

一周动态

一周数据

根据长沙房产研究中心公布的数据显示,上周(11.16-11.22)长沙内六区新房住宅网签均价为5958元/平方米,环比上涨17%;非住宅网签均价为10538元/平方米,环比下降14.2%;内六区新建商品房网签2398套,环比减少14.6%;其中住宅网签1990套,环比减少21.5%。

11月二手房市场走势一路飘红,上周内六区成交套数环比增长17.1%。

根据数据,上周内六区中岳麓区新房住宅均价上涨29.8%,在网签量上,岳麓区环比下跌29.3%;而在11月第二周的数据上,岳麓区住宅网签均价跌幅和网签量涨幅,均居内六区之首。可以预见,在“以价换量”大背景下,端起身价卖房子已经无法赢得市场,“跑量”才是王道。

■实习记者 向竹筠 通讯员 周阿礼

土地资讯

根据长沙市国土资源网上交易系统公布的信息显示,长沙市11月土地交易情况已经全部结束,五宗土地成功出让,三宗中止挂牌。出让的五宗土地中,有四宗土地规划为工业用地,一宗规划为商业、住宅用地。

成交总金额为5873万元,环比下跌94%。相较于去年11月19宗土地的成交量,今年11月的土地市场,更显冷清。

一周楼盘销售排行榜

| 排名 | 楼盘名称 | 套数 | 区域 |
|----|---------|-----|-----|
| 1 | 骑龙大街 | 114 | 岳麓区 |
| 2 | 广晟·江山帝景 | 83 | 岳麓区 |
| 3 | 轻盐阳光CEO | 74 | 雨花区 |

■实习记者 向竹筠

润和系滨水新城再下一城

香槟、甜点、美食……11月22日,滨水新城迎来润和系又一升级力作,润和·又一城营销中心开放,活动现场多名幸运儿抽中iPad Air、iPad mini、MacBook Air等大奖。活动现场如织的人流,差点儿踏破营销中心的门槛。

润和·又一城是润和集团继润和·紫郡、润和·之悦后开发的又一润和系高品质楼盘。润和·之悦的业主张先生这次是特意带朋友来参加活动。张先生说,润和的品质好,性价比高,自己住得很舒心,此次活动让利大,因此也推荐朋友过来看看。

润和·又一城可为业主子女提供长郡学位,据了解,长郡月亮岛中小学配备近4000个学位,润和系业主子女享有优先就读权。

步行十分钟即达4号线地铁口,15分钟直达五一商圈等市中心地带,享受繁华与宁静的瞬间切换。目前项目正在认筹中,3580元/㎡起;另,项目为了庆祝营销中心开放,现推出在12月份之前购房即送汽车优惠活动。 ■记者 桂思雨

旅游地产或成投资新方向

湖南首个旅游地产项目即将亮相



湖南媒体和意向业主考察广州雅居乐剑桥郡项目。

随着社会经济水平的提升,人们对于居住条件也提出新的需求:住在风景里,有阳光和雨露、鸟语和花香。

为了满足人们对于居住的需求,目前国内的旅游地产开发进行得如火如荼。远至长白山、丽江、腾冲、西双版纳、三亚,近到湖南长沙等地到处都有旅游地产的身影。

雅居乐地产借助这一新趋势,其在湖南的首个综合性原生态旅游地产项目——雅居乐·依云小镇将于下个月亮相于乡灰汤。

旅游地产或将迎来黄金时代

10月29日,国务院总理李克强主持召开国务院常务会议,部署推进消费扩大和升级,促进经济提质增效,要求重点推进住房等六大领域消费。其中,

包括了“稳定住房消费,加强保障房建设”、“升级旅游休闲消费”、“鼓励养老健康家政消费”等。业内人士分析,此次会议可能将使旅游地产和养老地产直接受益,或将形成一波投资热潮。

