

与郑东新区的“消化不良”相比,老城区的商务办公需求却一直“吃不饱”

冷热不均,跟市场走还是跟规划走?

专家建议,投资写字楼切莫人云亦云

2013年,随着高铁板块持续放量,加之龙湖副CBD、龙子湖大学城商务体又将陆续入市……面对一边是高企的库存,一边是萎靡的销售,业内专家惊呼,郑东新区或将沦为写字楼“重灾区”。

与郑东新区的“消化不良”相比,老城区的商务办公需求却一直“吃不饱”,从不少项目的客户构成来看,老城区写字楼自用客户比例远大于投资客户,与郑东新区倒了个个儿。这足以说明,老城区的办公需求非常旺盛。这也从侧面反映出,郑州商务楼宇的分布合理性亟待商榷!

4月2日,本报AA16版发表《市场之惑,写字楼唯市场论》,直指当下郑州写字楼市场的三个困惑,即“市场之惑、投资之惑、发展之惑”。甫一刊登,便受到业界和消费者的普遍关注,面对冷热不均的市场,投资行为是跟市场走还是跟规划走?且看下文分解。

郑州晚报记者 王磊

冷热不均,信市场or信规划?

十年前,大家在问啥是写字楼;五年前,大家问谁在做写字楼;现在,大家问谁没做写字楼;五年后,要问谁还在做写字楼?

郑州写字楼市场的冷热不均,早已不是什么秘密,从上述坊间流传的一席话来看,人云亦云的盲目投资成就了今天的市场之惑。

时光回溯至2007年,伴随着“中部崛起”战略的号角,承接沿海产业转移之东风,郑州的城市化进程卯力扬鞭,三产服务业发展迅速,高端商务需求日益增添。又加之楼市调控持续对住宅市场的挤压效应,在内外环境和政策的有利聚焦下,郑州写字楼市场迎来了春天。

当社会各界对郑东新区CBD的成功推崇备至,对楼宇经济的未来一片赞歌,对高铁商务区充满无限憧憬之时,郑州写字楼市场“过剩与不足”的矛盾凸显,供求关系于2012年达到峰值后急转直下,量价齐跌。

这种冷热不均不仅集中在产品供应结构上,也集中在区域供应的均衡上。

数据显示,郑东新区现在售写字楼28个,2013年将入市项目13个,体量约191万平方米,区域内潜在项目至少15个,多集中在高铁片区及龙湖副CBD、龙子湖大学城区域,且多为商务金融用地,总体量约270.89万平方米。而反观其他区域,写字楼供应零星分布,多以城市配套形式出现。

业内人士一针见血地指出,郑州商务楼宇的分布合理性亟待商榷!

令人担心的是,写字楼过分集中于郑东新区,势必会造成不良竞争。而事实证明,郑东新区已陷入“价格战”,与其他区域“吃不饱”的局势形成鲜明的比照。

这让人丈二摸不着头脑,投资写字楼到底该信市场还是信规划?



虚假繁荣,大跃进与缘木求鱼

盲目跟风所造成的“虚假繁荣”,不仅违背城市的容纳能力,更是对优质资源的浪费。从某种意义上讲,这甚至是一种灾难。

面对一边是高企的库存,一边是萎靡的销售,业内专家惊呼,郑东新区或将沦为写字楼“重灾区”,这场有关写字楼的“大跃进”,迎来了“大竞争、大洗牌、大淘汰”的时代。

这场“大跃进”不仅折射出人们对写字楼抗风险和财富效应的追逐,更是折射出违背城市容纳能力与市场规律的危险讯号。

记者走访时发现,围绕郑州客运东站1.5公里的范围内,不下30栋写字楼扎堆矗立,一片热火朝天的施工场面,如果不是路牌的提醒,恍若置身香港。但走进售

楼部,却是一种萧条的景象,不少项目低价入市也无人问津,偌大的案场寥寥数人,销售员远比看房的人多……

“只有摩天大楼还远远不够,商务区灵魂的培育还需时日。”河南正弘置业有限公司副总经理王朴直言,高铁商务区写字楼市场是虚假繁荣,这种大跃进好比是缘木求鱼,违背了城市的容纳能力与市场的发展规律,只是一厢情愿。

人们习惯拿郑东新区CBD的成功来影射高铁商务区的未来,在接受采访时,业内人士王硕反问记者,CBD扎堆赢了,高铁扎堆赢了没有?

