

# “银十”楼市温和上演

## 市场价平量多 客户需求不减

刚刚过去的“十一”黄金周,让不少房产商尝到了甜头,尽管不少业内人士坦言,过去黄金周劲销的火爆场景已不复存在,但毋庸置疑,漫长的假期、庞大的刚需队伍、诱人的促销活动,还是让开发商在金秋十月忙得不亦乐乎。

据多名项目人员透露,“十一”黄金周八天,长沙楼市认购量相比9月最后一周,增长一倍以上。且10月份推出了43个开盘项目,比9月份的开盘量增加了16.2%。眼下“银十”不到20天,是否依旧延续“黄金周”的喜人势头一路向好?

### 外地置业者成主力军 认购量大

从记者采访中得知,国庆期间长沙不少楼盘相应推出了各种促销活动,吸引了不少从北京、上海、广州等地返乡置业者以及市州的客户。位于长沙大河西先导区的中一九峻项目,国庆期间有三分之二的来访量由外地客户构成,该项目营销总监程启迪说,“10月份第一周成交套数达到30多套,比9月最后一周翻了一番,比我们预期的效果要好”。同样,湖南乐万邦房地产开发有限公司营销经理胡莎透露,长沙蓝山郡项目客户来访量、认购量比平常增长1.5倍。

据悉,长达八天的假期,全国高速免通行费等因素给长沙楼市带来了不少人气,湖南省山水投资置业有限公司副总裁胡刚认为,外地客户是“黄金周”市场核心对象。“很多市州人或者在外打工的湖南人假期来长沙买房,其主要是考虑小孩今后在长沙读书和投资置业。”

### 后阶段楼市呈现温和 价格微调

据悉,整个10月有43个开盘推新项目,从区位分布来看,岳麓区10个项目居首,天心区次之,较9月份37个开盘数增长16.2%。10月开盘项目中依旧以老盘新推为主。胡莎分析,“从数据来看,现在市场上存货量还比较多,开发商很看好10月这个时间段,从目前态势来分析,应该比9月份要好”。程启迪也透露,从“黄金周”的来访客户分析,还有不少刚需客户正处于徘徊阶段,应该会在近几周内在定下来。

而对于后期楼市是否会延续9月份的“以价换量”?胡刚表示,“以价换量”的销售模式不利于整个项目的持续发展。他分析,后期长沙楼市的价格应该出现上下5%左右的微调。同样,程启迪也认为,后期长沙楼市价格将处于相对平稳状态,有利于刚需客户出手买房。 ■记者 黄帅



蓝山郡鸟瞰图。

## 蓝山郡二期新品即将上市

### “乐万邦”典范之作成就人居梦想

乐万邦,一个最早在广州地产揭竿而起的地产企业,凭借“品质、服务、实力”三大法宝,坚守“优质、高效、守信、创新”四大宗旨,力求演绎品牌实力与现代人居之间的理想传承。

19年来,南征北战,东冲西突,足迹走过大半个中国,打造了城市家园、乐万邦花园、骏景花园、锦绣家园、华彩美居、汇景蓝湾、雅轩花园、康桥蓝湾等一批备受推崇的建筑典范之作,多次荣获“中国知名地产企业”、“中国房地产企业200强”、“消费者信得过放心开发商”等殊荣,乐万邦并没有“歇翅停翅”,因为市场,远征的脚步从未停止……

### “乐万邦”缘定长沙

一切都是因为偶然,一切都不是偶然。这句话在湖南乐万邦房地产开发有限公司执行董事张喜全看来特别有感触。

那是2006年的一次无意旅行,广东籍人张喜全来到长沙,一下被长沙深深吸引,在惊叹长沙“惟楚有才、于斯为盛”

的浓郁的文化氛围外,一名职业地产操盘人特有的嗅觉让他兴奋不已——“长沙的地理位置优越,居民的消费水平高,经济指标也很不错,长沙房地产市场大有可为”。然而,张喜全也知道,长沙当时的房地产开发商至少也有上百家,乐万邦作为一个外地企业,必须面对日益激烈的竞争环境。“要在强手如林的长沙地产行业中立于不败之地,要让长沙的消费者刮目相看,你就得做出像样的房子来,这是挑战,也是一次机遇!”张喜全回忆当时的心境依然很兴奋。

