

长沙房价真的“2”了吗

开发商说亏,购房者说嗨,周边价格依然坚挺

“狂甩100套,64-155㎡全系产品,最低2999元/㎡起,3980元/㎡封顶!”继洋湖垸楼盘降价风波后,上周六,望城区勤诚达·新界爆出了2014年长沙楼市的第二声惊雷:房价没有最低,只有更低。

从消息发布开始,短短一个周末,一个楼盘的降价迅速蔓延成望城区、乃至整个长沙的楼市大事件。

三日“追跌”50余套

“追涨杀跌”作为楼市金科玉律,最近似乎不灵了。

3月24日下午,记者在现场看到,在勤诚达·新界的营销中心内随处可见“2999元起,3980元封顶”的宣传,“追跌”的购房者几乎把硕大的沙盘包围起来。

“促销活动发布不过三天,100套房源已经认购过半。”勤诚达·新界营销负责人告诉记者。而对于降价促销是否引起业主反感,该负责人显得非常坦然:“我们事先与一部分业主进行了交流,因为是尾盘房源,业主大多表示可以理解。”

当记者问及降价是否符合成本时,该负责人说,此次促销是出于公司战略需要,长沙项目回笼部分资金,也是为其他城市的扩张做资金准备。“这个力度前所未有,几乎是赔本销售。”

一名在现场认筹的杨先生告诉记者:“尽管是顶楼房源,但能在长沙买到三千多的房子,的确出乎意料。”截至26日发稿,该负责人告诉记者,100套房源已经有60余套成功认筹。

降价会“传染”吗

据长沙市房地产市场预警预报动态监测系统统计显示,上周(2014.03.16—2014.03.22)市内六区新建商品房住宅网签价格以6432元/平方米无悬念收尾,其中,望城区作为长沙的价格“洼地”,以4354元/㎡的住宅均价居市内六区末位。

比起促销活动本身,在区域房价低基数的现实下,更令人关注的是个别楼盘的“跳水”促销会不会演变成推倒区域房价的第一张多米诺骨牌。

随后,记者走访了望城区滨水新城板块的多个楼盘。

新地·东方明珠、龙湖湘风星城等项目会采取“维稳”策略,名家翡翠花园今年货量并不多,不存在“以价换量”,而区域内价格偏高的时代倾城则表示,推货节奏会集中在今年下半年,不会调整价格。

“个别营销事件不需要过度放大。”湖南澳海房地产开发有限公司副总经理余胜寒明确表示,澳海澜庭不会进行降价促销,并且在未来一段时间里,房源会以平稳、有序的节奏放出市场。

同一区域内,玛丽的花园

营销总监卢彦峰认为,尽管短期波动在所难免,却并不会对房价上行的大势产生影响,他说:“降价并不会扩大化。目前唯一需要担心的是,购买者的心理预期会不会因此拉低。”

记者手记

信心比黄金贵

对于2014年的中国经济与房地产形势,与过去一年“看涨”的主流声音略有不同,在存量高企、银行信贷收紧的当下,市场上闪现的价格“跳水”甚至引发了悲观的声音。但如任志强所言,刚性成本摆在那里,使用价值摆在那里,涨幅或者回落,却并不寓意着“价量齐升”已经结束。

信心比黄金更贵。对于卖房者和买房者来说,或者,今后“震荡”将取代“一路飘红”,成为市场常态,“震荡”未必不是一件好事,在跌宕起伏的环境中积累、沉淀的市场,才能给我们更大的信心和惊喜。

■三湘华声全媒体记者 刘婵

中国水电地产四盘入湘 央企“豪宅专家”打造2014年楼市标杆

当下,全国房地产业增速放缓的声音不小,而水电地产抓住了行业格局的整合突破的机遇,在2014年成功实现了水电地产第四个项目逆势扩张。

3月25日下午,“中国水电湖南大区品牌发布会暨媒体见面会”在长沙橘子洲景区隆重举行,继星城映象、星湖湾、卢浮原著三大标杆项目入湘之后,水电地产在湘的第四个项目——湘熙水郡,也在会上首次亮相。

