

单价冲击两万元! 长沙房价悄然出现两极分化



刘梅



欧阳晨



湛伟



长沙房价正在悄然出现两极分化的情况。继去年万达公馆、保利国际广场、运达中央广场、北辰·三角洲、壹号公馆等项目相继突破10000元/㎡后，今年又将出现华远·华中心、德思勤城市广场等高端项目，长沙中心城区房价已经出现集体突破万元、冲刺两万元的“典型性表现”。

在新一轮的涨价冲动中，究竟有一股什么样的力量在背后支撑与推动？这种上扬是昙花一现，抑或是长沙楼市房价两极分化的分水岭？

本期“楼市苹果派”邀请长沙合正房地产营销策划有限公司副总经理湛伟、长沙北辰房地产开发有限公司营销总监刘梅、中信新城项目策划经理欧阳晨等三位嘉宾，看看专业人士是如何理性看待这个问题的。

三湘都市报：豪宅产品在中心城区不断出现，从突破万元到冲刺两万，不过一年时间。而且去年长沙楼市销售金额的前几名，无一不是被中心区豪宅项目占据。显然，长沙购房者以往只认性价比的购房习惯，有了向高品质购房转变的迹象。这种房价与住房品质的两极分化，是否意味着长沙楼市开始进入成熟期？

湛伟：随着长沙城市的升级，消费者的消费观念及消费习惯也在改变。品牌开发商、核心地段、高品质的物业往往是投资置业的首选。而那些拥有稀缺资源，以及不可复制地段的高端物业的出现，无疑成为了城市发展的象征，反映在价格上，则是越来越

高，这也是长沙这个城市逐渐成熟的标记。

刘梅：不论是中国的北京、上海、深圳，还是世界上其它国家的各大城市，但凡一个成熟的房地产市场，一定会有不同价格的丰富产品满足不同阶层购房者的需求。比如北京、上海，既有大量的普通住宅，也有每平方米单价数十万元的顶级豪宅。因此长沙房价与住房品质的两极分化，是房地产市场的正常发展阶段。

欧阳晨：在中国，房地产一线城市皆是经济发达城市。在这里，入住率高的豪宅并非城郊别墅，而是城市中心的“平层豪宅”。而长沙显然在向这个趋势发展，从2007年的奥林匹克花园二期，到今天的万达公馆、华远·华中心等项目，就是这一趋势的具体体现。

三湘都市报：是什么力量在促进长沙房价的两极分化？为什么是在今年？

湛伟：不管是边缘板块的物业，还是城市中心的物业，不同消费层次体现不同消费需求，两极分化，只是自然规律，既然是规律，又何谈在今年。

刘梅：长沙楼市正在从需求量的时代向需求品质的时代过渡。以前要解决的是“有没有”的问题，现在要解决的则是“好不好”的问题。城市精英阶层的壮大，也催生了对项目品质和物业服务的高端需求。例如许多购房者在对于物业的需求，就从过去简单的保安、保洁服务，上升到定制服务和管家服务。

再加上近年来长沙楼市出现了一批拥有核心地段、稀缺资源、繁华配套的成熟地块，项目的起点相比于其它项目来说显然更高，因此开发商在住宅品质、设计、装修等附加值上就有了更为严格的把控。

购房者有需求，开发商有意向，在双方情投意合之下，长沙中心区豪宅纷纷涌现，价格突破1万，冲刺两万，也就成为了一个事实。

欧阳晨：2011年、2012年是长沙城市建设发展最快的两年，地铁的实质性动工就是最好的体现。天价楼盘的开始出现，只是城市整体经济实力及辐射影响力大大提升的一种体现。

三湘都市报：据传即将面世的华远·华中心，均价极有可能达到2万元/㎡的标准，甚至会出现多套3000万元级别的豪宅产品，今后这种顶尖豪宅在长沙是否会越来越多，并成为一个趋势？

