

# 写字楼难逃“五年之痒”

本报记者 黄晓娟

近日,记者采访了不少写字楼的投资者,他们大多表示,目前的写字楼投资黄金周期在5年左右会达到收益最大化。就像食品的保鲜期一样,过了就不新鲜了,不但收益打折扣,而且有可能砸到手上。都说写字楼是中长线的投资,在国外不少的写字楼更是公司资产最好的载体之一,可是郑州的写字楼投资圈中却有投资5-8年为“保鲜期”的说法。

## 5年内出手 投资者信奉“保鲜期”

不少做过写字楼投资的人都会发现这样一个现象:凡是投入运营在3年或5年以下的甲级写字楼,其租金普遍高于投入运营在5年以上的写字楼物业。运营超过5年的写字楼或多或少地面临着品质客户流失的境地,随之而来的就是租金下跌、物业品质降低、空置率增高等局面。

“住宅是一种‘生活资料’,而写字楼是一种‘生产资料’。住宅如果租不掉,可以自己住,但写字楼租不出去的时候,只能闲置,这样不但不会产生利润,反而会消耗资金。因此投资风险比较大。”郑州写字楼投资者孙先生如是说。尽管明知投资风险很大,但是后期的收益却刺激着孙先生一次次进军郑州写字楼市场。在长期投资写字楼的过程中,孙先生也摸索出这样一个规律:无论多优秀的甲级写字楼都必须在5年内出手,才能保证其价值,获得理想收益。一旦超过5年,必然会面临折价的尴尬。

曾经有业内人士称,郑州写字楼的黄金投资期不过5年。尽管此观点并非人人

认同,但随着不少写字楼在5年后“颓然失色”,其中不乏业界公认的部分甲级写字楼,我们不禁反思:难道郑州写字楼真的难逃“五年之痒”?

## 配置低、损耗大 写字楼投资回报周期短

为什么郑州写字楼保鲜期不会超过5年?一位业内人士认为,这与写字楼的前期配置和后期物业都有关系。郑州的写字楼在后期维护、物业增值、保值方面做得不尽如人意。

在前期或许能够达到业主的理想收益,但是在超过5年或者8年后,不仅物业的投资回报率降低,而且物业的品质也开始下降,不能做到“可持续发展”。“我们从写字楼的车位配置来看,一般来说,关注到这一点的人不多,但是车位配置在商务办公中有着非常重要的意义。与住宅按户配置不同,写字楼一般是按办公面积来配置。不少的写字楼对外宣传自己有几百上千个客户,看似很多,结果按办公面积一算,300、400平方米才一个车位。等到使用了几年,这个写字楼入住饱和了就会发现车位严重不足。一些公司不得已只好搬

走。”孙先生说。车位仅仅是前期配置的一个方面,包括大堂、电梯、过道等很多的配置上,还与沿海等地的写字楼存在很大差距。而后期的物业服务上也因为损耗的问题,让写字楼在先天不足、后天压力大的情况下老化得更快。尤其有的写字楼是拆零销售,运营者不得不面对无数小业主,分散的业权使得写字楼在后期维护过程中难以提高效率,种种问题叠加起来,导致了产品的老化,品牌形象被消解,“保鲜期”被大大压缩。

## 开发商练内功 做长写字楼投资年限

郑州写字楼从2007年开始,新增供应量以每年20%的速度推陈出新。在汲取老一代写字楼的经验上,新写字楼在配置、细节、硬件软件设施上都力求完美。如裕福国际、华林时代广场、升龙环球广场、中油国际、商都六号等项目,均以出色的硬件软件设施而备受投资者青睐。

不同档次的写字楼在硬件设备上标准不同。但无论硬件配置标准如何,纯写字楼的层高、隔间设置、大堂和走廊宽度高度



资料图片

及电梯数量、茶水间、洗手间等公共设施决定了办公环境是否舒适,从而影响后期的租金走向及理想的投资年限。

“目前市场上缺少的不是写字楼,而是能够保证10年、20年也不会‘变质’的高品质写字楼。”升龙凤凰城营销经理王明云告诉记者,写字楼要想在投资年限上延长,提高配置和加强后期的物业管理都是非常必要的。比如电梯,除了常见的电梯数量和速度,轿厢的大小、容量等也是衡量的重要标准;再比如大堂,大堂是整个写字楼的形象,大堂的面积和层高都将直接影响到未来入住公司的形象。升龙环球广场位于大郑州中心的国际5A甲级写字楼,不仅地理位置优越、交通便捷、周边商务配套资源完善,而且具备绝对高档的商务形象、硬件配置,完全可以满足现代企业办公的形象与效率需求。

