

中原 区域销售“异军突起”

中原区位于郑州西部,是传统的工业基地,基础配套完善,但城市面貌比较落后。随着工业基地的搬迁和城中村改造,该区域迎来了全面发展的时代,目前房地产开发项目众多。但由于该区域的人口相对较少,房地产市场的需求有限,区域内出现了较明显的供过于求,房价也相对较低。但随着快速公交的开通以及地铁一号线的动工开发,该区域的价值将得到进一步的提升,房地产市场也将迎来新一轮的发展。
 晚报记者 王亚平



资料图片

宜居性突出, 更多人置业中原区

中原区销售量保持较好业绩,关键在于区域舒适的生活环境

从房管局统计数据来看,2009年第一季度郑州市住宅销售面积为1624603平方米,中原区销售279909平方米,销售面积排行第二,占17.23%,主要体现在中原新城、绿都城的热销上。

今年初,郑州楼市销售渐入佳境,回暖迹象明显,中原区在售项目一直保持较好的销售业绩,特别是在本报举办的首届郑州西区精品楼盘展示会上,70年代、永威鑫城等项目均受到市民的青睐,展会效果出人意料,这其中有一部分原因在于优惠的大幅推出。

而在与2008年郑州市各行政区住宅成交量作比较后,即可发现今年中原区的房地产销售是一跃而上。去年全年郑州市住宅销售面积为5681442.2平方米,而中原区销售面积为729457.47平方米,占全年销售住宅面积的12.84%,主要表现为老盘持销,如康桥·上城品、威尼斯水城、晶华城,成交面积分别为46092.42平方米、45339.99平方米、35793平方米。

“中原区的住宅销售量近两年都处于上升趋势,主要是因为开发量增大的同时,区域宜居性优势突出,生态环境、居住氛围等方面构筑了一个舒适的环境。”有业内人士评价说。

房价低于全市,吸引置业者入住

尽管中原区地产业快速崛起,但销售均价依旧略低于全市均价,也因此受消费者青睐

一定意义上,西区的现状就能代表中原区的发展,在全市商品房市场蓬勃发展时,西区是个洼地,但是随着政府利好政策的推进,断头路得以贯通、开发商相继进入,郑州西区开始了快速发展的征程。

即便有越来越多的人将中原区作为置业的首选区域,但是相比较其他行政区的销售价格,中原区在售项目价格依旧略低。根据数据显示,2008年中原区所有月份成交均价都低于全市每平方米4465元的均价。1月、6月价格最高,其他月份均低于每平方米4000元。2月、5月、7月、8月等经济

适用房成交比重较大的月份均价在每平方米3500元以下。

如今,甲天下·西湖新城项目销售均价为每平方米3700元左右,海森·园景湾则在每平方米3500元左右,正商·颍河港湾、康桥·上城品、中原新城的销售价格则在每平方米4600元左右,而在金水区或者郑东新区,房价则基本整体高于此类价格。

不过正如数据所显示,去年乃至今年中原区项目的销售均价整体依旧偏低,这也是越来越多市民选择置业中原区的重要原因。

商贸业欠发达,商业用房需求小

因为中原区城区建设步伐的加快,大量城中村改造项目相继开工,2008年中原区商品房供应量打破了自2005年以来的平稳状态,年度供应量同比增长48.24%,占全市比重提升至13.96%。

在供应量快速增加的同时,需求并没有快速跟上,特别是恰逢全国楼市步入深度调整期,购房者持币观望情绪严重,由此导致去年全年中原区商品住宅供求比为1.75:1,成为该区域商品房市场中的主要矛盾。

住宅产品供需矛盾大,办公用房供求基本平衡,但总量较小

不过,在2008年中原区各物业类型供求状况一表中,还可以看到2008年商业用房供求总量虽小,但供求比达到了1.91:1,区域商业市场前景困难;办公用房供求基本平衡,但总量极小。

中原区始终被冠以“厚重”、“老区”之名,在这个区域多的是舒适悠闲的居住环境以及浓浓的人情味,但是以碧沙岗商圈为中心的商贸业发展并不迅速,特别是缺乏写字楼办公需求。

多层稀缺产品,吸引终极置业者

城市在长高,放眼望去,三十层高的住宅已经遍地都是,稀缺的多层住宅就愈加珍贵,且大多数分布在中原区。

永威鑫城、70年代、甲天下·西湖新城、海森·园景湾等项目社区均有多层,而这也成为众多市民不断搜寻的对象。

在第二届郑州西区精品楼盘展示会上,记者遇到家住秦岭路的常先生,只见他把会场内的参展楼盘一一咨询过来,“我住不惯高层,还是想在有多层的社区里买套房子,上下楼方便。”他告诉记者,因为几十年的居住习惯改不了,喜

在不断长高的城市里,多层产品尤为稀缺,且多布局于中原区

欢西区慢慢放松的生活气氛,而站在高楼层向下看容易头晕,这才不得不在多层里挑选。

“现在也就中原区的多层项目多点,也适宜中年人二次置业,算是有一个舒适的养老环境。”常先生强调说。

据甲天下·西湖新城项目销售人员说,如常先生这样直奔多层社区的消费者不在少数,他们往往对居住环境有较高的要求,对物业管理、社区绿化比较重视,且基本都是购买第二或第三套房子。



2009年4月30日 星期四 统筹 孟智红 编辑 梁冰 校对 张阅 版式 宋笑娟

百人大评楼



富田太阳城

业主:袁先生
 职务:文字工作者
 购房面积:102平方米

评楼:作为文字爱好者,我的心思是很细腻的,在购房时,咨询了很多业内人士,自己也亲自到一些项目建设工地考察过,最终富田太阳城吸引了我,原因在于它有庞大的社区规模,别致的建筑群体,社区配套齐全,住在里面甚至有一种一个小城市的感觉。

它的开发商振兴房地产企业是一个声名显赫的地产品牌,也是郑州市最早的4家建设部批准的房地产开发资质一级企业之一。一直致力于欧式建筑的研发和建造,富田太阳城的整体风格也较为个性鲜明。

准客户:刘清为
 职务:经商
 购房面积:99平方米

评楼:我的工作常常到外地跑,在买房时,我考虑最多的就是交通问题。富田太阳城位于中州大道与航海路交会处,在连接郑州东南、郑东新区与郑州城区的黄金转角上,不仅交通便利,也有着巨大的发展潜力,以后住在这里我开车去外地出差十分方便。

而就社区而言,富田太阳城的“欧式”是纯粹的,无论是整体外观上,还是城内小品、微观配套上,无不令人感受到设计师对纯粹极致的古典主义风格的追求。走进富田太阳城,就像走进一座欧洲的小镇,安静恬适的生活气息扑面而来。在这里,人们感受最多的是开发商在设计上的以人为本。
 晚报记者 王亚平