

## 东区熟了,因领先而提速人居内涵

提起东区,在郑州生活十年以上的人都会习惯地把东区比作经三路以东的区域,在前几年,郑东新区还没有兴建,坐208路公交车去郑汴路终点站,坐车需要一个多小时。

那时的经三路以东是郑州名副其实的东区,但随着郑东新区的兴起,如今,站在同样的位置,看着日新月异的郑东新区,这里给人的感觉就是郑州老城区的东部。也许,未来再说起东区,应该是107国道以东的部分。

如今按照习惯,将郑州市经三路东部,包括郑东新区统括为郑州东区。 晚报记者 李志敏

### 销速趋慢 正常客户仍稳定维持

上周日上午,记者来到了金水路与中州大道附近的一家项目销售部,三四组看房人员正在倾听工作人员的详细介绍。据现场的一名工作人员说:“周六、周日正是楼盘销售的最好时机,特别是现在的9月份。金九银十,楼市销售的黄金时机,虽然现在楼市有些冷淡,但今天人流量不错,从早上开始一直带客户看房,一连忙了两个多小时。”

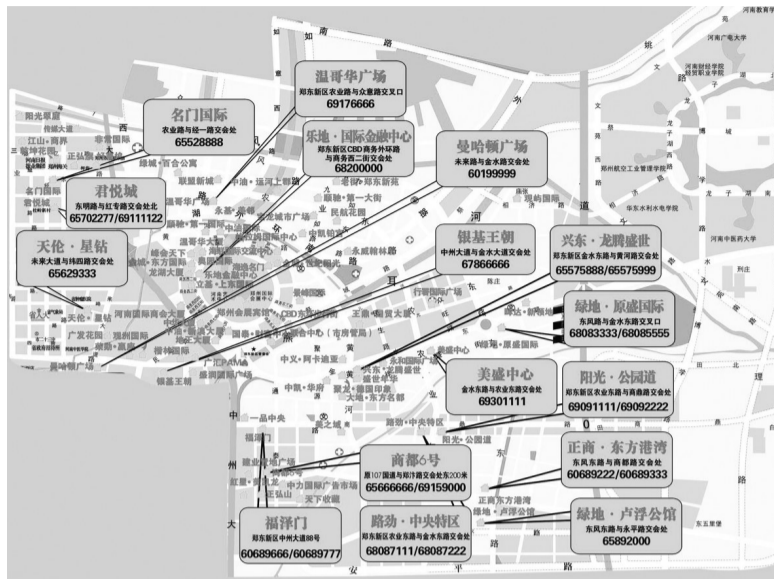
在该项目对面的另一家楼盘销售中心,这里的人气就稍显冷清,只有两名置业顾问在等待着购房者。

在未来大厦附近的一家项目销售处,刚一进门,工作人员就热情地迎了上来。对于目前的销售情

况,该工作人员说,他们的项目自今年5月份面世以来,虽然还没有正式销售,但由于前期推广工作做得好,所以来访客户还是非常多,平均每天都有数十名客户来访。

随后记者又走访了多家项目销售部,虽然与以前楼市相比现场人气不是很旺,但总体来看,每家销售部现场都有数组购房者在看房。

经过一上午的走访,通过对东区多家楼盘的了解,记者感受到,虽然近一段时间以来,郑州的楼市趋冷,东区的销售与以往相比慢了许多,但正常来访客户仍维持在一个稳定的状态,而且市场的需求也仍然存在,购房客户的首选区域也仍是本区域。



### 潜力郑东 一座理想的生活之城

前几年,郑东新区尚处于发展初期,一些外地开发商在郑州的登陆,首发地就选择了郑东新区,先后开发的顺驰·第一大街、绿地老街、绿城·百合公寓等项目,不但带来了先进的产品规划、开发理念,同时在产品品质上也远远超过当时郑州房地产行业的平均水平。

在之后两年,随着郑东新区规模和形象的进一步完善,加上政府对此的大力支持,这里的发展又有了一次质的飞跃。温哥华广场、中凯华府等一批高端楼盘的开发,不仅使郑州房地产品质得到了飞跃,更推动了整个楼市的价格攀升,使郑东新区一度成为郑州楼市的“价格风向标”。

但与之相对应的就是郑东新区商品房的空置率,郑州市房管局公布上月郑州市商品房累计空置

面积738.91万平方米。如此巨大的空置率也说明郑州楼市供大于求的现象将会进一步加剧。

家住郑东新区的白先生对此深有体会。每天早上5点半起床,送孩子上学,自己上班,每天儿子都要埋怨两声,睡不好觉,下班也要早点回家买菜,否则真少了酱油醋什么的,那就得开着车出门再兜一大圈,差不多就相当于外地游客参观郑东新区……

不过从长远来看,由于郑东新区是郑州市政府花巨资打造的一座集物流、会展业、金融等国际潮流汇聚的新城,也是郑州展示对外形象、提高省会知名度的一张重要名片,所以未来发展潜力巨大。如今,经过数年的发展,这里的交通及其他配套设施正在逐步完善,相信不久的将来,这里会成为一座理想的生活之城,选择郑东,就代表你选择了未来。

**曼哈顿广场:**是郑州首个大型城市综合体项目,也是郑州东门户最具标志性城市建筑群,是中原同期开工体量最大的房地产项目,也是中原一次性投资总额最高的综合体项目。总投资额逾40亿元,由河南升龙置业开发建设,规划有住宅、商业、写字楼、酒店式公寓等多种物业类型,总建筑面积80万平方米。

