

艺术大牌纷纷进驻骑龙大街 再不疯狂就老了,再不买铺就晚了

20—50m²全临街原始烫金旺铺即将面世

当梅溪湖新城最为稀缺的商业项目盛开在长沙城,任何有投资欲望的人都在拨动算盘:如果你错过了罗马商业广场,忽略了麓山后街,又或是失掉了女人世界的抢铺机会,如今,一个注定被所有投资客围抢的“疯狂级”红铺——骑龙大街即将面世。嘘,再不下手就真晚了!

5月12日,由湖南正湘置业有限公司在梅溪湖新城核心板块打造的一地标性作品骑龙大街发布会盛装开放,引得满城轰动。

当晚6点半,距离活动开始还有一个小时,喜来登酒店四楼电梯门被打开的一瞬间,无论是投资者、媒体记者,还是业内同行,都被1000名到场的VIP客户现场震撼。

经济专家说:“一个街区,带动一座城市。2013年,骑龙大街将是最具投资价值的商业地产项目。”

投资客说:“一定要早点下手,晚了就买不到好位置的铺面了。”



骑龙大街发布会盛装开放。

文艺商业街区升级版

北京有798艺术区,深圳有大芬油画村,在长沙,骑龙大街将融合深圳大芬油画村和北京798艺术经营模式,旨在打造中国文化艺术商业街区升级版,填补湖南空白。

“位于枫林三路与骑龙路交会处的骑龙大街,是国内继北京、深圳之后又一文化领军品牌。”骑龙大街营销总监陈总表示。

据了解,深圳的大芬油画村,占有全球油画市场60%的份额,年产值高达40亿元以上;北京的798艺术区,每年接待世界游客逾200万人次,2012年

产值超500亿。

中共长沙市委宣传部文化产业发展办公室主任赵慧在推介会中指出:“如今,城市和艺术文化街区成为广大艺术家、设计机构、媒体、年轻人、时尚生活者纷纷向往的圣地。骑龙大街的面世,将让长沙站在中国文化艺术产业的前沿。”

骑龙大街总建筑面积高达23万m²,辐射大河西,截流周边五省文化创意产业百亿消费市场份额。著名经济学家、北京大学企业研究中心顾问王林认为:“骑龙大街用艺术缔造商业传奇,全面升华城市价值。即将

面世的20—50m²全临街旺铺,则具有财富方向标作用。”

艺术大牌纷纷签约进驻

活动当天,艺术氛围浓厚,国内顶级沙画艺术大师苏大宝现场沙画表演为项目助阵,著名画家段江华、王金石、杨国平、邹建平现场绘画。

在经营上,骑龙大街集艺术街区、大型时尚商业街、主题艺术公园于一体,以骑龙美术馆、书画艺术交易中心、古玩收藏、艺术机构、艺术工作室等核心业态为带动,以百货、主力餐饮、大

型超市、艺术耗材等配套业态为支撑,真正实现消费者“吃的美、购的开心、游的舒心、玩的悦心”的高层次享受。项目建成后,将成为“北首都,南深圳,中长沙”的具有社会影响力的文化产业基地。

推介仪式上,还举行了盛大的品牌签约仪式,深圳大芬油画村创始人黄江、香港港九百货湖南分公司总经理吴卫、大华九九超市湖南分公司总经理刘晓昆等纷纷现场签约进驻骑龙大街,大芬村优化品牌进驻骑龙大街签约仪式也同步进行。 ■记者 石曼

没有礼品,只为好房 纵横三湘市州看房团正式启动

4月底,本报联合郴州日报组近百名郴州置业需求强的客户,开展了一场“省会置业之旅”活动,捷报频传。流金5月,由本报发起的“纵横三湘市州看房团”顺势启动。

“没有礼品,只为好房。”活动组织者指出:“不同于其他看房团的礼品诱惑,寻觅最合适的房子才是本看房团成员最核心的诉求。”

据不完全统计,在长沙现有购房者当中,60%的购房者是非长沙人,这部分群体主要是想在长沙投资、工作、创业。在长沙楼盘存量增大、大盘及高端产品销售压力增大的背景下,需要扩大购房者的范围,将目标锁定市州无疑是楼盘营销方式突破点。