应了那句老话,时间不能超越。高铁商务区,尚存在种种不确定性。王硕指出,当年CBD倾全省之力才得以成功,而如今高铁区要想短时间内复制CBD的成功谈何容易,因为本土资源毕竟有限。

孰是孰非,不患寡而患不均

政府在城市规划资源配置和类型配置上要有长远眼光,不仅重招商,也要重培育。而对于开发商而言,写字楼开发不仅是“卖”,还要会“养”。

信规划还是信市场?

这不禁让人想起当年小平同志,计划多一点还是市场多一点的讨论。业内人士指出,计划毕竟不是规划,在市场经济主体下,无论哪种经济手段,都离不开以市场为出发点 and 落脚点。

记者采访发现,与郑东新区的“消化不良”相比,老城区的商务办公需求却一直“吃不饱”。

先从传统商务区说起,农业路国际企业中心极具代表,这种“商住楼”曾风光一时,而如今“上班等电梯,下班走楼梯”成了入驻企业难以挥去的梦魇,但依然一房难求;科技市场附近的欧洲花园也是住宅办公

的奇葩,一到饭点儿,各种炒菜飘香,掂公文包的和掂菜篮子的抢过道。这足以可见,老城区商务办公需求之旺盛,办公物业之稀缺,已是不争的事实。

从市场表现来看,以老城区热门在售写字楼为例,北区瀚海·北金70%为自用客户,蓝湾湾写字楼项目自用客户达到80%,河南省国家大学科技园自用客户比例达八成,均远大于投资客户比例,这从侧面反映,具备产业支撑的老城区办公需求非常旺盛。

河南瀚海置业有限公司营销总监王相勇指出,老城区解决了产业链和居住的问题,有关产业链服务的问题尚亟待解决。

不患寡而患不均,与郑东新区的“相对过剩”相比,老城区对商务办公需求的旺盛,恰恰意味着一种机会。

投资谨记,切忌莫人云亦云

写字楼属于法人消费,比住宅投资更加专业,不要盲目跟风。基于投资风险和回报率来看,选择老城区楼宇更为保险。

新老城区一边严重“过剩”,一边严重不足,从供求关系的角度来看,“投资写字楼是跟市场走,还是跟规划走”的争论似乎一目了然。

王朴认为,新城靠概念,老城靠需求,老城区具有深厚的产业支持、配套支撑和人口优势,企业就近办公更容易接地气,而投资回报也会更有保证。

不仅如此,从写字楼投资属性来看,写字楼与商铺则完全不同。王朴指出,写字楼的成熟不是靠时间的增长快速增长,而是靠时间的增长略有增长。老的物业会因为设计和形象的落后跟不上形势,一旦三五年没租出去,即便市场转好了,也会因为物业的落伍而失去光环。因此,选择成熟区域的写字楼,投资风险会小很多。

王相勇认为,当数百万平方米的新增供应量集中在一个区域的时候,我们看到了楼宇经济的集中效应,也看到了其面临的激烈竞争;当一个区域仅有屈指可数的新增供应量时,我们看到了楼宇的集中效应的相对缺失,更看到了因为稀缺而带来的投资潜力。

以郑州北区为例,瀚海·北金作为北环沿线为数不多的高端且兼具延展性的写字楼就极具投资潜力,不仅供应稀缺需求呼声强烈,而且占据环线经济利好,软硬件素质得天独厚。

而对于像河南省国家大学科技园这样的项目,也极具投资潜力。作为为创业型企业量身定制的产业集聚区,不仅具有大规模聚集效应。更为关键的是,园区为入驻企业提供管家式服务,不仅能争取到高新区各项税收、优惠政策,而且在扶持基金等资金平台上量体裁衣,给予一揽子发展服务的支撑,为入驻企业保驾护航,确保投资收益。