

地产圆桌

# 为什么要在年底买房？ 全年楼市很疯狂，最后优惠很给力



历经十余月的连续上涨，中国指数研究院发布报告显示，长沙10月样本平均价格为6867元/平方米。

同时，据长沙市房产研究中心发布的数据显示，1-10月长沙地区新建商品房累计网签1621.99万㎡。全市新建商品房累计网签已经轻松超越2012年全年的成交数据。

“价量齐升”，不少开发者们达成了共识。

据不完全统计，本月将有30余个楼盘相继开盘，这与去年同期的20余个项目形成了鲜明的对比。业内人士分析，在价量齐升的当下，为了冲量完成任务，并且抓住时机回笼资金，截止至今年年底，各大开发商将掀起一波销售“巨浪”。

此时不下手，更待何时呢？从现在开始，想买房的置业者或许要挑花眼了。因为，所有的传媒和户外信息都将传达一个信息给你：长沙楼市将在年前给出前所未有的优惠！

■记者 刘婧



鑫远集团项目管理中心  
总经理助理 汪俊



长沙万科销售经营部  
副经理 朱亮



长沙复地房地产开发有限公司  
营销总监 欧松



中原(湖南)房地产代理有限公司  
董事总经理 胡治钢

三湘都市报：您怎么看今年的“价量齐升”销售热潮？

汪俊：我觉得“价”、“量”两方面因素可以分开来看。今年反映的数据看来，长沙均价上浮的动力集中于湘江沿线和梅溪湖等板块，高端物业拉升了这些区域的价格上涨，但像鑫远项目所处的天心区城南板块，价格涨幅非常小。至于供应量方面，今年确实是存量和新增供应都非常大的一年，政策对之前刚需和首改有一定的压抑，今年的需求也得到一定的释放。

朱亮：十八届三中全会刚刚提出“市场的问题交给市场解决”。落实到发展势头保持健康和领先的开发商本身来说，无论在

何种宏观政策和经济大势的影响下，他们始终保持着稳健的增值势头。临近年底，开发商推出优惠活动原属自然。

欧松：全国一线开发商基本到齐长沙，提供的产品越来越多、也越来越丰富，长沙市整体开发水平不断提升；而且长沙的房价水平始终处于良性区间，性价比较高，“价量齐升”是当然的。而且城市经济的持续良性发展，再加上重大市政配套、基础设施建设的助力，长沙作为省会核心对全省人民的吸引、聚集效应还会不断增加。

北辰三角洲：“价量齐升”销售热潮是由市场供求决定的，从这个信息可以透视出市场上强大的潜在购买力。至于年底后市的发展，开发商的促销和让利程度是重要的助推因素，这会很大程度决定购买力是释放还是被压制。

胡治钢：从量上来看，截至11月16日，市内六区住宅网签成交量同比上涨近16%，与上半年和第三季度相比，同比涨幅持续缩小。从价格来看，价格同比微幅上涨，下半年涨速明显低于上半年。不少品牌开发项目相继入市，先后入驻热点板块，带动片区价格上涨。长沙市场在售项目价格差距逐渐拉开。

三湘都市报：为什么年底会有这么多开发商集中推盘？在您看来，这是不是最好的购房时机？

汪俊：首先是因为开发商年底资金回笼和去存量两方面需要；其次银行贷款额度到年底会非常紧张，开发商通过推货来提前完成贷款前期准备工作，以抢占明年第一季度银行额度；第三也是为了迎合市场潮流，许多一线房企为了在年底实现资金快速运转进行大力度促销，一定程度上引领了市场促销风潮。

朱亮：把市场的问题交给市场解决，所以年底需要回笼资金的开发商都集中在这时候促销跑量；把客户的多重需求交给万科解决，所以我们在30年的发展历练中有效控制成本、合理控制发展规模，同时能在入湘七年多