有需求就有市场,“郴州百人购房团置业省会”活动正契合了这一市场需求。事实上,这个活动也取得了“双赢”的局面,不仅让开发商赢得了更大的市场,也得到了购房团成员的认可。郴州人陈先生表示,4月的看房团囊括了深业·岭岛、星语林·汀湘十里、星语林·阿普阿布、海尔·云海湾、天元·七彩Mall、北辰三角洲等6个楼盘,让他对长沙房地产市场有了全面、清晰的了解,并找到了心仪的房子。

数据显示,5月长沙30余项目开盘推新,可谓是不余遗力争抢市场,各自亮出18般武艺。如何捷足先登抢占购房资源,成为“红五月”众多开发商共同的目的。

基于4月份的成功经验,本报将继续为开发商提供占领市州市场的“弹药”,启动纵横三湘市州看房团活动,联合岳阳、常德、邵阳、衡阳、娄底五城主流媒体,五城连璧,置业长沙。

活动主办方负责人透露,这将是一次全省最优质购房群体的大集结,一次前所未有的“东、南、西、北、中”全方位置业力量的包围,看房团通过各地主流媒体问卷征集而来,看房团看房没有礼品,只为真正实现省会置业梦想。 ■记者 黄帅

江湾·纯水岸:这个湾区豪宅太低调了

一座面朝湘江最宽江面,坐拥湘江浏阳河交会的两河一湾,蕴含浓厚湖湘文化底蕴的宝贵之地的楼盘;一个与全国最大的城市综合体北辰三角洲隔河对望,在长沙著名建筑“两馆一厅”的光芒下,仍毫不逊色的楼盘——江湾·纯水岸——这个体量不大、定眼望去并不打眼,甚至过于低调的、被大家误认为只是普通的住宅。

但,当你了解了它,绝无仅有的地理位置,无法比拟的产品特性,我们敢说,江湾·纯水岸,你可以再高调点!

因为,高调你完全够格。由领誉“中国顶级城市豪

宅”汤臣一品御用建筑师——美籍华人杨维祯先生带领“梦之队”担纲整体设计。户型设计上,体现主仆分离、主客分隔的功能,合理的空间分布和少有的最高梯户比电梯入户,更能体现身份感和尊崇感。南北无遮挡,千米楼间距的岸线型布局和同步世界居住理念的格局,将城市湾区豪宅生活体现得淋漓尽致。周边两大超级大盘商业集中的配套和中南最大单体购物中心及五星级酒店世纪金源。

一位陈姓客户认为,“买豪宅并不仅仅是买一套房子,而是一种生活方式的选择,江湾·纯



水岸具备了豪宅的特性。”

5月11日,江湾·纯水岸开盘,不但有140—338m²轩敞豪宅首次登陆长沙,更是现场抽

取了购房大奖——宝马MINI。开盘当天仅两小时,销售达60套,销售金额破亿,获得了市场首肯。 ■记者 黄帅

经济信息

城市央海派蓝调惹动年轻派归家情愫 绿地公馆·爱情公寓42-75m²特惠购房活动火热5月长沙

5月的长沙已经让人感受到了夏日的来临,同开始火热的天气相比,年轻一派在继续装扮城市夏日主流色的同时,位于省府城市央区的绿地公馆·爱情公寓迎来了他们靓丽的身影。精心装扮的爱情样板

房即将向全城公开引起市场强烈的好奇心。同时,5月份在众人的翘首企盼中,也将再度载誉发售,并且以绿地前所未有的优惠幅度犒赏青春,犒赏为美好爱情而正在不断努力的年轻派。

在城市奋斗,不愿做过客,更不想将就生活

“我在长沙工作也有几年了,看到许多同事纷纷买房,说心理话其实蛮羡慕的,但是家中无老可啃,再说我也想凭自己的本事在这个城市扎下根来,所以一直在等合适的机会,当看到这里爱情公寓的发售信息时,觉得跟自己期望的很接近,一在城市中央区,

交通方面,地铁会比较方便,配套也很好,二来这个户型和这个价格在这个区域已经差不多了,所以没犹豫就买了。”供职于一家大型企业中层的小周在谈到自己的购买原因时如实说道。在城市奋斗,不愿做城市的过客,更不想将就生活是这批购买爱情公寓的业主的一个主要写照,当然也有看重区域发展前景和项目投资价

值的投资人士也几乎是手掷数套,强大的品牌背景,海派蓝调的生活韵味让爱情公寓成为智慧人士的共同拥趸。

当前绿地公馆·爱情公寓42-75m²房源数量有限,针对目前市场上对项目的追捧,特惠购房活动已经迎来一波抢购风潮,同时样板房也即将开放!牵手绿地公馆0731-85866688