

写字楼,适合的才是最好的

投资客: 写字楼卖出“白菜”价,抄底去!

马小欧: 房地产投资专家,具有多年投资房地产经验,面对如今写字楼的“白菜”价,他准备抄底了

看房路线: 裕鸿国际→绿地·原盛国际

5月23日周一早,记者与马先生相约于紫荆山路的裕鸿国际售楼处见面,交谈中记者得知,马先生对住宅和商铺投资非常在行,目前在郑州拥有4间商铺和3套住宅,谈及辉煌的“战绩”,马先生显得非常得意,他告诉记者,“如今郑州的写字楼遭遇了严重的低估,很多写字楼真算是‘白菜价’了,这是个抄底的良机!”

写字楼是个专业性较强的物业,与众多投资客一样,马先生对写字楼的了解程度还停留在“表面文章”,更多的还是戴着住宅投资的“眼镜”看写字楼,除了对区位和外立面稍微关注外,对决定写字楼品质的诸多方面并不了解。

谈到他心目中理想的写字楼时,他向记者袒露:“我不需要多么高档的物业,我要的就是投资回报率,在地段好、商务氛围浓厚的前提下,房价也要尽可能地低,周边写字楼的租金价位我也会着重考虑。”

从裕鸿国际到绿地·原盛国际,马先生不时向记者感叹:“如今不少写字楼和同区域住宅价格相差不大,随着郑州经济实力的提升,未来升值的空间一定会很大。”

在整个看楼过程中,记者注意到,马先生非常善于学习,随身携带有一个小本子,有意识地将写字楼的物业管理、停车位、电梯、中央空调等核心要素一一记录下来,并不断温习自己所学到的知识,反复比较项目之间的不同,这一点让记者十分钦佩。



自从《第一地产》写字楼专版设立以来,迅速得到了业界和消费者的好评,不少读者纷纷打来电话咨询写字楼的投资真经,为了避免纸上谈兵,本期记者选取了两位意向明确的读者实地看楼,看看什么样的写字楼才算好? 晚报记者 王磊/文 赵楠/图

自用者:换一套“体面”写字楼,自用加投资

赵军斌:某设计公司老板,随着公司实力的提升,他想换一套“体面”的写字楼,自用加投资

看房路线: 楷林国际→永和广场

5月24日周日下午,记者赶往位于金水路东段的楷林国际与赵先生会面,此时他已经与售楼员交谈多时了。

在众多处于上升期的公司一样,赵先生急需升级办公环境,他告诉记者:“随着业务的扩大,在住宅里办公已经显得捉襟见肘了,我们公司亟待搬进写字楼里,以便提升办公效率,同时这也是企业形象与实力的象征嘛。”

从楷林国际到永和广场,一路上赵先生反复比较着项目的优劣,由于公司处于上升期,对资金的周转要求较高,赵先生对首付比例、使用年限、交房日期、商务环境格外看重。另外,写字楼作为优质物业也是上升期公司的优良资

产,对于项目的取舍,赵先生显得较为谨慎,他告诉记者:“郑东新区是大势所趋,但商务氛围的形成还有待时日,而金水东路是如今较为成熟的区域,选择这里恐怕风险会小很多。”

与一般投资者不同,出于自用需求的赵先生对写字楼的选择格外务实,在他眼里,好的写字楼地段要有辐射性,商务氛围要浓厚,外立面要有档次,大楼内外部的商务配套要丰富,软硬件设施要能最大化地提升办公效率。

由于有过在住宅办公的经历,他对写字楼的要求显得仔细谨慎,看房时总不忘让售楼员填好项目的各项核心要素,去工地看房时还会用脚步反复丈量各项指标是否符合自身的需要。

专家建议:

适合自己的才是最好的

究竟什么样的写字楼才算好项目,“公说公有理,婆说婆有理”,似乎永远没有一个统一的说法,评判角度不同,得出的结论也不尽相同,需求不同,认定结果也不一样。记者在走访业界专家后得知,写字楼的评判标准很多,没有什么好坏之分,适合自己的才是最好的。

消费者购买写字楼时不妨结合自身需求,留意以下几个方面:

☆ 区位与地段

写字楼作为企业办公和塑造企业形象的载体,写字楼的区位和地段很大程度上决定了其价值,好的写字楼一般位于城市商务中心或商业聚集区,交通便利,商务氛围浓厚才是写字楼价值的重要支撑。

☆ 整体形象

从外到内来看,采用LOW-E玻璃幕墙不仅能解决生态环保的问题,也会使立面显得熠熠生辉,不容忽视的是写字楼楼前缓冲地带是否充足也会影响到写字楼的整体形象。另外,大堂、电梯间、门厅走廊等公共空间要开阔,电梯和停车位的数量要充足,质量要过硬,也是影响整体形象的因素。

