

长沙“商业风云”大片上演

一部融合品牌元素的商业大片正在一个成长中的二线城市——长沙上演。这里既有王健林、任志强、梁信军等业界大腕的倾力演出,也有保利地产、北辰实业、绿地集团等实力房企的未来图谋。

3月25日,喜盈门·范城举行招商大会,全国1000余商家参与。

4月5日,复地·崑玉国际项目亮相。

4月8日,华远地产与海信广场正式签署战略合作协议。任志强与海信广场掌门人周涛的握手给长沙带来了新的商业想象。一个星期之后的4月15日,华远·华中心也首次开盘。

其实许多人愿意相信,这仅仅只是个开始。

■记者 唐琨

入局长沙

一切还要从始于2007年的那一波“疯狂”说起。

2007年6月,建发以5.3亿的价格拍得黄土岭地块,以788万/亩的价格开创长沙土地最高单价;一个月后,北辰斥资92亿拍下长沙新河三角洲地块,成为全国地王;2009年,保利地产又以1033万元/亩的价格拿下南湖4号地……

“2007年,复星集团下属地产集团上海复地曾多次派人来长沙看地,当时长沙不论是GDP还是人均可支配收入都在全国排不上号。”在复星集团副董事长、CEO梁信军看来,哪里的发展速度快,资金就会流向哪里,“湖南已经成为中国最具潜力、投资环境最好的地区,制造业、服务业、娱乐业全国领先,人才充沛,房地产企业大举进入长沙并不奇怪。”

品牌力量

“随着政府继续对房地产市场进行调控和大规模建设保障性住房,楼市正逐步回归理性。房地产企业也开始分化,小型企业逐步退出,大型品牌企业则着眼于商业地产等复合型地产。”上海同策咨询研究中心总监张宏伟认为,一线城市市场竞争激烈,城市中心已经被瓜分完毕,而长沙这样

的二三线城市中心正面临一轮旧改开发热潮,为区域商业的发展提供了更多机会,吸引了品牌开发商的眼光。

当然,长沙商业地产的突然爆发,也与城市化水平息息相关。

“中国和主要国家的城市化率水平相比,最接近的是韩国,但即便与韩国相比也相差了30年的平均水平。”在华远地产董事长任志强看来,中国二线城市的城市化率不到50%,三线城市的城市化率不到40%,因此在未来中国的城市化水平应该是持续增长的过程。

过剩隐忧

前期疯狂集中的拿地行为造就了目前城市综合体项目的集中涌现。长沙开福万达广场、华远·华中心、保利国际广场、德思勤城市广场、喜盈门·范城、运达中央广场、华悦城、北辰·三角洲、绿地中央广场、世茂·铂翠湾、奥克斯广场……二三十个商业综合体项目在短短的三年时间内崛起,并且还在持续增长。

“商业地产不同于住宅地产,还涉及到招商与运营。如此多的商业地产项目集中爆发,不可避免地会出现激烈竞争,甚至是恶性竞争的局面。”张宏伟认为,商业地产的过剩,应引起业界的注意。

长沙第33届房交会五月启幕 雨花区优质楼盘集体参展

5月4日至7日,由长沙市住房和城乡建设委员会主办的第33届长沙房地产交易展示会,将在红星国际会展中心隆重举行。目前房交会招商正在火热进行中,各大品牌项目纷纷报名参展。记者获悉,作为本次房交会的特别支持单位,雨花区人民政府将组织区内优质、品牌房产项目组团参展。

2012年,在长沙市委市政府的领导下,雨花区委区政府狠抓机遇,持续推进城乡统筹建设,大力改善人居环境,密集交通路网,提档产业升级。雨花区楼盘组团参展必将成为本次房交会的又一大亮点,充分展示雨花区优越的区位优势、良好的投资环境。同时也将避免辖区内房产商各自为政的情况,凝聚品牌效应,提升整体竞争力,对雨花区的人居价值进行一次集中性的有力释放。

此外,此举也体现了政府角色的变换,增强了开发商和政府之间的互动性、互助性和双赢性,增添市场信心。这一举措再一次印证了“湖南市场在长沙,长沙市场看雨花”,必将在整体房地产行业景气度下行的大背景下,为长沙市房地产市场发展注入新的活力,促进长沙房地产行业健康、有序发展。

组委会为方便市民逛展、选房,将在房交会现场设立雨花房展专区,各参展企业也将推出众多的优惠措施,吸引更多的消费者前来雨花区投资、置业,掀起雨花区房产消费热潮,助推雨花区区域性经济的发展。

■记者 石曼

长沙商铺多在100万元以上

“80后”渐成新的生力军



如果给你100万,你会拿来做什么?

