

“小阳春”将至 楼市新面孔辈出

厉兵秣马,2014年的长沙楼市,似乎不得不从开局就打起十二万分精神——无论是新进入的开发商,还是深耕长沙多年的老行家,新的一年,都背负着巨额的年度销售任务,集体加快了开发节奏。



2014年开年,不少房企加快了开发动作。 记者 童迪 摄

3月未过半,长沙楼市已经出现多个新楼盘入市,各大营销中心的暖场活动也办得越来越勤。最近,陆续有楼盘如雨后春笋在市场亮相,业内人士预计,随着蓄客活动的逐渐升温,今年的楼市“小阳春”不远了。

逾20个项目推新

记者从市场了解到,本月长沙楼市有超过20个项目推出新房源。其中,恒大江湾、和泓·梅溪四季、绿地海外滩、金科世界城、万国城等市场熟悉面孔将在3月推出新货。另外,本月亮相的纯新楼盘也超过5个,包括中茂城、华润·置地广场、东方红·麓谷星辰、惠天然·梅岭国际和正荣财富中心。

“楼盘选在3月推出市场,一方面是因为气温回暖,适宜做暖场和开盘活动,另一方面是因为2月推盘的项目极少,房企经历了一段相对平静的战略制定期后,也需要在市场发声。”东方红·麓谷星辰营销负责人告诉记者,项目选在传统的“金三银四”上发力,也是顺应市场发展潮流。

同样看好“小阳春”的中茂地产,却更倾向于4月展开首次推盘。中茂城营销总监肖云表

示,作为拥有30万㎡复合业态的大型城市商业综合体,中茂城3月会先进行部分主力店的签约,在开盘前给投资者更多信心。

“创新”成为活跃关键

3月楼市伺机而动,2014年新鲜血液的注入却不仅表现在推盘数量上。如果用两个关键词来形容当下的情况,一定非“创新”和“规模化”莫属。

落地当下的长沙楼市,很多项目之所以被市场艳羡和学习,不外乎在区域和产品创新上,项目拥有着更多的竞争力。以梅溪湖国际新城为例,这个几乎被中部乃至全国开发商研读的区域,开春至今一直非常活跃。

梅溪湖的灯展刚刚送走了全省上百万的游客,3月初,区域内的房企就自发掀起了一轮轮小高潮。交响乐“快闪”在市内多个卖场上演,为惠天然·梅岭国际聚集了大批人气,而同一区域内的和泓·梅溪四季则通过举办张宇演唱会进行了更大手笔推广。事实上,从梅溪湖多个售楼部反馈的信息来看,最近区内楼盘的活跃度和市场关注度确实在逐渐上升。

“产品和营销模式,都需要不断创新。”和泓置地集团湖南

公司执行董事雷清华认为,要吸引市场,房企的灵敏度、创新能力、执行力缺一不可。

房企以速度抢市场

“在日益激烈的竞争下,每个企业都绷紧神经,房地产开发现在已经到了以速度抢市场,以规模换效益的时代。”雷清华告诉记者,基于和泓·梅溪四季去年在长沙的表现,集团今年对湖南公司有了更高的期望,同时,长沙开发商的开发节奏在集体加快,要完成计划目标,梅溪湖一个项目还不够,和泓计划在今年上半年继续在长沙拿地。

“薄利多销”、“以价换量”,从拿地、动工到销售,严格控制开发周期的和泓地产,如今还在不断加速。需要注意的是,“以规模换效益”的2014年,这样的速度并不会罕见。

“预计在2014年里,快速拿地、动工到上市销售的企业不在少数。”肖云表示,2014年中茂城将完成所有非自持物业的推售。而相较于之前的开发节奏,整个市场也将在今年大幅提升。除了恒大、万科、保利、华润等一线开发商外,不少本土企业也展现了快速的开发节奏和快销走量的特质。 ■记者 刘婵

中欣·楚天逸品 以“美丽”礼献女人节

小动作检查身体状况,3分钟缩小脸型……3月8日,传统国际妇女节来临之际,明星御用的整形圣手张富源做客中欣·楚天逸品高端会所,为湖湘名媛解密美丽魔法。当天下午,“青春若有张不老的脸”大型美容形体讲座在这里盛大举行,吸引了不少名媛莅临现场“取经”。

“吸引我的不止是张富源的美丽秘籍。”现场一位姓张的女士认为,之所以选择在这里过女人节,是因为中欣·楚天逸品拥有浓厚的文化底蕴以及高端资源,是湖湘名士的聚集区,而长沙滨江豪宅最大的私人社交会所——楚天逸品的“逸”会所,所拥有的恒温泳池、高端红酒交易、SPA、健身、餐饮等多种业态,本就是为湖湘精英名流创造的高端交流平台。