**温哥华山庄:**位于郑东新区龙湖南区绝佳地段,CBD核心区域,是由加拿大华人企业协会为郑州项目成立的枫华(郑州)置业有限公司开发。该项目设计引进了加拿大优秀的建筑形体与文化景观,是一座集高尚商业、居住和商务为一体的综合性高尚社区。项目总占地近300亩,总建筑面积30万平方米。

**绿地·原盛国际:**由中国企业500强——绿地集团打造。38万平方米城市商务综合体,以多种办公形态的商务空间为主,配合商业、酒店等各种城市功能,形成多功能、高效率的综合体,首创中原新一代商服模式。

**天伦星钻:**是天伦地产的又一宝石名筑,位于未来路与中州景观大道交汇处。由5栋高层住宅楼组成,采用半围合空间设计,外形尊贵典雅,小区毗邻CBD及未来路、未来大厦等繁华地带,社区内空间构成明晰、层次丰富,整个小区内闹中取静,兼具繁华都市风情,又不失幽静、舒适的居住氛围。

## 西区崛起,因吸引而突破区域限制



关于郑州西区,市民给予的评价不断转换,从曾经的繁华到没落的贵族,又因“西部大开发”再次崛起。购房者的目光也重新坚定地定格于此。随着城中村改造、老工业区的起高点规划,开发商相继进入,眼下的西区不仅有着成熟完善的生活配套,快速的交通网络,还有风格迥异的现代化社区。

晚报记者 王亚平

### 加大优惠 重视每个来访客户

9月19日星期五下午,记者来到位于华山路与颍河路交会处的一个项目售楼处,进入售楼中心,看房者不是很多,但整体气氛仍让人感到勃勃生机。“项目周围有很多上班族,应该说存在很多自住需求者。目前看来,销售效果不错。”该项目一位销售人员告诉记者。

而同日,在华山路与陇海路交会处的一个项目售楼部,记者也遇到相似场景,较多的销售人员与稀少的购房者形成鲜明对比。“相对以前,现在的看房者确实不是很多,但来的大都是意向客户。”有销售人员如此表示。

为了更加深入地了了解西区的楼市销售,当日记者走访了多家项目销售中心,从切身感受来讲,眼下各售楼中心明显门可罗雀,销售人员较以往热情许多,一进门便迎上前来,这与去年整个市场销售态势良好的时

候大有不同。

跟全国多数城市一样,今年的郑州楼市销售也呈现疲态,每月商品房成交套数不断下滑,不过对于一度领先郑州各区域房价的中原区而言,尽管市场热闹不再,但由于许多大型厂区的存在,刚性需求者多,西区在售楼盘销售尚为可观,特别是开盘较早、开发商有着较高知名度的项目。

然而,这一切并非意味着开发商对楼盘销售就不担心,在转身离开华山路与颍河路交会处的楼盘销售中心时,接待记者的销售人员希望可以予以登记,“今天经理在,要求接待一个来访客户就必须登记,以后有什么活动可以通知你。”该销售人员说。这从侧面反映出,开发商所重视的不仅是每一个客户,更重要的是购房优惠的推出。

### 快速崛起 西区试图引领全局

在对西区多家楼盘的走访中,不仅了解了西区项目的销售进展,也感受到了西区地产向上的动力。

行业人士重新对西区加以考量,也就是近两年的事,但令所有人没有想到的是,西区的崛起竟会是瞬间转变的事。

随着科威尼水城、金源第一城、甲天下西湖新城、晶华城等项目的相继开发,西区地产在郑州区域产生了绝对吸引力,人们顿时看到了价格的优势、交通的优势、配套的优势,而今年九龙城、中原新城等项目的亮相,更加深了人们对西区大盘的印象。他们拥有科学先进的规划理念,又不断开创行业先例,因而打破了购房者的区域限制,不少消费者在东区上班却在西区购房。

“工作劳累之后,就特别不喜欢嘈杂繁华的市中心,特别是每天上下班的堵车,让人心里憋得难受,但进入西区就不一样了,开车沿中原路前行,过了嵩山路,明显感到车流减少,内心一下轻松起来。”中原新城的意向客户冯先生侃侃而谈对西区的偏爱,“以前朋友们说起到西区购房,内心就会咯噔一下,总感觉落后,现在不一样了,大家都来西区住,交通快捷、商业与东区齐头并进,又不失居住的舒适感。”

之所以西区能再次博得购房者的偏爱,交通条件的改善是最主要的原因,现在农业西路、桐柏路、中原路、航海路都是西区畅行的主干道,秦岭路两侧高端餐饮休闲场所林立,每到傍晚,这里将繁华与宁静融为一体,与交通改善同时进行的地产开发商的进入。

**康桥·上城品:**这个位于陇海路与华山路交会处的项目,是继长城康桥花园、长城康桥华城之后,又一廉派作品,各种户型齐全,又以婚房为主,是典型的地中海印象住区。

**中原新城:**该项目位于陇海路与桐柏路交会处,是郑州首个以国际生活共同体为开发理念的楼盘,区域配套齐全,交通便捷,现在已有多家教育机构、大型超市进驻社区内部。

**金海西湖美景:**项目位于化工路与瑞达路交会处,一期已经入住,正在销售的二期均价在每平方米3800元。社区规划承袭西湖之美,层次分明,外托西流湖公园的生态优势,使每一户都能达到完美的感官享受。

**基正·盛世港湾:**该项目被称为高新技术开发区的标杆之作,省市领导多次参观视察,社区以低密度多层建筑为主,有小高层点缀其中,西大学城、郑州中学等环绕周围,业主可享受教育的有利资源。

**海森·陈五园景湾:**项目位于建设路与西环路交会处,户型类别多样,周边郑上路小学、博爱双语幼儿园等教育资源丰富。目前,销售均价在每平方米4000元以下。

区域推荐楼盘