对于想“钱生钱”的投资者而言,“买个商铺”是大多数人的第一选择,在当下,长沙商铺多数每间都在100万元以上。记者近日调查发现,长沙民间资金雄厚者大有人在,各种“买铺”达人暗藏其中,而“80后”也逐渐成为商铺新的生力军。

“80后”加入“买铺大军”

“一直梦想着有一天拥有一间自己的铺面。”见到28岁的张庆,不敢相信,“80后”的他,如今已经买了房、买了车,也买好了铺面。

2007年,张庆在开福区一楼看中了一套房子,本来家里想给他一次性付清的,但是,他坚持只付了三成首付。剩下的钱选择了他看中的第一个铺面,不大,但是临街。“现在我的商铺租金很高,

除了抵消房贷、铺贷,每月还可剩余2000元。”张庆告诉记者。

一家二手机构透露,如今买铺面的40岁以上的还是主力军,很多是小企业主,有超过100万元的闲置资金,但是“80后”人群也越来越多,他们最青睐的是城市中心区等热点片区商铺。

长沙合正房地产营销策划有限公司副总经理黄启超指出,不少投资客因为不专业,往往倾向于跟着品牌开发商跑,但是一般品牌开发商的商铺价格很高,投资回报率已不高。

“买铺”也会成习惯

“买铺”也会成习惯,相比较于商品

房的低投资回报率,买铺的投资客越来越多。

“我就是选在2008年底买了个酒店式公寓,价格只有4000多元/m²,位置还在二环内。”回想这一次投资,玲玲总是很自豪,“现在希望能找到一个总价在100万以内的铺面。”

许多买铺者告诉记者,如今,“一铺养三代”的观念依旧,买商铺已经成为一种习惯性投资。“之前我已经买了5个小铺面,2011年年底,我又在南二环的位置买了两层整层铺面。”从事医疗器械工作的张华表示。

据多位中间商透露,成功的投资客往往不愿出售手中铺面,投资商铺已成最佳花钱方式。一位业内人士透露,但高回报潜藏高风险,买了商铺七八年仍不见回报的也大有人在,建议不要盲目跟风。

■记者 石曼

第12届湖南安博会开幕 智能家居引众房产商侧目

19日,第12届湖南社会公共安全暨警用装备产品与技术展览会正式开幕,为期三天。据了解,200余家厂商会聚于此,展示产品涉及建筑、楼宇智能和智能家居等。

“楼宇监控、车库安保、室内防盗,这些简单的安全系统如今都已经进入到精确到人脸识别、动态报告的程度。”现场,纳特微视科技有限公司执行总裁周晨介绍,娄底的一房产项目负责人到我们展位咨询了有关地下车库的运用系统。

湖南社会公共安全产品展览会已成功举办了十一届,是湖南省公安系统规格高、规模大、最具权威性的行业盛会,已得到了领导和行业企业的认可。展会现场,家庭自动化产品、家庭中央控制系统、家庭安防系统,家庭娱乐系统一应俱全,智能家居引众房产商侧目。

■记者 石曼

新浪乐居 再掀网络购房风云

网上卖房靠谱吗?3月,新浪乐居“月月拍”用“劲省2362万”的成绩,向购房者证明了房产电商的优越性。4月28日,乐居电商EJU第三季即将再度来袭,开启全民网络买房时代,再掀长沙电商风云。

4月28日将正式开拍的第三季“月月拍”,目前全国共有29个项目、72套房源,已有近6000名网友参与其中。

其中,长沙共有翡翠云天、时代倾城2个项目参与,共5套房源。翡翠云天3套房源起拍价为0~56万,时代倾城两套精装房起拍价均为0元。

与其他房地产电商平台不同的是,EJU“月月拍”率先采用第三方支付平台,保证金付款后暂时由“支付宝”或者“汇付天下”保管,如果竞拍不成功,将无条件退还保证金,保证资金安全、交易公平,为网友实现网络买房解决了后顾之忧。

■记者 石曼