机遇总是给有准备的人。经过精心运作,2007年,湖南乐万邦房地产开发有限公司正式进驻长沙。公司凭借雄厚的资金实力,一口气拿下了五块土地,并开始精雕细凿。

### 靠打造典范建筑取胜

张喜全坦言,乐万邦专注地产19年,致力于社区转型与住宅价值品质的不断提升,靠的是质量、信誉赢得消费者的厚爱。

城南故事是乐万邦在长沙的首开项目,地处长沙南城韶山南路,“融城核心”的位置,现已进入现房销售阶段。而蓝山郡是乐万邦在长沙打造的第二个项目,占据城市次级中心长沙经开区(星沙)核心位置,以50万平方米的超大体量成为城中心的标杆品质大盘。在星沙,“看房必看蓝山郡”已成为购房客户的口头禅。目前,该项目的一期产品已基本售罄,二期新品即将上市,又将掀起星沙市场的一波热潮。

“乐万邦一直坚守的是产品的品质、质量和服务,依靠自身的强大实力做好每一个细节。”张喜全介绍,乐万邦可以在一个不起眼的地方花去大成本。比如在2009年长沙其它楼盘都在用水泥铺消防楼梯时,乐万邦第一个项目城南故事就选择采用成本更高的地砖进行铺装。

除去目前在售的城南故事、蓝山郡这两个项目,乐万邦目前拥有四块土地储备。张喜全表示,以乐万邦的实力,一定能够打造出更好的优质产品,成为长沙房地产市场一道瞩目的风景线。 ■记者 黄帅

## 四大名校学位房全城抢购

### 长房时代城楼王“雲臺”最高赠送30m<sup>2</sup>并送名校学位

这里是河西千年人文的集萃之地,这里与百年附中博才中学仅一路之隔,长房时代城楼王“雲臺”尽得天时地利,购房送师大附中学位,只为传承名门大家的书香风范。

### 买房送学位,名校就在家门口

作为四大名校之一的师大附中,一个多世纪以来培养出众多中国杰出代表,外语特色教学与教育质量位列全国顶尖水平。目前,师大附中博才中学现有63个教学班,学生近4000人,教职工200多人。长房时代城与名校为邻,墙外是琅琅书声,墙内更是日日耳濡目染,楼王“雲臺”尽享名校教育的熏陶和涵养,由此传承名门世家的书香风范。

长房时代城“雲臺”买房送师大附中学位,且名校就在家门口,住长房时代城“雲臺”的小业主不用担心堵在路上,可以比同龄孩子更早地坐在宽敞明亮的教室晨读,选择“雲臺”,就是选择与名校为邻,是父母省心的最佳选择。

### 中央楼王“雲臺”,一站式素质教育

楼王“雲臺”位于千年人文大河西核心,矗立于梅溪湖、滨江新城交会处,地铁2号、6号线横贯东西,轻轨纵横南北,世界级交通枢纽新西站近在咫尺。10万m<sup>2</sup>成熟商业街区,其间穿插休闲广场、木栈道,营造出优雅的场域体验。

楼王“雲臺”推出143m<sup>2</sup>-172m<sup>2</sup>N+1创意户型,赠送面积最高达30m<sup>2</sup>,业主可根据需要进行个性化空间改造;同时深谙购房者心理,对空间“斤斤计较”,诞生超高空间赠送率、零公摊超高使用率的“无死角”设计;设计更从居住体验上入手,设置空中花园,结合储藏空间;超大落地窗,融合室内外风景,一门之内别有天地。

与长房时代城比邻的,除了百年名校师大附中,还有未来之星幼儿园、麓谷小学、湘仪小学、阳明小学、长郡中学、湖南商学院等,一站式教育长廊让孩子享受到优质的教育。

■记者 刘婷



长房时代城效果图。