

刚需抢夺战进入“白热化”

出手买房,正当时!



访谈篇

除了刚需,还是刚需,恐怕这是今年以来开发商口中说得最多的词汇了。

“刚需族”不仅是首套房置业者,更包括青年置业人群、婚房主力人群、异地创业人群、保障性住房和改善性住房人群,其中“80后”所占比例最大。

只是,年轻人该不该买房?该何时买房?争论众多。事实上,对于辛苦攒下首付的刚需们,争论是多余的,他们更加需要一盏通往购房路上的明灯。

对此,本期特邀湖南省山水投资置业有限公司副总裁胡刚、湖南珠江实业投资有限公司营销总监李苍玄、兰亭玥岛项目负责人左锋、湖南利海房地产开发有限公司营销部经理周晓薇一起聚焦长沙刚需市场,为怀揣着美好梦想的青年购房者指点迷津。

■记者 石曼 黄帅 实习生 卢靖尧



李苍玄

1. 很多刚需购房者的置业是举全家之力,所以价格成为最打动刚需族的杀手锏。现在出手,过两天房价再降怎么办?这也是刚需族最为纠结的问题。结合对下半年的市场预判,请您给出刚需们最好的出手时机。



周晓薇

2. 对于第一次置业的年轻人来讲,买房没有经验,但置业的意义不只是选择一所房子,消费方式、家庭构成、职业规划等等都可能因此发生根本变化。那么,您从专业角度解读一下,刚需人群究竟该买什么类型和品质的房子呢?



左锋

3. 您认为本报联手悦方IDMALL推出的长沙首届青春拼房节,将对刚需市场起到怎样的“鲶鱼”效应?

胡刚:现在长沙的房价,在全国范围内看,还是比较理性的,增长也相对较缓慢。长沙现在城市化进程加快,南湖路过江隧道,福元大桥,地铁1、2号线正在兴建,相信几年后地铁开通长沙房价会上升到一个新的台阶。对于刚性需求购买者,现在是最好的出手时机。

李苍玄:在政策、市场、买方、卖方等多方面重点均向刚需倾斜的下半年,是刚需客户出手的最佳时机。

左锋:个人认为,由于中央的房地产政策继续紧缩,房价不会有太大的波动,看中了符合自己需求的房子,就是买房最好的时机,目前很多开发商也在这段时间开盘,出货的多,促销的幅度大。

周晓薇:建议刚需购房者平稳心态,不要一味追求低价,选适合的,自己经济能力范围内的,喜欢的就好。

胡刚:对于刚需人群来讲,第一次置业是相当重要的。刚需人群购房资金有限,用途为自住,因此,100平方米以下的中小户型,较有升值空间的交通地段,良好的性价比的楼盘是刚需人群的首选。7月29日,我们将开盘主推的是56㎡的一房改三房的小三户型。

李苍玄:从户型面积来看,我提倡滚动置业,量力而行。另外,不能因为支付能力去选择一些品质低下的楼盘,这样的楼盘很快会被市场淘汰,不能实现保值、增值的目标。而买精装修的楼盘好处多多,最大化的利用室内空间,同时也将一部分的装修费用折入房价,降低了交楼后的装修资金压力,还节约了年轻人的精力。

左锋:主要考虑品牌开发商和性价比高的房子。兰亭玥岛为城市精英定制的38-66㎡N+1精致户型是为“刚需族”量身定制的产品。

周晓薇:还是说到性价比的问题,刚需族最重要的选择应该是地段,选择相对以后出入方便以及未来有成熟的商业圈,有利于生活品质提升的配套。其次应该是户型,现在市场上推出的一些舒适两房和紧凑三房都比较不错,米兰春天首创的60平方米创意三房推出市场受到热烈追捧,客户大多都是刚需族。

胡刚:本次推出的长沙首届青春拼房节,有助于市场走向明朗化,能够有效地促进刚性需求人群的需求释放,从而推动刚需市场。

李苍玄:此次活动面向广大的“80后”群体,这部分人正在逐渐成为社会的中坚力量,通过此次活动,也让楼盘更多地走进了大家的生活之中,让购房置业不再仅仅是一种买卖行为,而更多的是一种生活方式的选择。

左锋:几家联合参与此活动的开发商,必须要拿出足够诚意的促销优惠措施,否则赚了人气亏了市场。到时来我们项目的购房者也会有优惠惊喜。

周晓薇:利海集团进入长沙打造米兰春天这个项目,大部分的产品都是配合政府推出的70、90政策,为刚需族打造一个成熟社区里的高性价比的舒适产品。希望通过这次活动让更多刚需族认识我们,感受我们,更好地为大家服务。

星沙首席精装 恒大·翡翠华庭鼎立松雅湖畔

恒大翡翠华庭8月开盘 认筹额外85折

下半年伊始,长沙楼市逐渐回暖,开发商以价换量,刚需踊跃购房,长沙楼市新一轮的置业热潮正式拉开序幕。乘此东风,中国龙头房企恒大地产集团布局湖南的第十一个项目——恒大翡翠华庭“星光璀璨之夜”新品发布会已于上周末举办,千余准业主汇聚。未来几周内该项目在长沙市区及星沙板块亦将陆续开启豪宅新品系列体验活动。