湛伟：也许吧，趋势不说，好的地段真不希望出现太多平庸的物业。

刘梅：上两万元的房子，无论是设计感，还是产品的打造方面，都是一个脱胎换骨的表现。这种产品只会越来越受到长沙人的认同和青睐。

从宏观经济层面来看，长沙的人均GDP和人均可支配收入已经是中部六省第一，高端消费群体不断壮大，伴随而来的则是对高端豪宅项目的需求不断壮大。而且长沙是一个开放性的市场，它处于泛珠三角区，由于有许多湖南人在外经商，在武广高铁开通之后，长沙楼市更深度地融入了全国房地产市场。

以深圳为例，其普通住宅的售价在1.4万元/㎡左右，而长沙这些占据了核心地段、核心资源、核心配套的豪宅项目的价格也就1.5~1.6万元，那些湘籍成功人士，甚至是与湖南有业务往来的精英阶层就有了在长沙买房的需求，这也是催生高端豪宅纷纷涌现的一个重要因素。

欧阳晨：随着市场化竞争的推进，长沙楼市的产品品质将会不断提升，顶尖豪宅也会依次出现，但绝对不会成为大众化趋势。“金字塔”永远是尖的，正如不可能大多数人都能开劳斯莱斯、戴劳力士一样，能够住豪宅的，也永远只能是少数。

■记者 唐琨 石曼

到处都是青草，满眼绿色



“我的家，是他圈起来的一块小地方呀，到处都是青草，全部是绿的……”听小娟的歌，只这一句我就着迷了。

于是乎，“家”的概念在脑海中发了芽，努力想找到这么一块地。

只是，除了偶尔周末的岳麓山一日游，除了偶尔小长假的远足，我朝九晚五的生活注定只在长沙CBD核心区的大楼下来回踱个步，于是总在幻想着等赚够了钱，就呼朋唤友走遍世界。

事实上，想每天都“满眼绿色”并不只是个梦，保利·麓谷林语拥有330亩原生态山体公园，据介绍，麓谷体育公园共分为全

民生态健身区、体育运动区和休闲养生区三个大区进行建设、管理。公园内锻炼、休闲、娱乐设施一应俱全，依山就势建设了高尔夫练习场、网球场、环山跑步道、儿童健身中心配套设施。

如果你刚好还是一个走在时尚尖端的“自拍狂人”，可以利用这个难得的场地来一场与春天的美丽约会。

满足了从眼睛到脚趾头的享受，却不能牺牲了孩子的教育。“我们项目引入了百年名校明德麓谷学校，购房即享有入学指标，从幼儿园到初中12年全程教育，都可以一站式享有。”保利·麓谷林语销售人员介绍。

在户型设计上，记者也发现了很多“闪光点”。四期【罗兰郡】是保利·麓谷林语精心打造的学府公馆，80~159㎡的原生山地宜居空间，在最大限度满足孩子上学便捷的同时，尽享保利·麓谷林语完备生活配套设施。经典97平方米的2+1户型，突破了传统90多平方米只做二居的习惯，设计了功能齐备的2+1户型，满足业主多元化的生活需要：结婚、生子、待客，三居的布局都不成



问题，就这一套经典户型就已累计销售2000户。

除了小户型方面的匠心，记者发现在此后即将推出的户型，还有特别为热爱复

式房型的业主准备的复式楼，面积在140平方米左右，业主可根据自身生活的需要灵活运用，设置独立的储藏室、家政室等。

■记者 石曼

经济信息

格林地板 德智体汇 ——格林传地情3·15德礼服人

林与堂(格林)国际家居旗下经营格林地板、安然地板、长颈鹿地板品牌。亲情三

月，诚信3·15——格林地板组织优质安装服务队，进行“保姆级”的售后回访服务和免费木油精地板护理；并派专业售后人员上门免费维修出现的问题。格林地板入湘12年，为客户提供品质地板和规范的品牌

服务。格林地板荣获“中国地板行业十大质量品牌”、连续四年荣获湖南人最看好的地板品牌。

格林传地情3·15德礼服人，同期3月10日—3月18日举办全省“格林地板德智体

惠”联动促销活动，活动当天享交100元抵315元地板款，同时购享品质复合板88元/㎡起、品质实木188元/㎡起，还可享受韶山、靖港、凤凰等旅游厚礼，体惠更多精彩格林礼，让选购地板的客户满载而归。