盘运营的节点感恩湖湘、还利于民，把利润控制在较低的水平线上。当然，也是万科粉丝的购房好时机。

欧松：现在长沙的房地产格局越来越成为全国一线品牌大咖的舞台。对于这些全国性的大型房企，特别是上市公司而言，年底意味着年度销售目标、销售业绩的兑现以及为来年持续攻城略地做好资金回笼储备。结合年度指标的差距，肯定会加快推盘节奏。可以预见，在2013年度的最后1个多月时间里，促销让利会成为各家公司冲刺任务的“杀手锏”，而对于购房者来说肯定是绝佳的购房时机。

北辰三角洲：年底一定是最好的购房时机。年底集中推盘既是市场的需要，也是各个开发商来借此完成销售及回款任务的手段，所以有的项目及房源将会有部分的让利促销，可以借此选择合适的房源。

胡治钢：基于今年第一季度较火爆的成交市场，多数开发商调高2013年目标任务，按时或超额完成任务的压力较大，回笼资金成为主要任务。加上土地市场交投旺盛，房企在长沙布局速度加快，对于销售回款仍然为主要资金来源的房企来说，加快出货速度有利于其战略布局。对于购房者而言，是购房的好时机。这期间会出现一定的价格让利。

三湘都市报：您所在的项目年底主推什么产品？会不会进行最大力度的促销优惠？

汪俊：鑫远集团在年底会主推和城、御文台两大刚需产品，面积集中在80-180㎡之间。其实早在11月中旬，我们就先行启动了促销让利，让利的幅度最高10万元/套，几乎已经达到了年初开盘的价格水准，而全年度最高让利也会集中在这个时期。

朱亮：参与万团大战的项目都有一个共同的头衔，叫做万科湘江系，每套房源最高优惠可达8万元。

万科利用其在长沙多盘操作的优势，整合旗下五大项目启动感恩盛宴。不论是规模还是让利尺度，都是万科在长沙市场上史无前例的。它是万科高品质的生活在湖南的一次普及，对于万科的粉丝来说，是可遇不可求的最佳购房时机。

欧松：复地·崑玉项目目前主推的产品有148-180㎡的滨江华府和30-270㎡的临街商铺两种。给出的优惠绝对是年度最大让利，

其中住宅产品直降2000元/㎡，会有不少9字头的产品推出，商铺最高9折，最低只要24000元/㎡。作为全国一线品牌房企，今年复地集团的目标是200亿元，长沙公司作为其中的一份子肯定得竭尽全力冲刺集团的大目标。

北辰三角洲：北辰三角洲项目定江洋年底组团，目前最低首付一成，即可入主一线江景豪宅，首付六成即送宝马MINI。这样的优惠政策既是北辰回馈准业主，也是年底大势所趋。

## 营销中心正式亮相 洋湖style捐赠鸟巢回报洋湖湿地公园

洋湖湿地公园为地产开发商提供了优美的自然条件，地产湘军福天置业作为其中的一份子，在享受自然资源馈赠的同时不忘回报洋湖。11月17日，福天置业洋湖style在此举办了“美丽洋湖，迎候鸟归”大型公益活动，让候鸟在美丽洋湖湿地有家可归。当日，洋湖style营销中心也正式亮相。

“保护环境，从我做起”，当天下午，天气晴朗，由志愿者们组成的环保小分队身着绿色环

保T恤，穿梭服务于活动现场，现场还有洋湖候鸟保护宣传栏、环保行为艺术展示等，在环保机构、众多市民的见证和参与下，环保宣誓和鸟巢捐赠仪式把整个活动引向高潮。

洋湖style是继福天书院观邸、福天月畔湾、福天和美星城之后，福天置业的又一力作。项目位于洋湖板块中心位置，项目总建筑面积30万平方米，其中有近8万平方米的商业，是由福天集团在长沙打造的首个

集精品住宅、公寓写字楼、现代商业街于一体的综合体项目，也是洋湖板块内唯一拥有大型集中商业的综合体项目，中国连锁超市第一品牌华润万家也已签约入驻，将为洋湖板块带来全新的一站式都市生活。项目两梯三户的81-115㎡N+1百变户型，设计非常人性化，全为南北朝向，通风采光相当好，赠送面积非常多，现在团购还可以享受5000元抵30000元的优惠。

■记者 石曼