“楚天逸品致力打造出长沙顶尖的江滨名士圈层豪宅。”中欣集团营销副总裁陆荣斌表示,中欣集团从打造刚需,到写字楼,再到终极置业产品,如今所打造的中欣·楚天逸品已经过多年市场沉淀和考验,志在为城市留下一个滨江标志性高端建筑。

业内人士认为,中欣·楚天逸品半围合型建筑布局让每一栋建筑都能俯瞰千米滨江风光带,同时坐拥鹅羊山、秀峰山两大森林公园,每一处细节均为社会峰层人士量身打造。 ■记者 刘婵

“村长”李锐现身梅岭国际派黄金

上周六,《爸爸去哪儿》中的“村长”李锐突然现身惠天然·梅岭国际营销中心,吸引了上千名粉丝慕名而来。当天,500份“100元现金+金箔玫瑰+庆丰包子”礼包在营销中心现场派出,“村长”李锐更是派出了5000元品牌钻戒、10000

元金条等超级大奖,一度让营销中心人气爆棚。

据悉,未来一周惠天然·梅岭国际将续推“绿色黄金屋,码上领黄金”大型创意活动第二波,届时将为岳麓区11所环卫所及2633名环卫工人捐赠爱心。 ■记者 刘婵

华润置地大盘围城 星沙三盘驱动,构筑全能生活圈

近几年,房地产开发的主流思路已经在慢慢改变,尤其是房企大佬们,率先掀起了一场以地产开发为基石、整合产业全要素的DNA重组风暴。

近日,以“住宅开发+投资物业+增值服务”为发展思路的华润置地,再一次把开发战略深度嫁接到星沙。3月9日,在星沙华润·置地广场临时销售中心,一场主题为“万象更新”的媒体见面会,揭开了华润·置地广场和华润·五彩城商业中心的面纱。

华润置地再战星沙

2006年,华润置地扎根星沙,以“凤凰城”赢得了15000余万户业主的信赖,此后,华润凤凰城与坐落于洋湖垸的华润橡树湾的相继热销,无一不奠定了华润置地在长沙市场的地位。

“今年,华润置地在星沙主打了两大项目,城市综合体华润·置地广场和商住项目华润·五彩城商业中心,项目将充分利用全球500强华润集团的企业力量,整合多元化产业,在星沙轴心构筑一个完整的全能生活圈。”



华润·五彩城商业中心效果图。

华润置地(湖南)有限公司营销管理部经理赵珂表示,在星沙3公里范围内,华润三盘齐下,凭借3万㎡风情商业街、12万㎡商务写字楼集群、16万㎡商业中心及华润小学等超强配套,打造一个区域全能生活圈。

大盘围城下的做大做强

华润·置地广场作为华润置地在星沙的又一力作,项目毗邻地铁3号线“东六线站”出站口,规划建筑面积逾50万㎡,项目目前已经破土动工,一期住宅预计2014年5月份开盘,销售展示中

心以及首期住宅样板房将于4月中旬向公众全面开放。

而华润“五彩城”系列作为华润置地继“万象城”系列之后的另一个自持商业产品,旨在打造一个集时尚购物、生活配套、餐饮、娱乐、文化、运动为一体的引领区域生活方式的商业旗舰。

“房地产开发不再是单纯的建房子,而是参与日常生活每个环节,为人们提供各式各样的场所和生活服务。”华润置地(湖南)有限公司副总经理蒋文举透露,新项目绝不仅是单纯数量级的变化,未来华润还将加大在长沙的战略布局。 ■记者 刘婵

土地动态

太阳鸟游艇驶入滨江新城

3月7日上午,长沙市国土资源网上交易系统显示,编号为[2014]长土网011号滨江新城A8南地块被湖南凤巢游艇俱乐部有限公司成功拍得,成交总价2299万元,合楼面价10172元/平方米,土地单价

407万元/亩。

据悉,该用地性质为商业金融用地,容积率0.6,建筑限高24米,未来该地块由太阳鸟游艇股份有限公司建设成游艇会所和码头配套项目。

鑫苑置业布局梅溪湖

3月7日上午,与滨江新城A8地块同一天成交的[2014]长土网010号地块,经历7轮竞价,最终被鑫苑(中国)置业有限公司摘得。

据鑫苑(中国)置业有限公司官方网站资料显示,该地块是鑫苑置业2014年斩获的第

三幅土地,同时也是鑫苑置业进军湖南的第一块土地。该地块出让面积为89460.18平方米,容积率≤3.0,最终成交价为68252万元,楼面地价为2543元/平米,规划产品业态为住宅与商业组合。 ■记者 刘婵 综合整理