

管城 需求支撑销量不俗

管城区位于郑州的东南部,向东毗邻郑东新区,向西与二七区自然连接,向北则与金水区接壤,向南直上机场高速,区域地理位置优越。近两年,由于政府不断加大对南城的改造力度,因此使得管城区的房地产业也迎来轰轰烈烈的开发热潮,区域形象随之大加改观。但由于项目的大量集中上市,区域短时期内同样出现了供过于求的现象,商品房房价接近全市水平,为每平方米4453元。

晚报记者 梁冰



五一放价特刊·区域篇

3月房屋成交量是1月的3倍多

住宅需求是支撑起春节之后楼市“小阳春”的主要力量

今年第一季度,管城区的商品房批准预售面积为16.12万平方米,与去年同期相比有所下降,预售楼盘大部分集中在住宅项目上,所占比重为72%,预售面积为11.56万平方米。

商品房成交量为25.43万平方米,与2008年同期相比增长了1.2倍,约占全市成交总量的13%。其中商品住宅成交23.92万平方米,占区域房屋销量的94%。

2008年第一季度,该区商品房成交面积仅为11.6万平方米,还不到今年的一半。其中商品住宅成交9.91万平方米,占总成交量的85%。

从2009年1至3月份的月度走势来看,与全市大体相同,各月的商品住宅销售面积呈递增趋势,在3月份达到了一个顶峰,为14.27万平方米。1月、2月则分别为4.49万平方米和6.67万平方米。从单月来看,3月的成交量是1月份的3倍还多。

商业用房在2009年的前两个月成交寥寥无几,同样是到了3月份有一个明显的反弹,单月销量为前两月之和的3.8倍。不过,涨幅虽大,其需求在该区域一直表现平平,包括写字楼项目也是如此。

无论是从两年的同期相比,还是逐月来看,住宅需求是支撑起春节之后楼市“小阳春”的主要力量。另外,由于80后青年大多到了婚龄,而市场上又以中小户型产品居多,所以第一季度,婚房的需求比重明显加大。

业内普遍认为,这波回暖是去年积聚近一年的刚性需求在政策、项目优惠、购房门槛降低等多层因素的刺激下,在第一季度集中释放,至于后市如何,还很难判断。对于目前的市场现状,多数专家表示,要维持、呵护现有的市场才是当务之急。

商业用房价格相比同期下降26%

今年前3个月,管城区商品房成交均价为每平方米4453元,接近郑州市水平,同比下降311元,降幅为6.5%。

但是,与区域整体房价有所不同的是,该区域的住宅均价却高于全市房价181元,为每平方米4401元,相比2008年同期也上涨近百元,涨幅约为2%。

与成交量逐月递增的态势不同,2009年1至3月份,管城区的商品房成交均价呈逐月下降走势,尤其是商业用房,第一季度为每平方米5796元,比2008年同期下降近2000元,降幅为26%。

从单月来看,2月份比1月份锐减1994元。具体情况为,1月份商业用房均价每平方米7203元,2月份每平方米5209元,3月份每平方米4977元。

在全球金融海啸及国内经济情况仍不乐观的情况下,商业用房不仅销量呈现低迷状态,价格也因此遭遇

国际、国内经济情况仍不乐观,商业用房量价齐跌

低迷。

另据郑州市房管局公布的数据显示,郑州市商品住宅一季度销售均价为4220元,同比增长了8.4%。其中每平方米4000~5000元的价位占总销售面积的41.45%,其次为每平方米3000~4000元的房子,销售面积比例达到17.35%。

而在今年新投放的房源中,每平方米3000~4000元的投放面积最大,占总投放面积的1/4还多。

有分析机构认为,一季度,与成交量大幅放量相比,郑州房价表现相对平稳。没有大幅下跌,说明开发商依然坚守房价阵线,不肯松动;没有大幅攀升,也说明市场抑制房价的力量同样巨大。

面对销售形势一片大好,有部分楼盘的伺机涨价,对此,业内专家和部分开发商表示,这种行为“有些短视”,有些项目应该谨慎做为。

除了区位、交通、配套,产品本身的品质、价位也令广大购房者信服

区域内诸多项目月销量在100套以上

因为有着优越的交通条件、区位优势,适中的价格,所以驻扎在管城区的住宅项目,虽然也遭遇市场诸多“不利”因素,销售情况却一直甚是喜人。尤其是位于城市几大主干道——紫荆山路、陇海路、航海路未来路、郑汴路附近的楼盘,更是“看时光飞逝,不问别人忧愁”。

据不完全统计,位于东明路与郑汴路交会处的MAN领域、航海路与未来路附近的未来名家、陇海路与布厂街交会处南边的锦艺·新时代等都有着不俗的销售业绩,每月成交套数多在100套以上,即使在市场寒冷的2008年下半年也一路飘红。其他如航海东路上的金色港湾二期·蓝钻、富田太阳城等品质大盘,销售表现也一直傲视群盘。

记者发现,这些楼盘之所以销量长期居高不下,除了区位、交通、配套等天然优势外,产品本身的品质、价位等硬条件也令广大购房者信服。如锦艺·新时代推出“首期3200元起,即可轻松拥有一套精装房”的活动。针对40平方米以下的户型,降低首付门槛,使有能力支付首付、希望拥有一套自己住房的年轻置业者能够节省房租,支付月供。此活动得到的收益是在一片价跌量降的形势下,一周时间狂销50套。

而MAN领域、未来名家等项目的开发商更是放弃部分利润,抛弃虚高价格,使项目入市之时就将房价“一步到位”,从而使产品具有更高的性价比、更强的竞争力。



2009年4月30日 星期四 统筹 孟智红 编辑 褚全兴 校对 王泓 版式 李仙珠

百人大评楼



锦艺·新时代

屋主:王茹嘉
年龄:24岁
职业:教师
面积:76平方米
评楼:

第一次来这里,我就被锦艺·新时代倡导的精致生活理念所吸引,绝版多层社区时尚、个性,充满艺术的居住空间,这是年轻人所追求的生活殿堂。另外,我非常看好社区的物业管理,这里星级酒店式的服务理念,为业主提供了贵族般的生活礼遇。

屋主:马占军
年龄:30岁
职业:医生
面积:120平方米
评楼:

我是一名主治外科医生,加班加点工作是常有的事,因此我对居家的品质相当看重,锦艺·新时代是市中心罕有的纯多层项目,交通便利、配套发达、景观卓越,户型设计在注重简约时尚的布局及精致优雅的功能分区,能以最实惠的价格享受到最优化的空间,对此,我非常喜欢。 晚报记者 王磊