

## 豪宅重品牌展示

## 刚性需求产品“主角”房交会

长沙第32届秋季房地产交易展示会将于10月28日至31日在长沙红星国际会展中心举行。目前已超过50余家楼盘确认参展房交会。

近日,记者采访了位于长沙六区的13家具有代表性的参展楼盘后发现,即使是物业类型相当全面,但作为刚需所期待的产品,在历经数届房交会后,依然成为本届房交会角力的重点。

## 刚需产品云集

记者刚到湘江锦绣售楼部,营销经理瞿国合的第一句话便是“房交会期间我们将推出江景现房,户型主要以两房到四房为主”。在瞿国合眼里,房交会期间刚需产品将成为开发商重点角力的方向。而实际,正印证着他的看法。

在走访的13个楼盘中,世茂·铂翠湾、北辰三角洲、珠江花城、湘江锦绣、长房·白沙湾、长房·南屏锦源、勤诚达·新界、钱隆学府、美利新世界在内的9个将在房交会上推出以80—140平米为主的产品,争夺刚需客户的眼球。

实际上,本次房交会参展楼盘的产品非常全面,除了针对刚需的楼盘占据多数外,万博会等楼盘将推出四五十平米的小户型参展,营销经理刘羽称,“小户型因其总价低,适合过渡性置业和投资性置业需求,在眼下是个不错的选择。”

令人关注的是,包括华远、运达在内的部分高档豪宅即使没有房源推出,也将通过本次房交会展示品牌形象。

## 成续客的重要途径

当下楼市气氛紧张,利用房交会的平台拓展自己的客户成为多数参展楼盘的重要途径,引起了各大楼盘的重视。有开发商表示,本次房交会将成为长沙楼市的阅兵台与风向标。据观察,部分楼盘以房交会为节点,准备在房交会开幕前开盘,以便在房交会期间达到销售目的。

在采访中,世茂·铂翠湾营销总监杨清华表示,目前楼市观望气氛浓厚,楼盘销售越来越理性,在未掌握足够的客户资源前,开发商不会轻易将房源推向市场。这个观点得到业内的认同。因此,多数楼



房交会即将举行,各大楼盘将采取丰富的优惠措施,吸引购房者眼球。图为勤诚达·新界售楼部。王健 摄

盘还将以续客为主。

华远地产副总经理孙怀杰认为,房交会是一个理想的品牌推广的平台。据了解,华远等部分开发商将在房交会上做品

牌展示。

多数参展楼盘表示,尽管目前还在研究房交会优惠方案,在房交会期间的优惠措施将比目前更为诱人。 ■记者 王健

## 会客厅

## 城市发展的推手

专访湖南华晨投资置业有限公司总经理王宇

“这里将是长沙未来的中心。”站在万家丽路华晨·双帆国际豪华写字楼上,遥指前面绵延39公里的万家丽路两旁的高楼建筑,王宇的声音底气十足。

身为湖南华晨投资集团有限公司总经理,王宇的个人名声为业内所熟知,他所在的华晨投资集团打造的华晨双帆国际,和即将面世的华晨世纪广场,使得华晨这一品牌名动湖湘。

从市政道路建设到打造集高端住宅、商业、写字楼、五星级酒店等等为一体的高端城市综合体,华晨投资多年来一直扎根于万家丽南路,历经多年,沉淀深厚。



## 人物标签

湖南华晨投资集团总经理,成都人,见证和参与了长沙房地产10年历程,成功打造山水系列、华晨双帆国际。

## 面对面

不做最大的,但想当最好的

三湘都市报:你怎么看待长沙目前的城市综合体井喷现象?华晨世纪广场凭什么?

王宇:城市综合体是城市和房地产发展到一定程度的必然产物。是住宅和商业等其他城市功能的结合。它们的存在都是城市发展的需要,其实无所谓竞争关系。

华晨世纪广场不是长沙最大的城市综合体,但它的业态和区位是最好的。

万家丽路的商业发展模式,缺乏有效的组合,大部分都是以住宅为主的临街商业,华晨世纪广场出来之后,我们希望能改变这一格局。我们希望在雨花区的中心万家丽路与长沙大道交会处,做长沙最好的城市综合体,使得这一区域成为长沙新的CBD。

三湘都市报:华晨世纪广场能否承载如此厚重的城市使命?