据悉,恒大翡翠华庭自设立于万家丽北的恒大雅苑翡翠华庭豪宅体验中心开放以来就备受关注,每日来电来访量均达上百组,火爆盛况在长沙市星沙开发区可谓前所未有。

新品发布会上周成功举办

7月22日晚,恒大翡翠华庭项目“星光璀璨之夜”新品发布会正式举行。1000多名准业主齐聚万家丽北恒大雅苑翡翠华庭豪宅体验中心现场,冒雨而至的准业主们依旧热情不减。

从6月份开始,恒大翡翠华庭登记的意向客户已超过5000组,未售先火的盛况在星沙前所未有。据了解,恒大翡翠华庭项目即将正式启动认筹,认筹的客户可享受额外85折的优惠。家住长沙的何先生一直在关注恒大翡翠华庭项目,因为恒大翡翠华庭是星沙首个精装楼盘,不管在地段资源上还是项目规划上都是星沙松雅湖畔楼盘里最好的,而且恒大的品牌影响力使得他深信“恒大翡翠华庭的未来价值一定不可估量”。

恒大树立松雅湖豪宅地标

建设中的星沙恒大翡翠华庭,是中国房地产第一品牌恒大在湖南的第十一个超级大盘,项目以超前星沙人居20年的精装产品,国际一线知名滨湖物业的标准,高起点设计了星沙松雅湖首排百米高层双湖景观豪宅,60万㎡欧陆新古典建筑群配有大师级园林、超五星豪华会所、贵族幼儿园、恒大影城和其他商业、休闲场所。

闲场所。

恒大翡翠华庭园林采撷欧洲皇家园林的精髓。约47000平方米欧式皇家园林,约7000平方米中央大湖美景。翡翠华庭坚持着恒大一贯的航母级配套定制,5200㎡超五星级豪华会所、11500㎡国际商业街及恒大影城、14500㎡沿街风情商铺、约3000㎡北大学园幼儿园,规模、功能均领衔长沙,满足巅峰人士对居住、娱乐、休闲、教育、购物等全方位的高尚生活需求。与摩恩、日立、三菱、松下等数百家国际一线品牌达成战略联盟,打造满屋顶级品牌豪装,更邀约国家一级资质物管——金碧物业提供24小时一对一管家服务。

据悉,恒大翡翠华庭项目即将启动认筹,届时,售楼部、样板房、会所、园林也会同步开放。该项目预计8月成本价开盘,设立于万家丽路恒大雅苑的翡翠华庭豪宅体验中心及星沙卜蜂莲花外展点已经正式开放。

■记者 邹颂平

北大EMBA讲座在长沙国际企业中心开讲

7月20日,由长沙东湖高新投资有限公司与北大EMBA联合举办的北京大学EMBA讲堂走进长沙国际企业中心。此次活动,邀请了台湾知名学者范兴中先生主讲“经理人商务谈判技巧”,活动当天吸引了近280名企业高层。

长沙国际企业中心一直致力于做成长型企业的服务商和加速器。

一名入驻长沙国际企业中心的企业主称:“入驻2年来,我们亲眼见证了长沙国际企业的建设和发展,也感受到了他们全心全意为业主服务的诚意。”

长沙国际企业中心由上市名企东湖高新打造,2008年开始建设,4年时间,建成了20万平方米标准厂房,引进了150家知名企业,对长沙南城产业氛围的集聚,产业结构的优化,环境的改善,服务的提升,起到了不可忽视的推动作用。对推动当地的就业、增加当地税收做出了一定的贡献。目前,项目四期基本招商完毕,五期总部办公、研发空间即将推出。

■记者 黄帅

经济信息

让世界500强品牌,与您的国际品位锋芒辉映

7月25日,绿地公馆18#栋完美三房开盘疯抢,靠近芙蓉路与中心园林的房源不足20分钟便抢购一空,完美三房蝉联南城销售NO.1的市场业绩可谓无可匹敌。

“在中国上万家房地产企业当中,绿地集团是中国首家以房地产为主业的世界500

强企业。我看重的是大品牌信誉。入住省府正央,坐拥城市的优势资源配套是一种身份的象征”。赵总是央企高管,在他看来买房不仅只是居住问题,更是身份的体现。

罗小立和她女朋友已经恋爱多年,最终把婚房定在了绿地公馆。“多年北漂后回长

沙定居,绿地公馆90平米三房两厅两卫让我们很满意。”罗小立说着,脸上堆满幸福。高赠送,南北通透,免费太阳能和全天热水,270度极致观景体验,尊贵、浪漫无所不在。

“买房一定要考虑升值空间和发展趋势,长株潭融城,南城是目前最热的板块,而省府央就是联动三湘的核心领地”。王总是个生意人,在房地产投资方面眼光独到,只

求高回报。“当我选择投资一个楼盘时,其实是在投资这个城市的未来,双地铁口就在家门口,1号线一旦通车,房价将直线飙升。”王总很自信地说,目光锐意而坚定。

完美不止一面,选择了绿地公馆其实就选择了身份的彰显、诗意地栖居、价值的最大。市场业绩给予了绿地公馆最大的肯定,你的选择只是少数人的拥有。

(牵手绿地:0731-8586668)