



海纳百川，“洼地”让城市更加包容

城市化进程中,流动着庞大的社会群体,数以亿计的人口为生存或事业投奔城市,海纳百川,城市也因为融入了四面八方的独特人群而更显价值珍贵。

在中部崛起的进程史中,地产湘军采取一线策略先填补城市化空白,凭借百折不挠的开拓精神,走过一段段不平凡的征程。此间,人们看见的,是长沙楼市“百花齐放”竞争格局下的日新月异;人们感受到的,是长沙平稳而缓慢上行的价格。 ■记者 刘焯 石曼 黄帅



多年来,长沙房价远远没有像一线城市那样乘火箭般飞速上涨,即便相比于邻近的武汉、郑州、南昌等省会城市,长沙的房价依然保持着相对缓慢的速度填补“洼地”。在长沙迎接大量人群涌入的同时,楼宇正接纳他们的栖身、他们的宿求,以包容的姿态为城市谱写了壮丽的发展传奇。

本期楼市苹果派特邀多名业界大师,分享资本大腕眼中的长沙机会,并用他们独特的视角直击城市化进程中的长沙楼市。

Q1: 城镇化进程增速,越来越多的市州购房者到长沙工作、置业,您看这批生力军对长沙房价的“洼地”现象起到什么影响?

您所在的楼盘有哪些优势能吸引市州人群投资/置业?您能否向置业群解释一个值得购买的定性标准?

Q2: 您认为现在是否是楼市的黄金买点?为什么说这个时期会是置业群较好的占据点呢?在未来一段时间内,黄金买点会持续多久?

Q3: 如果选择在长沙买房,请问您置业的首选条件是什么?您对市州人群来长沙置业有什么好的建议吗?



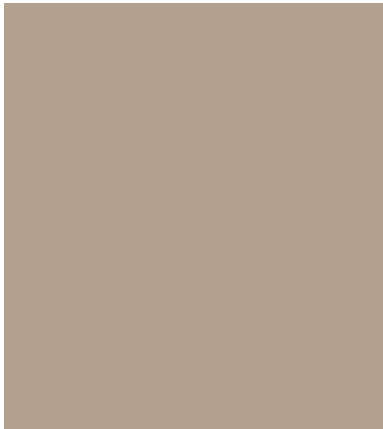
朱李平



陈祥



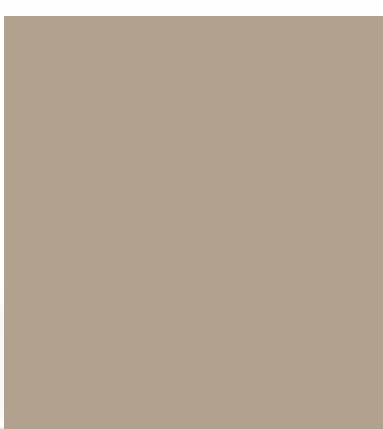
何洪伟



陈祥



刘丽文



王海



王涛



刘小娅



肖翔

湖南顺天经营管理有限公司总经理 何洪伟

Q1: 外来人口成为增长主力,郊区人口逐渐向市中心聚集,这些都很直观地印证了长沙具备财富聚集效应。同时,迁徙来的人口又成为城市发展的中坚力量,可以说,地域和人才之间是互相补充的关系。

十年来,顺天集团深耕于本土,以低调和务实作风缔造了长沙家喻户晓的写字楼,基于这个基础,顺天国际金融中心再谋局长株潭CBD,加上德国凯宾斯基酒店的人驻,意味着本土企

业已经走入最高端的物业平台值得投资。

Q2: 长期调控使得楼市的价格日趋平稳,现在出手购买仍然是理性的,等到经济形势转暖,商业物业随着企业相继入驻会形成更大的财富磁场,还会继续上涨,所以早买早好。

Q3: 我的首要条件是:可保值、可增值,最好还能产生理想的经济效益。市州人在长沙投资写字楼,风险小,最保险;租率高,回报多。

湖南武高科房地产开发有限公司副总经理 陈祥

Q1: 我认为市州人群来长沙购房是一个很寻常的现象,因为这里能享受到更好的医疗、教育、商业配套,对于奋斗中的年轻人来说,这里也是事业发展的更好平台。市州人群对于长沙楼市来说当然是有利的,这批购房人群对长沙“洼地”有一定的填补作用。

新地·东方明珠位于千亿级大河西先导,在这里,业主可畅享便捷的生活配套和商业配套,周边还配备了普瑞温泉水度假酒店、湘雅附三医院这样高端的度假和文卫设施,这些都是值得市州人群来长沙购房真正需要的。

Q2: 我看来现在就是入手的好时机。房子作为硬投资产品是相当保值的,在楼市长期的调控打压下,大家都在努力消化存量,到了来年存量消化到一定比重,市场上供应可能会减少,预计明年房价会上升。现在已经是比较理想的“洼点”,可以入手。

Q3: 首选说不上,因为我觉得景观、商业、生活、教育资源都会很看重。如果市州人群来长沙置业,我要推荐的也是这些,新地·东方明珠就能满足这些,国庆期间还会有“千万装修”回馈的活动,可以来营销中心案场看看。

湖南中欣集团营销总监 刘丽文

Q1: 随着城市化步伐的加快,越来越多的外地客户也加入置业长沙的大军中,这些客户受区域局限性的影响也越来越小。

中欣·楚天雅郡的出现也是顺应了当前市场和客户的核心需求,项目在规划设计、产品打造方面都着眼于满足刚需客户的需求,76-135平方米的多样户型,21万方的社区规模,35000平方米的园林绿化,1万方完善的商业配套、特色主题幼儿园等核心优势,都能最大程度地满足这一类客户的居住需求。