## 楼市资讯

### 万达在郑举办系列展览

本报讯8月29日,中国商业地产领军企业——万达集团“22载50余城,万达辉煌成就展”在北京华联广场举行。由一家企业持续举办开展览,在郑州还是第一次。

本次展览内容为万达集团的发展历程及郑州中原万达广场项目整体概况。郑州中原万达广场位于中原西路与秦岭路交会处,总建筑面积约53万平方米,集成大型商业中心、休闲娱乐中心、商业步行街、高级住宅、SOHO等城市主流物业。约25万平方米领先商业区内,涵盖大型购物中心、室内步行街、室外步行街、商业街区等多种物业形态,其中汇聚国际影院、高级百货、购物广场、餐饮、KTV、电玩娱乐等多种业态的大型购物中心由万达集团持有。

“22载50余城,万达辉煌成就展”向社会全面地展示了万达集团发展历程、品牌优势及在郑州的首个作品——郑州中原万达广场。此后,还将在郑州市举办多次,使市民更多地了解万达集团和郑州中原万达广场。

(管永甫)

## 楼市问答

### 购买公司房产 需要加倍谨慎

张先生问:购买公司的房产,是不是加盖过公司的公章就可以买走了?

答:依照法律规定,如果是国有公司的房屋,应该由国有资产管理部门的审批才可以出售。如果是民营企业,房屋的出售还要根据公司章程的规定,由股东会或者董事会决议才可以出售。

### 变更房产证归属人 需经卖方同意

王女士问:我买了一套二手房,买房人写的是自己的名字,现在要办理过户,我想将房产证写成儿子的名字,要经过卖房人的同意吗?

答:首先,在办理房产过户的时候,房管部门会依照买卖合同上买房人的名字核发房产证,即买卖合同的主体和房产证必须是一致的;其次,您若是想把房产落在儿子名下,可以变更买卖合同的主体,但是要经过出买方的同意。

### 防止一房两卖 可进行预告登记

窦先生问:签订房屋买卖合同以后,如何防止房东再把该房卖给别人?

答:依照法律规定,当事人签订买卖合同或者其他不动产权的协议,为保障将来实现物权,按照约定可以向登记机构申请预告登记。预告登记后,未经预告登记的权利人同意而处分该不动产的,不发生物权效力。

### 未成年人购房 需提供户口本

王先生问:我打算购买一套二手房,希望把自己两岁的孩子作为房产证的主人。应该怎么做?

答:由于你的孩子未满18岁,所以除了按照正常的房屋交易登记程序提交资料外,还需要提交购房人——你的孩子的户口本或出生证以及监护人的身份证明。如果监护人只有一个,还须提供经公证的监护人证明书,证明其唯一监护人资格。备齐以上资料后,就可到房管局办理房屋交易登记手续,将该房产登记在小名下了。

王文

## 大手笔缔造百万国际住区

### 康桥·金域上郡开盘劲销87%

8月28日,位于陇海路与嵩山路交叉路口的康桥·金域上郡开盘,当日劲销87%。

选房活动于当日9:00正式开始,当天所推房源以83-142平方米的两房至三房户型为主。为了保证选房工作公平有效地进行,所有工作人员的通讯工具均已关闭,全场的保安工作更是做得谨慎到位。主持人按电脑摇号顺序喊号,被喊到的客户核对身份后进入候选区等待。在选房区内,场面更是热烈,排在选房队伍中的客户情绪分外紧张激动,选房者心仪的房源被排在前面客户选中的现象时有发生,但丝毫不影响选房者的购房热情,不少人拿出手机与家人即时沟通,及时调整了自己的目标房源。已被选择的房号陆续报出,选房公示板上不断飘红。

### “康桥”赢得市民的信任

康桥·金域上郡退让城市主干道50米,世界巨匠联手打造国际住区范本,承袭澳大利亚贝尔曼前规划理念,贝尔高林前沿的坡地景观设计,CCDI中建国际



将熔铸时代芳华的Art-deco风尚注入金域上郡建筑的血统。

康桥地产涵纳发达城市成功经验,广泛研究国际化大都会的成功经验,珍视城市资源,充分强调社区与城市发展的和谐相生,实行开放化建筑布局,让大城静界

摆脱传统封闭式格局,与周围街区共融,构成一个与城市充分沟通、充分交流,资源互动的居住空间。康桥·金域上郡在大郑州的交通轴、景观轴、人文轴——大学路的光华初现,究竟是一个城市的风采,还是这个城市为这个风云时代精心预留的典藏。

### 缔造百万国际住区

康桥·金域上郡享受着得天独厚的地段优势,左右火车站商圈、二七商圈、碧沙岗之城市中央,掌控城市一环及地铁交通动脉,尊享丰富人本配套、拥揽三大生态公园,左右都市生活便利与自然的生态居住环境。

