



高楼地产市场呼唤有品质的产品

# 市场呼唤：上哪去找蓝筹楼宇？

## 冷热不均的郑州写字楼市场，由市场之感引发投资之感

### 投资写字楼不仅要学会「饥饿疗法」，还要「傍大款」

与住宅投资不同，投资写字楼，历来都是高风险与高收益并存。面对冷热不均的郑州商务地产市场，这场由市场之感引发的投资之感，一直萦绕在人们的眼前，让投资行为凭添了几分顾虑，又增加了几多魅力。

面对相对“窄众”、“专业”的写字楼产品，有人认为写字楼，尤其是高端写字楼是一个小众市场，市场面很窄。其实不然，正是这20%的小众，掌控着80%的财富。假设你投资的写字楼，被某上市公司相中，你就做了它的房东，长期稳定的收益就来了。

立足市场，写字楼投资有哪些玄机呢？让我们擦亮眼睛。 郑州晚报记者 王磊

## A 价值呼唤：淘去黄沙始见金

在“双限令”影响下，越来越多的房企和投资者将目光投向了素有“风险避风港，资金蓄水池”之称的商务地产。一时间，郑州商务地产风生水起、火爆异常。

调查显示，随着郑州高铁片区、龙湖副CBD以及龙子湖大学城区域的集中发力，预计2013年郑州楼宇存量将达到约400万平方米，按目前郑州80~100万平方米的年化去化速度计算，消化存量就得4~5年光景，后市不容乐观。可以预见，未来郑州写字楼销售竞争将进入“刺刀见红”的阶段。

然而，市场真的“饱和”了吗？未必！

业内人士一针见血地指出，从整体看来，郑州商务地产开发虽有长足进步，但市场依然沙石共存。一大批开发商在规避风险和利益驱使下，依然以运营住宅的习惯开发“假”级写字楼，“定位准确、规划合理、招商得力、管理先进”且适合本土企业发展的写字楼还严重不足。严格地讲，郑州的品质楼宇不是太多了，而是太少了。

众所周知，写字楼是地方经济的晴雨表。近年来，在中原经济区建设大旗挥舞下，郑州实体经济得以飞速发展，商务地产需求依然潜力十足。于是，商务地产市场呼唤有价值的产品，迫切需要一场“淘去黄沙始见金”的洗礼。

## B 投资追问：去哪找蓝筹楼宇？

曾几何时，外来企业来郑州将裕达国贸酒店和未来大酒店作为办公首选。曾几何时，新通桥附近其貌不扬的润华商务成为企业热捧的对象……商务地产的“尴尬”，多少让图谋区域中心城市的郑州脸上无光。

而如今，郑州商务地产的“大繁荣”却成了另一种胜景，面对冷热不均的市场，面对乱花迷人眼的楼宇，投资人不禁追问，去哪寻找“蓝筹”楼宇？

河南瀚海置业有限公司营销总监王相勇认为，所谓“蓝筹”楼宇，即是在区域市场中较为稀缺、极具延展性的产品。

以郑州北区为例，偌大的北区鲜有成熟且高端的写字楼，企业不得已选择在住宅和商住楼里办公，商住混用的麻烦、企业形

象的欠缺、商务效率的低下等弊端成为企业发展的掣肘。而瀚海·北金项目的适时推出可谓占尽天时、地利、人和，成为瞩目的焦点。此外，项目以龙盘、虎踞的外立面形象世人，2800平方米的单梯服务面积、80平方米的车位服务面积、40亩的楼前缓冲地带……各项数据直逼国际标准，让其成为“秀外慧中”的代表。

除了用“饥饿疗法”寻找优质写字楼之外，还要学会“傍大款”。河南省商业行业协会副会长何宏剑建议，选择开发商自己持有绝大部分、另有少量出售的写字楼会更有保障。因为开发商会更注重品质和服务，对招商推广也会不遗余力。此外，他还建议，投资跟着“大单”走，大的品牌终端客户不仅能保证楼宇的租金，而且会形成强有力的品牌稳定效应。

## 厘清矛盾：概念与需求之争

一边是郑东新区严重“过剩”，一边是其他区域严重不足，郑州写字楼面临市场之感，而市场之感又引发了投资之感。

王相勇指出，数百万平方米的新增供应量集中在郑东新区释放，固然有集中效应，但投资风险也不可小觑。反过来看，当一个区域需求很大却一直处于“饥饿”状态时，投资潜力不言自明。

业内人士王硕指出，寻找成熟区域的价值楼宇远比一味追求郑东新区更加理性，也更具投资回报。

“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，投资回报更有保证。”他还指出，写字楼是一种“越老越不值钱”的投资产品，当郑东新区因产品过剩三五年没租出去，即便以后市场转好了，产品也会面临落伍的尴尬，从这个角度看，成熟区域的写字楼较容易形成商务氛围，风险小很多。

另据中国科学院相关研究表明，目前我国城市居民能够忍受的最大通勤时间为45~50分钟。何宏剑认为，写字楼投资不一定非要去高铁板块，郑州应该出现更多服务区域产业的中高端写字楼，不仅有利于区域产业的发展，而且“职住一体化”还将大大缓解城市的压力。

