

# 北区发展再提速

## 高性价比楼盘惊现花园路北段

### 花园北路,悄然领涨北区房价

众多楼盘的簇拥而上,使花园北路成为居住北区的首选地。然而当初抱着去北环北买房便宜想法的市民,又一次遭遇“半糖主义”,因其地段、交通、配套样样领先,花园北路,悄然领涨北区房价。

人们称北区为上风上水,特别是北移东扩口号提出,开发商挥师向北,带动一批有先见之明的居民跟随。

“几年前,我就住到了北区,那时候发展远没有现在好,交通、配套等都不太跟得上,但我始终相信这个区域的发展。”市民张晓荷说,“如今北环沿线各种商业兴起,大型社区落户北区,不断入住

的业主使这里的居住气氛浓厚。”

正如张晓荷所言,房地产有力推动着城市变迁,特别是曾被誉乡下的北环北,如今已是一派繁荣,大型超市、建材、汽车、花卉等商业配套一应俱全。“相对东区,北区更适宜居住,也是市民旅游、休闲的好去处,而东区因为CBD,以后商业气氛会比较浓厚。”

有专家如此分析两个区域的居住感。

然而在走访过程中,笔者发现在炙手可热的北区还有一个更为集中的居住焦点区,就是过了北环的花园北路,21世纪国际城、御府三号、琥珀名城、美景花都、汉飞城市花园、姿华·金印花园、风雅颂、花半里、以及正在开发当中的一处庭院等项目。

这也只是简单罗列,实际上,放眼望去,这里大小高低错落着不少楼盘,有交房已经入住的,也有正在紧张建设中。好地段逃不过大众的眼睛,许多市民争先恐后彻夜排号、认筹、开盘选房,场面煞是热闹。价值决定这里商品房价格也在悄然领涨北区,有项目二期均价比一期高出1000多元,也有项目

开盘每平方米直逼4500元。

“虽然过了北环,但这里是这里却被人们誉为生活居住区,特别是花园路一段,交通快捷、绿化又好,随着这些楼盘建成、众多业主入住,一定能大力带动经济发展,配套会更加齐全。”在一处庭院项目接待中心咨询的一位女士语气充满肯定地说。

近日,有市民致电本报,“工作忙,有一段时间没去看房,房价都涨了几百,100平方米的房子我就又要多掏几万,而且我看那个楼盘好户型还都没有了,现在还能不能找到性价比较高的项目?”语气中充满焦急与无奈。

自本报购房联盟热线公布后,每天可以接到几十组类似这样的电话。因此利用周末时间,笔者走访了人们比较关注的几个区域,其中花园北路前赴后继不断崛起的楼盘格外耀眼瞩目。

### 遭遇瓶颈,市民购房顾虑重重

在花园北路乃至北区居住风潮来临之前,房地产市场的同质化现象就引起业内人士的关注,如今这一现象延续到花园北路区域楼盘,户型设计有所欠缺,面积无法有效利用等问题让人们购房顾虑重重。

早在几年前,郑州知名房地产专家就看好北区的发展,但同时也提出警示:楼盘发展切忌单一,创新产品才能受到市场欢迎。

经过几年发展,突破地域限制,北区已经大有气候,这也印证了第八届郑州住交会上我们所提的“品质颠覆地段”论。而据不少致电本报的市民反映,“很多楼盘一看都没有用心设计,没有替我们消费者

考虑,100多平米还设计成两房,面积根本无法合理利用。”随后,通过了解,笔者发现整个花园北路项目户型面积以100平方米为主,其中有设计较为合理的,也不乏存在缺陷的。

“有的60平方米左右的户型根本谈不上设计感,按说这么大面积足以满足两口之家的生活,但是它卫生间和厨房无法满足你

的正常需求。”一位市民愤慨地说,“因为经济不宽裕,才想着到环外买房,现在同样花几十万,我还买不到能满足正常需求的房子。”

对一些户型设计极为不满的该市民给笔者算了一笔帐,在花园北路买一套80平方米的房子,按均价每平方米4000元算,加上各种费用,大概需要35万元,高层实际使用面积

也就60多平方米,再加上户型设计不合理,还得浪费几平方米。离单位远,还得买车,就算买辆10万元左右的车,为居住就得付出近50万元的代价。

“而如果在市中心选套户型设计紧凑合理的,就算每平方米近5000元算,80平方米的房子总价就40万出头,还省了买车的钱。”该市民说,“这样分析,只是希望开发商能

在户型设计上多下功夫,让我们物有所值,毕竟高性价比的房子才具备保值增值的功能。”

从市场销售现状看,创新楼盘总能引起热销风潮,品质颠覆地段,部分户型设计、社区规划不合理、产品设计有缺陷已让青睐花园北路的消费者顾虑重重,怎样突破固有思路,领先创新也成为地产商思考的重中之重。

### 多维创新,高性价比诱发集群效应

面对同质化现象,购房者满郑州搜索高性价比楼盘。高达1:1赠送露台和内庭院,付80平方米面积的总房款,可能享受120平方米的居家生活,一处庭院项目接待中心最近人满为患。

9月27日,在走访北区,寻找高性价比楼盘的途中,笔者看到了这样一个现象,河南利达置业开发的一处庭院项目位于花园北路与国基路交会处新落成的接待中心内人头攒动。“这是一个新项目,听说它户型多样,而且赠送面积很多,我就来看看。”利用午休时间,市民刘先生专门从单位跑过来了解。

据刘先生讲,他住的还是多年前单位的福利分房,打算二次置业的他一直没有找到合适房源。“听朋友介绍这个项目后,我的神经立马调动起来,特别是它所提倡的庭院文化,赠送露台和内庭院,户型也可以随意改变,特别适合我终极置业的需求,现在还不能买,我打算等国庆节那天先来排个号。”

笔者发现该接待中心内聚集着各个年龄阶层的人,“我喜欢这里,主要是因为开发商毫不吝啬的赠送大面积,还有几栋内部空间挑高6米的花园洋房,居住这里可以让生活大不一样。”IT白领小菲兴奋地说,“每一户都赠送大面积露台,这样可能花80平方米的钱,就能享受120平方米的多变生活,所以即便开盘后它的均价等同或略高于周边楼盘,我也是可以接受的,因为其使用面积大大增加。”

从小菲的话中,不难感受到她已经下了在此置业的决心,“买房是一件大事,但是遇到一个设计好,性价比高,地段又有升值潜力,又位于城市未来发展方向的好房子,绝对不能错过。”这就应验了一句老话,市场经济从来就不缺买主,缺的只是好产品,好产品会说话,会有消费者帮着去做宣传,口语传播的影响力不容置疑。而据了解,为了设计出领先市场的创新产品,利达置业历经了一年多的时间,辗转几家设计单位,这

才有了包括露台、内庭院、挑高6米等多元素的一处庭院问世。

居住人口的增多,使花园北路加速发展,“房地产开发推动城市变迁的同时,应更好的肩负起社会责任,建经得起时间考验的百年建筑,研究开发出能改变城市居民生活的,包括户型、节能等多方面的创新住宅。”一位房地产专家表示,“一处庭院,首创庭院生活,回归中式居住风格,设计上的创新应被标榜和学习。”

王亚萍