如今汝河路的通车,形成了10分钟步行半径的生活配套设施,以及周边大型的城市公共建筑与街区。如郑州火车头体育场、郑州古玩城、郑州大学、郑大南路精品街区等,都为便利的生活提供了有利的保障。而且,独一无二的城市开发思路也造就了国际都会生活中城市要素的完备性,是真正人性的、便利的生活方式。

康桥·金域上郡,引领国际居住方式,彰显生活品位的高尚社区;标志着郑州的人居状况已经进入到一个全新的境界,已经从追求环境的感性阶段,上升到追求文化品位和文化需求的理性综合阶段,它昭示着郑州新世纪的居住新形象,即将成为历久弥新、百万方中央国际住区的范本。

张震

# 中原家居

栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: f10755@163.com



## 万人见证浪鲸奇迹 第三届浪鲸卫浴万人签售会圆满成功

本报记者 冯成刚

每年的浪鲸签售活动都会在中原家居界产生巨大的震动,浪鲸在中原的成功源于一种独创的全新营销模式——总裁签售,真诚让利。作为中原家居行业发展见证者,本报记者也在第一时间赶到现场,亲眼见证了这一具有传奇色彩的事件——浪鲸万人签售会。

8月28日,万众期待的第三届浪鲸卫浴万人签售会如约而至。

在凤凰城活动现场,到处都是前来咨询和购买的消费者,很多是在这之前就已经购买过的,今天就是来让浪鲸总裁签售的。

### 9:30

虽然凤凰城的很多商户才刚刚开门不久,浪鲸卫浴现场展示区前已经是人山人海。很多人手持签售卡,或选购产品,或坐在桌前签字,或正在交款,从脸上洋溢的笑容不难看出,经过一番选择后他们已经买到了自己心仪的产品。

“早就听说浪鲸的座便器特别好。”正在现场交款的李先生告诉记者,“我同事家是一套复式房,去年装修时客卫装了一套浪鲸的CO-1009座便器,主卫装了一套别

的品牌的座便器,这一对比发现浪鲸的产品的确是好,冲水迅速,节能省水,还清洁卫生。”

### 10:00

距现场签售还有一个小时,但签售等候区已经排起了长长的队伍。现场的人或说或笑,或焦急地等待。由于当天的天气炎热,现场不断有工作人员前来发放纯净水。

记者看到一位先生手持多张签售卡在现场等候,便上前询问:“大哥,你家有几套房要装呀?”“几套房?哪呀?”大哥扑哧一笑,“要是真那么有钱还用排队吗?特便宜。这几张卡是我朋友的。”哦,原来是集体行动!

### 11:00

浪鲸董事长霍成基先生携全

国各地十余位区域老总赶到现场,并宣布签售会正式开始。

这时,等候区的人群开始躁动,前面的几位急切地冲到签售桌前。现场工作人员努力维持着秩序。主持人一再说:“大家不用急,都可以得到老总的签字。”但还是难以抑制人们的热情。

拿着老总签过字的签售卡,小王兴奋地告诉记者:“终于签到了,这下可以将浪鲸的高档座便器装到我家了!”

### 11:20

浪鲸卫浴的形象代言人、世界模特大赛冠军李子宁小姐缓缓走上舞台,现场走秀,并为人们展示了浪鲸的智能座便器。之后,在李子宁小姐的带领下,现场的人们一起来到浪鲸产品展示区与世界名模合影留念。

### 现场花絮:

签售仪式结束后,记者现场对浪鲸董事长霍成基先生进行了采访。

记者:“霍董,对今天的签售,你最大的感受是什么?”

霍成基:“河南的老百姓太热情了,这一上午最少也签了有五万张吧。”

记者:“河南浪鲸在全国是一个什么样的位置呢?”

霍成基:“今年应该是老一了,加上明天要签的,总共得有上万张了。”

记者:“您如何评价河南的经销商?”

霍成基:“高总的团队很出色,每年的销量在全国都是名列前茅。我想今年有可能就是冠军了。”

记者:“您对河南的老百姓最想说的话是什么?”

霍成基:“谢谢!谢谢!浪鲸人一定不负众望,继续把产品做好,把服务做好。”



浪鲸董事长霍成基现场签售

形象大使李子宁

### 相关链接:

1994年浪鲸正式投身于休闲卫浴领域,当时浪鲸就定下了一个目标:做国内休闲卫浴领域最大最好的休闲卫浴品牌。几年时间,浪鲸在国内外卫浴洁具行业已经是响当当的品牌了。

从2002年开始,浪鲸又投入到陶瓷洁具及浴室柜等的研发与生产当中,浪鲸品牌的产品越来越丰富,产品线越来越长,几乎涵盖了卫生间装修的所有卫浴设施。浪鲸卫浴已经成为国内卫浴品牌的代表。浪鲸在不断地通过各种活动与消费者面对面地交流,不断满足消费者日益增长的需求,也在不断提高和完善自己。