王宇:作为一个城市综合体,必须要聚集多种业态。华晨世纪广场规划的10种业态,绝对是长沙最高端的行列。包括大型购物中心、白金五星级酒店、甲级写字楼、大型地下超市、大型数码购物广场、商业步行街、3D MAX电影城、高级酒店公寓、高档住宅等多种物业形态,它是目前商业地产物业形态最高的开发模式。

除了住宅和酒店公寓外,其他物业我们全会自己持有,这是华晨投资从运营出发,从对项目对区域发展负责出发的一贯方式。这样可以保证项目面世后,各种业态能够健康有序地运作,不会偏离当初规划的设想。对项目内各个业态,尤其是零售商业,更是一种长久的支撑。

三湘都市报:作为一个成都人,在长沙生活工作了10年,你对长沙这座城市有何看法?成都对于长沙的房地产市场发展,有何借鉴之处?

王宇:我从2001年9月份到长沙,至今10年,见证并参与了长沙10年的发展历程。

长沙是一座很灵动的城市,与成都一样,它有非常美丽的山水、自然条件优越、文化底蕴深厚。长沙人的发展、向前意识很强烈,“敢为人先”。同时,这座城市也是沿海进入内地最先嫁接成功的城市。

## 变革区域旧有模式

“必须抛弃那些建成后马上又只能拆掉的开发模式。”王宇不无忧虑地指责正在变模糊的城市,一座座平庸、呆板、低品质的高楼拔地而起,继而又坠入一种巨大低档次、低业态的商业沉寂之中。

于是,2010年,接手华晨世纪广场所在地块之后,华晨投资集团毅然修改原本的低端规划,决心在这里打造一座以现代商业为主,融合酒店、写字楼、餐饮、商业街、高端住宅等多种功能于一体的新型高端城市综合体。

“这需要充足的勇气”,王宇回顾当时的场景,心情仍然澎湃。对于一个从未开发过城市综合体的开发商来说,这样做风险巨大。你明明可以凭借过去的经验,稳稳当当赚钱,可你却多投入几十个亿,来做自己从来没有做过的事情。

多年深耕雨花区这片热土所积淀的感情,以及区域发展前景的使命感,使华晨投资集团董事长邹厚军及总经理王宇他们羞于在这块潜力无限的土地上重复

住宅加底商的低端开发模式。

连续几昼夜不眠不休的讨论、调规,最终确定,“这里必定成为长沙崭新的CBD。”王宇大开大合,华晨投资集团的城市责任感无处不在,“整个区域,缺乏大型高端商业综合体,商业氛围低端而模糊,需要整体升级。”

与华晨投资集团思路契合的是,当下长沙城市的扩张与商圈的多极化、房产开发模式与城市发展方向的探索,正是目前长沙房地产的新长征。而雨花区中轴万家丽南路与长沙大道交会处所处的地段,秉承高铁、地铁、城铁、机场等五维立体交通网络的发达,是长株潭融城中心区域,正是长沙多极化扩张的桥头堡。

不管有意还是无意,放弃对简单利益的追逐,开始关注城市运营,这表明华晨人已经经历一个脱胎换骨的过程,走上与城市的发展命脉共振的道路。

## 将成长东城市中心

自从进入房地产市场以来,华晨投资一直都扮演着建筑品质的思考者与城

市运营的规划者角色。这种彰显房地产企业责任感的形象,在王宇及公司的身上,一直未曾改变。这种坚持带来的优势在当下房地产市场调整期锋芒毕露。

2010年,华晨双帆国际面世,短短两周时间销售一空,一时风头无两。其双帆剪影造型、节能型LOWE玻璃幕墙,在略显杂乱的万家丽路上极为显眼,很多公司纷纷将其总部迁移至此。业内人士认为,华晨双帆国际填补了万家丽路高端5A级写字楼的空白,成为长沙东部区域的一座标志性建筑。

事实上,公司所有关于产品的思考,最终落脚点在于对产品不断升级的追求,以及对城市区域发展更多层面的影响。不管是万家丽南路、雨花区的区域价值得到进一步张扬,还是这一区域板块在最近两年被业界和购房者认可……其背后都有华晨投资的积极引导。

对于王宇而言,华晨双帆国际是其十五年从业生涯中最有成就感的项目。而耗费最大精力的,则是即将拔地而起的华晨世纪广场,“它的建成将打造成为大长沙东部新的城市繁华中心。” ■记者 邹颂平