

购买新区住宅的惊奇发现

2010年,洛阳人购房的热点区域在哪里?毫无疑问,还是新区。统计数据显示,去年前三季度,新区销售的商品房面积占到了我市总销售面积的47%,也就是说,新区一个区的销售量几乎抵得上洛阳其他几个区销售面积的总和。

透过新区成为洛阳人购房热点区域的背后,我们突然有了一个购买新区住宅的惊奇发现。



为什么购买新区住宅的人越来越多

在2005年以前,洛阳人购买住宅的热点区域是涧西和西工,新区住宅虽然也有人购买,但所占比例从未超过20%。自2005年以后,购买新区住宅的人逐年增多,至2007年,一举超过涧西和西工,成为洛阳销售面积最大的区域,而且连续三年销售面积都在45%以上,几乎占据洛阳全市销售面积的半壁江山,成为了洛阳人首屈一指的购房热点区域。

为什么购买新区住宅的人越来越多?有人总结出三大原因:第一,新区规划超前,环境优美。新区规划的六大功能区决定了建成后的新区将是一个集办公、文化、商业、金融、体育、休闲娱乐和居住为主要功能的山水园林相间、生态环境优美、功能设施齐全、现代气息浓郁的现代化城区。如果说前些年人们还认为这只是纸上

的规划,那么现在再到新区,没有人不被新区优美的环境所打动。第二,新区住宅供应量充足,产品线丰富。近些年新区俨然是洛阳房地产开发的主战场,不仅吸引了众多外来的品牌地产商,本地主流地产商也积极参与开发,每年推向市场的住宅产品占到了全市总供应量的50%以上,而且产品线异常丰富,涵盖别墅、洋房、公寓、高端住宅、普通住宅等各种形态,让洛阳人有了更充分的选择自由。第三,中心地位决定升值空间巨大。从城市功能定位来看,新区必定成为洛阳的政治、文化和商业中心,而新区住宅目前的价格并不是洛阳的最高房价,未来随着新区城市配套的不断成熟,功能地位的不断强化,新区住宅的升值空间将会越来越大。

为什么购买了新区住宅不搬进去住

虽然购买新区住宅的人越来越多,但一个无法掩盖的事实是,真正搬到新区居住的购房客户并不多,有的住宅小区至今入住率还不到20%。

为什么购买了新区住宅不搬进去住?原因很简单:配套不成熟,生活不方便,这几乎成了所有新区购房客户的心声。想想看,你虽然喜欢新区的环境,但你还是要住在这里生活呀,一旦住进去,吃、喝、玩、乐、购一样都不能少,可实际上呢,目前的新区商业配套还达不到这样的要求,购物中心还是空白,大型超市几乎没有,餐饮、娱乐场所少之又少。一句话,新区的商业太不成熟啦。

但另一方面,商业需要人

气,没有人气,商家也不愿意去开店,赔钱的买卖谁干呀。这实际上就是一个悖论:商业配套不成熟,人们不愿意去住;人们不愿意去住,周边就没有人气,商家也不敢轻易开店。新区目前就处于这种两难之中。

客观来说,为了完善新区商业配套,政府也出台了一些扶持政策,新区的商业网点在不断地增多,相比前些年,新区的生活便利程度也在不断提高。不过,新区商业配套的完善,如果仅依靠自然的力量,将会是一个漫长的过程,一切要依赖于时间来解决。人们从内心深处,更期盼能够借助外来强大的市场力量,缩短这个进程,让自己住在新区的生活更多一些便利。



新区商业中心住宅的价值发现

在任何个城市,生活的便利程度都会成为人们选购住宅时最重要的参考指标,正因为如此,商业中心的住宅往往会成为一个城市住宅的价格制高点和价值提升区。

在洛阳,王府井百货的进驻,奠定了凯瑞君临广场西工区中心商圈的地位,并使凯瑞君临广场的住宅价格成为西工区的价格高地,而且,其租金水平也是西工区目前最贵的。而万达广场在涧西区的成功开业,直接提升了世纪华阳的居住价值和价格空间,使其成为了洛阳住宅销售的一个传奇。

那么,洛阳新区的商业中心在哪里?洛阳人通过广告都记住了这句话——宝龙就是商业中心。作为中国十大城市综合体运营商和中国房地产商旅地产专业领先品牌,宝龙集团将其在新区的533亩土地规划为超百万平方米的城市综合体,一期包括国际批发中心和国际公寓,商业面积超过30万平方米,目前已全部投入运营;二期总规划面积63万平方米,融合住宅、公寓、别墅商业区以及大型购物中心等多种形态,购物、游乐、旅游、娱乐、餐饮、休闲、文化、运动等八大业态相融,整个项目都浸润在商业氛围浓重的国际大商圈之中。

这样的商业规模在新区当然首屈一指,这样的业态组合在新区非中心莫属。如果购买新区商业中心——宝龙城市广场的住宅呢?其生活的便利程度和未来的升值空间更是毋庸置疑。



祝贺《洛阳日报》复刊30周年