

商用房前景被长期看好,高品质住宅获购房者热捧

南龙湖是河南房地产竞争最激烈的主战场

“各位房企负责人应该知道,郑州南龙湖主镇区东西只有3公里,南北只有5公里,可在这么小的一块地上,我们现在有64个楼盘在相互竞争,而且还越来越多。”华启唐宁1号销售经理王鹏飞在郑州、洛阳双核协同发展论坛上说,“这里应该说是整个河南房地产竞争最激烈的地方。”

你说不看好南龙湖?可投资和地产大佬们可不这么看,在一系列利好形势的刺激下,新郑龙湖镇区域价值将大幅提升,龙湖正吸引越来越多的投资,成为郑州投资的热土。

郑州晚报记者 李钟鸣

“多重优势凸出 投资必有收获”

2014年郑州市地铁2号线南延线穿过龙湖的消息刚传出,就有不少人打起了去龙湖投资买房的主意,业内人士当时认为,龙湖有多家郑州批发市场外迁承接地,会带来大批的商户,龙湖本身的教育优势会造成刚性需求的增加,在此购房无疑具有投资价值。

“龙湖的房子盖得可不错啊!”这是那时市民从龙湖看房回来的普遍感受,因为当时龙湖建成可供看房的大多是改善性住房,房产品质高质量好,给来自郑州的投资者留下了深刻的印象。

对于郑州的居民来说,人们越来越意识到居住环境的重要性,特别是“开窗雾霾扑面,上路交通拥堵”已经成为郑州人每天诟病的烦心事。而南龙湖的环境优美,适宜长线投资和养老居住,更多的购房者愿意购买南龙湖楼盘用于周末休闲。

2014年的郑州房地产市场时值低谷期,但龙湖的房价却没有受到丝毫的影响,反而逆势上涨,从2014年7月政府救市开始,房价一路飙升,龙湖高质量的房地产市场得到了郑州市民的认可。

随着郑州市规划的不断扩展,版图不断拉大,特别是五纵六横城市道路规划的出台,华南城与华商汇的入驻,外地投资散客的目光也开始被拉向南龙湖。

“来我们这买房的哪里来的都有,”康桥九溪郡的置业顾问告诉记者,“我们这边很多都是非郑州的购房者,开封的、周口的、平顶山的,有些是来华南城做生意的,有些是来(买)投资(房)的,应该说目前主要都是这些投资的买的。”

商用市场前景被长期看好

据新郑房管局数据显示,7月份,龙湖镇一共销售商品房2362套,共计298483平方米,其中住宅1844套,213751平方米,均价6021元;商业用房均价连月来保持高位徘徊,7月卖出2074平方米,均价更达每平方米13578元。

如果说住宅还都是刚需的话,那么商业用房则纯属投资。7月龙湖商业用房13578元的均价,是新郑城区的近三倍,远超每平方米11269元的郑州市区商业用房均价。

服务大郑州、融入大郑州,利用紧靠航空港和郑州市区的区域优势,又拥有107国道等物流大动脉的基础,龙湖在郑州提出强力做大商贸物流业背景下,紧紧抓住中原经济区、郑州都市区、航空港经济综合实验区“三区叠加”的重大机遇,围绕“双融入、双承接”发展战略,不断加快融港、融郑步伐,将龙湖镇东规划出一大片商贸物流区,先期规划建设了25平方公里“一中心四园区”的龙湖商贸会展城,着力打造“国际领先、全国一流”的商贸物流基地。

“给你的是4号馆的宣传页吧?6号馆最火,都卖光了!”华南城1号馆的一位商户给记者说,当时记者正跟华南城工作人员咨询在华南城或买或租一个商铺到底需要多少投资。

“华南城现在一期都还没全部建完呢,已经有这么多场馆了,最火的就是卖服装的,卖得好的一个月能赚好几千。”1号馆一位卖箱包的店主不无羡慕地给记者说。当记

者指出,1号馆2楼尚有很多商铺没有开门时,有店主告诉记者,这儿很多都是个人投资,买走后等待涨价,再转手卖给或租给商户的。

当然,目前来到这里不到一年的商户的生意都还处于草创阶段,但很多商户都对未来充满憧憬。一位1号馆卖鞋的大妈指着华南城外不远处某开发商建筑工地围挡上的巨型广告说:“将来华南城有三站地铁站呢!你想想会带来多少人?而且我们周围盖了这么多楼(商品住宅),到时候住上人,他们需要穿需要用的,下楼来就是我们华南城,不都是我们的客户?”

正是对龙湖未来交通和人流的信心,使得龙湖商业房产的价格水涨船高,而正是对龙湖整体商贸物流的信心,让华南城、华商汇等项目继续加大对龙湖的投入。

自2009年签约南龙湖,华南城建设速度迅速,截止到目前,郑州华南城项目已完成投资逾100亿元,项目总开工建设面积400万平方米,在建面积200万平方米,已建成并具备使用条件面积达200万平方米,投入营业的物业面积约100万平方米。截至目前,开业商铺9000余家,入驻小微网商100余家,大学生电商项目创业团队15支。

而政府指定的建材专业市场外迁承接地的华商汇,拥有1.5万亩的建材家居产业集聚区,2015年开建面积110万平方米,建成面积50万平方米,将承接商户千余家。

多元化、精细化 深耕南龙湖

龙湖的房产投资开发始于改善性住房的建设,最开始在龙湖建起商品住宅大多是别墅和洋房。而华南城的入驻,使得开发商们开始大规模地将目光投向南龙湖。

更多的开发商意味着更多类型的住房,目前,南龙湖既有唐宁湾、林溪湾这样的别墅住宅区,也有康桥溪棠和龙湖玖号院这样的洋房品质住宅,还有溪月和原溪里这样的普通住宅,可谓多元。

“我们的客户群广泛,这就导致我们开发商要面对不同的需求,做出不同的应对。”唐宁1号销售经理王鹏飞说:“我们正面临一个转变期。”

“一方面,对产品处理由粗放化向精细化转变。我们的市场还是买方市场,但消费人群已经发生变化。”王鹏飞表示,现在买房子的80、90后的需求和60、70后已经大不相同,宁可贵一些,需要等待的时间长一些,但是对产品品质的需求已经大大增强。“因为现在年轻人买我们一套房,可能是用两到三代的钱来买的,所以肯定对这个房子本身的品质要求到苛刻的地步。而我们卖的就是他们对我们产品和我们的信任。”

而想要达到这种信任,就需要开发商对自己的地产产品做得专业化、专一化。“我的想法是,我们的房地产要像做电商一样,做中上游就要透明化,比如你买了我的房子之后,我房子建到什么地步了?用了什么样的钢筋水泥?我都可以定期发到这些新客户的手机上。”

而另一方面,想要维持这种信任,需要的不单是售前,还有长远的售后。“售后服务能赚钱”在很多行业中都已经成为法宝,现在龙湖的开发商们也开始在这里长期投资,不单做房产本身,还做服务,做配套,甚至做物业。而这,也是基于对龙湖充满活力未来的合理预测和理解。

未来的龙湖,将是居住在改善性住房的中老年人和居住在普通住房的年轻刚需一族不同需求的区域,而需求产生市场,市场吸引投资,未来的龙湖,显然会吸引更多元的投资者入驻,创造一个更多彩的龙湖。