☆ 物业管理

写字楼之间的竞争已从单纯比造价、比高度、比外观,向比配套、比服务、比管理方面倾斜。好的物业管理,在提供全面高效的物业管理的同时,能对入驻企业提供诸如电话/卫星会议、商务活动策划等专业化商务服务将是今后的趋势。

☆ 配套齐全

写字楼应该有齐全的商务配套、生活设施。顶级写字楼应同时配置适当规模的高档餐厅,还有能够提供多项服务的商务中心、多功能厅/会议室、邮局、银行、票务中心、小型商场、快递服务等,总之,好的物业,其自身配套应当能够满足入驻企业日常办公和生活的基本需求。

投资商铺:只在乎天长地久



对于广大投资者来说,选择投资产品很重要,因为这决定着你的风险和利润。那么投资哪种产品最安全,且收益最大、回报最高呢? 郑州智源堂房地产咨询有限公司首席知识官高重恒告诉广大投资者: 商铺。

可是,商铺有很多,从中又该如何选择呢? 近日,高重恒就选铺的相关细节以及注意问题接受了记者的专访,做了详细解答。

晚报记者 梁冰/文 赵楠/图

记者:作为购房者,投资什么产品最安全?

高重恒:这是购房者普遍关心的问题。在住宅、写字楼、商铺三种业态中,投资商铺是最安全的。由于经济环境等诸多因素的影响,未来两年,将会有很多投资者从住宅产品转向商铺,因为商铺的回报率要远远高于住宅和写字楼。为什么这么说呢? 主要有4个方面的原因在支撑着商铺的高回报率。

首先是升值快。比如,德化步行街的商铺在2002年的售价是每平方米8000元左右,但是,现在你花10万元都买不到。7年的时间,价值翻升了10多倍;还有火车站商圈的万博商城,2007年是每平方米3万元的售价,但目前已经涨到了5万元,这其中的利润,投资者应该看得很清楚。其次是租金回报率高,保值能力强,容易变现。

记者:为什么投资的商铺会租不出去? 投资前该怎样考察物业呢?

高重恒:投资商铺却租不出去,这是最让投资者头痛的问题。购房者在投资前一定要把握十字方针,即位置、商脉、商品、设计和服务。

位置主要是指大的商业业态在哪儿。从选址来说,核心商圈的商铺,学校、医院附近的商铺,大的社区之间的商铺都是不错的选择,购房者可以进行投资。

核心商圈包括批发商圈和零售商圈两类。比如郑州,二七塔以北区域多为零售商圈,以南则为批发商圈。这两个区域的商铺都可以买。此外,只要是位于城市的稀缺地段,具有垄断地位和不可替代性,发展潜力巨大,都是投资者一个好的选择。

在火车站商圈,没有人因为买了这个地方的商铺而赔钱的;其他诸如文化路科技市场、9点钟市场、东建材等专业市场类核心商圈的商铺也都可以购买。

其次是学校、医院附近和大型社区之间的商铺,这些区域有大量的人流支撑,是城市热闹的地方,商铺可以依附于周边环境生存、升值。

我不支持购买社区商铺,如底商。为什么这么说呢? 因为这类商铺的回报率很低,其营业额不足以支撑高租金和高房价。

商脉有老、新、空白商脉三种,其中自然是老的商脉为最好。投资者可以对所选区域进行实地考察,看其一天的人气状况,根据人气而定。

卖什么商品投资回报率最高呢? 首选是服装,其次是小商品、建材、家具、科技产品。商品投资回报率越高,那么你的商铺就越好出租。这个投资者要了解。

第四点是设计。也就是动线布局是否合理。作为投资者要看:是否人们很容易就可以看到这个建筑,是否很快就可以进入商场或商铺内,停车是否方便,货物是否方便运送。假如人看不到里面,就不愿进去,这是购物者的普遍心理。

最后要考察的是服务。要看管理团队的水平怎么样,服务设施是否齐全、到位。

如果这5个方面都考察“合格”,那么作为投资者即可放心购买,后期出租不成问题。

记者:作为投资者,自身还要注意哪些问题?

高重恒:不要根据楼层来判断商铺的好坏。有的人认为楼层越高越好,这是一个误区,没有科学性。只要规划合理,哪一层的收益和价值都一样。

不要认为分摊率越低越好。得房率最好在50%以下,40%得房率的商铺是最容易成活的。因为分摊率低,就意味着过道、走廊、电梯、楼梯宽敞,人可以自在通行,会让购物者感到舒适。

不要急于回报。要有养铺的理念。商铺的回报周期通常为3~5年,很少有1年就可以回报的,这是很正常的事情,投资商铺获得收益需要过程,投资者要有这个心理准备。

不在乎反租回报。对于某些商铺反租的宣传和诱惑,作为投资者不要太过注重眼前利益,应该多方考察,做到“不在乎曾经拥有,只在乎天长地久”。