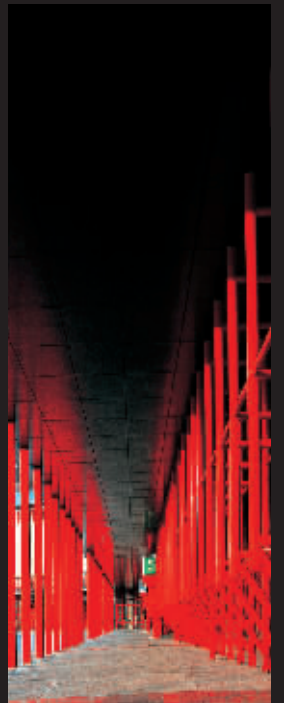
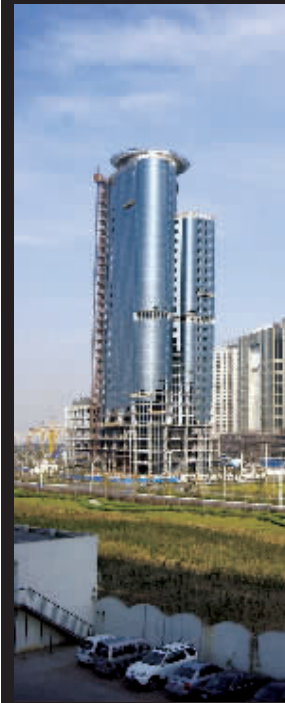




【共享·产业链】

【区域模式二】



发展向东 外销遗症下的新区坚守

□晚报记者 卢林

销售看好 人气尚少

在与程先生的对话中,记者发现他并不是郑州本地人。“我家是商丘的,原来一直在商丘生活。”程先生点燃一根烟并坦言,“我原来是商丘一家食品厂的负责人,经朋友介绍在这里买的房。”当问及为何来到郑州时,他说:“公司需要扩大,打算在郑州设立办事处,同时也想把孩子安置在这里上学。”他相当看好郑东新区的发展前景。

2005年,77.83万平方米的商品房销售面积使郑东新区房地产开发一举超过二七区、管城区、惠济区,成为郑州房地产开发最热的区域。据资料显示,当年郑东新区商品房均价为每平方米3481元,高出郑州商品房整体均价515元。而就在那一年程先生把40余万元的购房款,一次性付给了这里的开发商。

随着去年郑东新区“五年出规模”关键一年的发展,郑东新区CBD外环35栋120米高层全部投放市场,会展宾馆也于去年10月份破土动工。联盟新城、第一大街、中央特区、中央花园、老街郑东新苑、阿卡迪亚、百合公寓等一大批老盘已趋成熟。

然而,房地产开发升温的同时,郑东新区的房地产也会面临前所未有的市场竞争和销售压力。“开发规模的进一步扩大,将加剧同业之间的竞争,而原有的空置房和大量入市的新商品房将检验市场的消化能力。”河南社会科学院副院长刘道兴说。

大量楼盘的建设与成熟,并没有迅速提升这里的人气。问及对新区的感觉,程先生有些犹豫:“平时白天有个活动什么的还好些,但是一到晚上就有点空。”

而在大量楼盘相继落成并入住居民之后,为何新区的人气还让程先生觉得有点空?根据程先生的说法,包括介绍他在郑东新区买房的朋友在内,仅在他所居住的这个社区,购房的商丘籍人士就有几十家。

外售渐少 本地增多

“当初很多人买郑东新区住宅的时候,带有居住目的的,因为那时新区既没‘形象’,也没‘规模’,更别说学校、医院、商场等相关生活设施了。第一批买房人主要是来自郑州周边地市或者其他地市的投资者,或者将来打算到郑州生活的人。因为这里,政府重视、价格优惠、适合投资,而且以后升值率很高,所以像程先生这样直接搬进新区居住的人不多。”

程先生的话无疑证明了刘道兴的分析。程先生坦言:“升值率高,是我们这批人买房的原因之一。”

据早前郑东新区管委会统计,在东区购房投资者中,33%是郑州市民,47%~48%是省内置业者,13%是省外置业者。“新区不是郑州人的新区”,在新区开发的前几年,曾有人在网上发布这样的帖子来调侃大量外地人群的购房潮。

“这种现象并没有一直持续。”谈到东区未来的人居发展,道丰沟通地产策划公司的吴先生认为,随着新区规模的呈现,新区的城市景观、建筑质量、社区环境都是老城区没法与之相比的。随着天然气、暖气、通信、银行等配套设施的健全,公交车的通行,这些优势大大激起了郑州本地人在新区购置住房的欲望。

“同时,随着东区房价这两年的强力攀升,现如今已经达到一定的水平,以后高速攀升的情况将会有所减缓,房价将趋于稳定。”在吴先生看来,这就意味着会减缓以投资为目的的外地购房者进驻郑东的脚步。

在郑州老街坊置业销售负责人那里,记者得知,在老街前两期的销售统计中,外地人占据了近12的比例。然而在该楼盘三期的开发中,购房的客户大部分变成了郑州本地人。为了适应“大气候”的变化,郑州市去年也出台了多种一系列优惠政策:已经参加房改,但未达到应享受住房标准80%的人员,可在郑东新区购买一套经济适用房。

“由于置业目的和使用方式的不同,大量本地购房者青睐于在新区购房,这样一方面会增强人气,同时也将带动这里的商业发展。”

商业与人气 谁先谁后

随着去年盛世年华、龙腾盛世等楼盘的相继建成,郑东新区“多层加大户型”的社区模式被“高层加小户型”打破。

“这些社区的开发,给了众多生活在郑州的年轻人,购置东区住宅的条件。这些楼盘的上市,对于带动东区人气是一个很大的突破。”一位业内人士这样分析,“这些人群,资金不多,但是喜欢追求新鲜,前置的东西,而不是很在意上班地点的远近。郑东新区正是他们所追求的目标。”

一位打算在东区购置小户型的朋友,曾算了一下住在东区后早间的行程表:7时起床,洗漱完毕7时15分;吃完饭7时25分;赶往公交车站,等车,上车7时30分;换乘公交车7时50分;赶到办公室8时10分……在这个行程表中,从换乘公交车占用的时间,不难发现还是相当可观。而按照此表时间也并非特别紧张。

“但如果这里一直没有大型商业的出现,我们的生活仍不方便。”那位朋友提出了自己的顾虑。

“宝龙城市广场、温哥华城市广场等大型商业项目已经启动,但若发展起来还需假以时日。这个时候一些社区内商业配套的完善就成为必要条件。”刘道兴说。

随着新区一些社区的成熟,里面的配套已经“初显峥嵘”,在顺驰第一大街正门两侧,已有数家餐馆、超市等商店聚集在两旁,沿街商铺有五成已经开张。“这里虽然没有老城区的配套成熟,但是还能勉强满足业主的日常需求。”对于新区的商业配套,程先生还是有些尴尬的笑容,“但买东西,我们现在一般在老城区。”

记者走进一临街小商店,发现70平方米的商铺里,零零散散地摆放着并不齐全的货品。店主告诉记者:“现在没有太多人,所以商店也不敢进太多。”商业与人气,谁在先、谁在后?一时间成为陷入“鸡生蛋”还是“蛋生鸡”的诡辩法则中。