“豪宅专家”领衔长沙

时间拨回2008年,位于长沙东大门的星城映象,让长沙人民首次认识到了水电地产。

2011年入市的星湖湾,水电地产再次以皇家风范的精湛园林与建筑品质受到客户及业界广泛好评。2012年,地处长株潭融城中央,定位为“星城首席低密度个性化高端住区”的卢浮原著,让水电地产在长沙完成了一次“地产贵族”的脱胎换骨。

几年来,中国水电地产凭借别墅、洋房、高层产品,获得了各界人士肯定,被誉为“豪宅专

家”。同时,作为责任央企,中国水电地产在湖南建设多个经济适用房项目。

中国水电地产湖南大区副总经理王涛表示:“入湘5年以来,中国水电地产多项目在湘扩张,不仅仅是数量变化,还意味着水电地产正在实践从品牌到内涵、到产品线、再到企业公共形象的一次飞跃。”

洋湖垸再树标杆

五年砥砺。中国水电地产作为一家国务院国资委核准的16家央企之一,致力成为中国品牌城市发展

运营商,其产品开发习题已覆盖住宅地产、商业地产、保障房三大领域。

2014年,作为中国水电地产在湘升级巨作,总建筑面积65万㎡、由22栋高端住宅、1栋商务公寓以及3万㎡BLOCK滨江商业的超级大盘——湘熙水郡项目,将在洋湖垸湿地公园与湘江之间的珍贵土地上正式启动。

据了解,湘熙水郡营销中心及园林示范区将于4月12日正式开放,届时由中国水电地产斥资120万主办的“洋湖国际海洋节”将同步开启,目前,价值288元的体验券全程免费派送中。

■三湘华声全媒体记者 刘婵



新“地王”起始楼面单价6837元

2014年,长沙的第一块“地王”或者会诞于溁湾镇?

今日上午10点,位于溁湾镇银盆南路的[2014]网挂013号将截止挂牌。据长沙市国土资源网上交易系统显示,该宗地有效面积由三部分组成,集中于岳麓区溁湾镇银盆南路以

西、溁湾路两厢,起拍价28.1亿元。

戴德梁行分析报告显示,[2014]网挂013号宗地出让土地面积为110185.87m²,按照最大容积率算,总建计容面积411,946.674m²,起始楼面地价约6837元/m²。

“地块无论是总价还是楼面单价,都有赶超2013年的“地王”之势。”业内人士指出,宗地的起始楼面地价无形中提高了竞买门槛。

地块最终由谁摘牌,谜底将于今日上午10点揭开。

■三湘华声全媒体记者 刘婵

富得利地板·橡木生活

OAKLIFE BY FUDELI FLOORING

2013年,市场疲软依旧,我们逆势上扬,引领了上万个平米的地板销售,引领了行业不再盲目竞争的竞争。

而是商业模式的竞争!

如果你还在推销产品,如果你还在推销价格,如果你还在推销品牌,如果你还在推销促销,如果你还在推销赠品,如果你还在推销赠品,那么,2013年将是地板销售的末日!

2014年,我们诚邀10个具有有志之士,一起分享我们成功的销售商业模式:

如果,您有志,我们与您合作;

如果,您有广告,我们与您合作;

如果,您想达到市场占有率,我们与您合作;

如果,您有创新的激情,我们与您合作!

A respectable life style

品牌荣誉:
中国名牌 中国驰名商标 亚洲500强 国际品牌 1999年, 铺上天安门地板; 2011年, 人民大会堂10000平方米工程应用地板

企业优势:
全球六大原材料采购基地; 国内五大生产基地; 国外三大全球公司; 全球最顶尖的技术设备; 19年地板行业专注

产品优势:
全球橡木的领军; 涵盖当前所有的实木品种; 所有的地板木工艺

价格优势:
厂家直销,一步到位; 长沙1000万物流中转仓库

服务优势:
湖南分公司30人的专业团队,一流的专业策划,全方位的售后服务,超前营销商业模式

2014年全面起航,招商会即将召开, 只等您的一个预约电话。

长沙旗舰店: 红星美凯龙三楼、万家丽二楼、居然一店、居然高桥店

第2届 2014 中部(长沙) 富得利地板 湖南区招商专场 装饰建材新产品招商博览会

时间: 2014年3月28日-30日 地点: 长沙红星国际会展中心C区34号

加盟要求: 有实力和一线品牌操作理念的县级区域商
加盟热线: 151 1144 6668 0731-82201576
网 址: www.fdelmy.com