款。

六、房地产开发企业在未取得商品房预售许可证前，不得以内部登记、VIP卡等形式，向您收取排号费、诚意金、认筹金、保证金、融资、借款等任何预订性质的费用；消费者一定不要参与开发企业的违规销售行为，以免造成损失。

七、您交房款时一定要核对商品房预售资金监管银行名称，并存入商品房预售资金监管账号，按揭贷款购房的要求房地产开发企业和借贷银行将按揭贷款存入商品房预售资金监管账号。

为维护广大购房户的权益，希望广大市民及时向市住建局举报和投诉开发企业销售商品房时存在的违法、违规行为。

监督举报电话：0395-3105309,3515111。

相关链接

小户型需求群体有哪些

小户型总价低，相当部分群体都能承受。下列五类群体是小户型的需求买家。

单身族和新婚者。这部分人年纪较轻，正处于打拼的年龄，工作忙碌，单身族渴望有自己独立的空间，但有限的收入不允许他们购买总价过高的房子。新婚者一般没有过多积蓄，多数靠父母资助买房。小户型诱人的低价，让他们圆了购房梦。但这类群体都将其作为过渡性的居所。

外来打拼者。长期工作生活在本地的外来人员，由于起初经济实力不足，总是

租房或者搬家，有点积蓄后开始寻找落脚的地方。他们更注重性价比，离上班地点的远近将会成为他们重要的考虑因素。

事业初成者。这群人30岁左右，多是公司白领或小公司经营者，或事业初成，或新筑爱巢，一般收入中等，小有储蓄。对他们来说，两房较为适宜，但总价不能过高，其购房也具有过渡性。

中低收入家庭。普通的工薪阶层由于经济能力限制，往往偏重经济实惠型的房源，多倾向于面积稍大的

两房小户型。未来还会有不少此类家庭加入到小户型购房队伍中，功能齐全将是他们考虑的重要因素。

投资型消费者。由于总价低、投资方便，小户型受到了诸多房产投资客的青睐。由于小房型一般地处繁华地段或者升值潜力大的地段，旺盛的租赁需求使小户型的出租率较高，租金收益较为稳定。从出租的角度看，与小户型相比，小户型的投资回报率较高、空租率较低。即使为了转让，由于小户型的总价低，相对更容易出手。

晚综