Q2: 传统的“金九银十”其实是购房的最佳时期,对于开发商而言,在接近年

底的阶段也希望通过一系列的促销活动带动销售。

对于客户而言,下半年是资金比较充裕的时期,可以说这对于双方而言都是一个双赢的局面。目前楚天雅郡项目正在进行VIP认筹和升级活动,客户只要参与认筹升级,最高可获得近2万元的购房优惠,还有其他意想不到的礼品。

Q3: 对于我而言,产品的品质和性价比同等重要,一般我们在看房的时候通常会关注项目区位、价格、户型等基本因素,但随着市场的成熟,越来越多的客户开始关注开发商的品牌知名度、项目周边的长远规划、教育配套设施等。

湖南中锺置业有限公司营销总监 刘小娅

Q1: 长沙房价的“洼地”也是诸多人才愿意落户长沙生活、工作的原因之一。郡原美村作为南城千亩别墅大盘,得到市场的青睐离不开以下几个原因:首先,是郡原的产品所呈现出来的品质感和精致程度;其次是郡原美村得天独厚的环境资源;最后,项目紧密围绕客户需求打造。

Q2: 如果是自住,我认为现在的确实可以称为“黄金买点”。双节期间,正在售的美村丽园,将推出“美村别墅节”活动,限量特价房,加购房三重礼,还有“百年报展”活动回馈到访客户。至于黄金买点可以持续到什么时候,暂且还不能妄加定论,但是,今年准备出手买房的朋友应该盯紧中秋国庆双节这个时间段。

Q3: 在长沙买房,我会首选居住的便利性和环境的品质感。总之,房子并不是越大越好,而是要综合考虑自身需求,理性购买。

广州市时代地产长沙分公司营销经理 司乐军

Q1: 人才、资金等生产要素正在向经济效益最大化的长沙聚集,城市的价值得到越来越多的释放。市州人群来此置业,对长沙楼市来说是一批不可忽略的购买力。

时代倾城的优势有三点:其一它是它的“三大”,即大品牌企业、大规模开发、大盘手笔;其二是一站式教育资源配套,项目周边有多个名校资源,我们的小业主还可以免试入读师大附中;其三时代倾城是高品质精装楼盘,项目以1800元/㎡的精装标准交付。

Q2: 国庆肯定是。在这中秋、国庆双节的8天里,时代倾城将会给出更大力度的优惠,除了原有基础上的折扣和让利,购买两房总价再减6888元,三房总价再减8888元。这算是时代倾城一个很难得的黄金买点。

Q3: 交通便利,不堵车。当然,小区内的生活配套也很重要。

通用地产长沙有限公司营销总监 王海

Q1: 前期,长沙面临着市州购房群体一涌而上的局面,不过,当下的购房群体已经日趋理性,开始正视楼盘的配套和品质。

通用时代·国际社区是中国通用技术集团旗下通用地产来长沙的开山力作,是我们秉承央企的实力和责任来打造项目,首先在品牌上就有保障;其次,40%的绿化率将项目打造成长沙最佳城市生活示范区。在地理位置上,通用时代·国际社区位于长沙市中央城区,是“城市中心的生活示范区”。

Q2: 现在应该说是刚需改善型的入手时间。这个“黄金买点”真不好说,我赞成“该出手时就出手”。

Q3: 我的首要需求是能最大化享受生活配套和城市配套。我的建议是,在品质的基础上,再选择优质的生活配套,比如便捷的交通、成熟的商业圈等。

华润置地湖南公司营销总监 王涛

Q1: 市州购房者对长沙来说,在一定程度上起到了填补“洼地”的作用。

华润橡树湾是华润置地进入长沙的第二个项目,地处岳麓山大学城旁,依靳江河而建,揽7000亩洋湖垸湿地,自然景观得天独厚,人文环境相当优越,现凤凰城三期正热销中,相信橡树湾也会带给置业者同样的感受。

Q2: 对华润橡树湾来说一定是的。我们在国庆期间举办首届“华润房交会”,以500套房源6000万的钜惠回馈广大置业者,橡树湾和凤凰城两项目均参加此活动,黄金周是一个很好入手时期。

Q3: 我置业首先要考虑的是楼盘品质,这里所说的“品质”包括建筑质量、户型设计、小区绿化及相关配套等。还要考虑楼盘所在区域的发展前景。

长沙中达房地产开发有限公司销售总监 肖翔

Q1: 来自湖南各市州的购房群体的出现势必带动长沙楼市的销售,对长沙房价的“洼地”现象起到一个维稳、填平的作用。

中城·丽景香山作为武广核心区的大型居住社区,在交通、配套、户型设计以及社区自然环境都是全优,此外,6300元/㎡超起价,对于想要在长沙置业的市州购房者来说,绝对不失为一个很好的选择。

Q2: “金九银十”期间可以说是一个阶段性的楼市销售黄金节点,为了抢占市场份额,各楼盘都会在“金九银十”期间推出新品或有利的购房优惠政策,这个时期会是置业群较好的占据点。当然在此期间,中城·丽景香山也不例外。

Q3: 我置业的首选肯定考虑居住环境、周边配套及地段未来的发展前景。对改善型置业者而言,首选清静宜居住宅。