所有的研究结果都说明，虽然郑东新区依然是热点区域，但随着城市发展规划的强力推进，郑东新区的热度或许会慢慢退去，二七新城、高新区、郑州北区或将逐步形成新的办公格局。

## 写字楼投资必选动作

评价高端写字楼的好坏，有两个系统：一是以建筑为核心的系统，二是以物业服务为核心的系统。

对投资人来说，决策时，对这两个系统的考察，不可偏废。以建筑为核心的系统，是高端写字楼的第一价值。它包括地段区位、设计内涵、内在“5A”智能子系统、主要客户群品质等主要内容。以物业服务为核心的系统，是高端写字楼的第二价值，它主要是以物业服务品质为考察核心。物业服务品质好，既可以保证写字楼高品质的可持续性，又可以保证写字楼的低成本维护。

更重要的是，无论是短租或是将来出售，高品质的物业服务是最有效的增值内因。

对高端写字楼来说，以建筑为核心的系统，是马；以物业服务为核心的系统，是鞍。马好，鞍好，写字楼才好。

## 写字楼投资备选动作

从一线城市发展经验来看，开发商自持的写字楼在租赁市场竞争力更强，租金水平更高。

重视租户素质、组合和后期物业管理水平，也是开发商自持写字楼竞争力更强的重要保障。零散分拆销售模式下，业主对大楼维护难以达成共识，同时对租户的品质不加监管，时间一长将面临高品质租户的流失。

另外，投资写字楼之前，不妨来分析一下买家和租户。鉴于写字楼的投资属性，如果其自用客户比例大于投资客户比例，即可确保该物业会比较成熟，今后租售水准会稳步上升。此外，如果投资客户比例大于自用客户比例，且购置面积都较小，则可能在后期出租时出现竞价、抢客户的情况，不能保证整栋大楼的租售稳定。

另一方面，关注未来哪些大租户确定会在大楼里办公，也能让自己的投资更有保障。比如500强企业会有一套完整选择标准，他们的品牌效应会让写字楼更具优势。

相关链接

# 公示

根据河南省新闻出版局《关于开展新闻记者证2012年度核验工作的通知》，下列人员在新闻采编岗位上工作，现按照河南省新闻出版局的要求，予以公示。监督举报电话：0371-69129665

- |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 石大东 | 徐富颖 | 周旷达 | 范建春 | 吴幸歌 | 王军芳 | 李伟利 | 孙新峰 | 张改华 | 吴绍超 | 薛璐  | 李薛  | 李记   |
| 程玉峰 | 安学军 | 周勇  | 孙友文 | 崔迎  | 段远  | 汪永森 | 陈祖强 | 雷群芳 | 王一品 | 原冬霞 | 黄修成 | 周爱巧  |
| 陈君琰 | 王绍禹 | 陈君平 | 刘庆丽 | 聂广利 | 丁德利 | 袁建龙 | 冯刘克 | 邢学兴 | 李俊艳 | 冉和平 | 唐善普 | 巩向华  |
| 陈君健 | 徐刚领 | 杨温泓 | 李克俭 | 张锡磊 | 周伟卿 | 潘登  | 赵璇  | 郭健鹏 | 李振林 | 冉小平 | 董占卿 | 李雪   |
| 马武  | 李兵兵 | 杨观军 | 李丽君 | 赵楠  | 李甦  | 程相伟 | 王银廷 | 常亮  | 孟子扬 | 陶莎  | 舒晗  | 李慧   |
| 张秋玲 | 毕丽颖 | 陈静  | 陶方凤 | 程国平 | 卢士海 | 王战龙 | 刘国红 | 祁京  | 周鸿斌 | 尚新娇 | 王梓  | 周高虹  |
| 李韬  | 张翼飞 | 薛军  | 杨伟  | 周华  | 徐秀丽 | 秦明伟 | 张华  | 苏瑜  | 李志强 | 黄盈  | 张培刚 | 王赛花  |
| 张新彬 | 韩娟  | 詹莉莉 | 李萌  | 郭韬略 | 贾俊生 | 陈泽来 | 谢宽  | 刘书芝 | 熊堰秋 | 李传伟 | 马燕  | 张辉   |
| 朱建明 | 刘德华 | 邓红超 | 辛晓青 | 来从严 | 范光华 | 夏普  | 刘卫清 | 胡审兵 | 孔潇  | 胡永杰 | 马健  | 孙建平  |
| 张竞映 | 裴蕾  | 鲁红燕 | 廖谦  | 吴泳  | 王菁  | 王继兵 | 张玉东 | 李枚  | 石明顺 | 刘怡辰 | 刘凌智 | 王延群  |
| 袁帅  | 孙娟  | 鲁燕  | 赵青  | 曹杰  | 毛华  | 徐传芳 | 蔡胜文 | 李爱琴 | 汤如音 | 郭文龙 | 慎重  | 柴琳琳  |
| 卢培天 | 黄波涛 | 王翠  | 曹杰  | 曹杰  | 闫如明 | 姚辉常 | 白韬  | 刘永杰 | 赵娟  | 何涛  | 倪子  | 上官亦民 |
| 胡田野 | 刘俊芳 | 王长善 | 和耀斌 | 陈燕凌 | 邢人洁 | 陶玉亮 | 梁晨  | 朱江华 | 孙亚文 | 李丹  |     |      |