雅居乐地产作为国内旅游地产专家,22年来致力于营造“心的归属”幸福家园。从拥有“海南最美的海岸线”的雅居乐·海南清水湾,5年劲销400亿,成为中国旅游第一盘,到“云南腾冲高黎贡山下万亩旅游标杆大盘”雅居乐·云南原乡。

正是雅居乐旅游地产对绿色、人文、健康的原生活方式的倡导,成就了雅居乐中国旅游地产领导者的地位,而雅居乐·依云小镇,正是在秉承这一理念的又一力作。

一场200亿的“盛宴”

雅居乐在海南清水湾、云南腾冲的成功运作,使得

该集团将旅游地产提升到空前的战略高度,并将目标投向湖南长沙。

据介绍,雅居乐·依云小镇落于湖南灰汤,不仅因为灰汤温泉享誉中国,更是由于灰汤本身风景秀丽,有“奇山、神水、古镇”的特有资源。随着年底长韶娄高速全线通车,30分钟即可从长沙抵达灰汤,“半小时温泉旅游圈”将吸引大量的旅客来此休闲度假。

雅居乐·依云小镇项目总投资约200亿元,是雅居乐地产进军湖南市场的首个综合性原生态的旅游地产项目,以温泉和养生、疗养为特色,是适宜四季度假旅游的目的地。

项目未来将打造成集高档温泉养生会所、温泉酒店、温泉景观公园、演艺中心、商贸中心、游乐中心、低密度住宅为一体的综合休闲旅游项目。

■记者 侯小娟

首届省会房企电影节初战告捷 衡阳市民与省会房企面对面

“这是搞的什么活动?怎么参加?”

11月22日下午,受本报邀请的中国人寿衡阳分公司、衡阳市雁峰区环保局等200余位企事业单位员工,赴约参加本报举办的“2014首届省会房企电影节”活动,并引来不少市民驻足围观询问。

活动开始前,现场签到处人满为患,好不热闹,万科魅力之城工作人员表示,活动效果出乎预料。

影厅座无虚席

活动原定于下午三点开始,两点不到,就有市民拿着邀请卡提早赴约。

“我们怕待会儿人多,提前赶过来占个好位子。”千惠投资公司的李阿姨说,平时很少有会与同

事一起看电影,周末都是忙家务事,希望通过这次活动与同事之间加强交流。

两点四十分左右,受邀参加本次房企电影节活动的市民陆陆续续赶来,现场签到处人满为患,不少路过电影院的市民被火爆的现场吸引,询问:这是搞的什么活动?怎么参加?

活动现场,250人的影厅座无虚席,伴随着“2014首届省会房企电影节”宣传短片的放映,本次活动正式拉开序幕。

楼盘比电影更热

“项目电话是多少?”、“项目教育配套有哪些?”、“我知道,我知道!”……在限时有奖问答环节,整个现场人气爆棚,两百多位市民争相抢答。万科魅力之城工作

人员对三湘都市报记者说,现场环节太给力了,互动效果很好。

参加活动的企事业单位员工对本次参加巡展的两大品牌房企——万科魅力之城和才子嘉都的楼盘信息甚为上心。记者看到,活动中不时有市民向身边的工作人员询问楼盘位置、交通、优惠等信息,更有市民在了解大致情况后,准备去现场实地“考察”一番。

针对此次活动人气、效果俱佳的结果,活动主办方负责人称,活动此次邀请的基本上都是企事业单位员工,消费潜力大。活动成功让品质房企与市州潜在购买力面对面交流,效果自然好。

据了解,“2014省会房企电影节”还将继续携手长沙品质楼盘前往市州,请市州市民免费看电影。

■记者 桂思雨

全配套社区 大器晚成

利海·米兰春天5分钟生活圈造福洋湖居民

10月份,利海·米兰春天热销85套。“5分钟生活圈、500米内解决全部生活问题”利海·米兰春天在6年前踏入洋湖所定下的目标,如今已全部兑现,造福利海·米兰春天逾万居民。

宜居,回归产品

洋湖片区作为新兴板块,片区对刚需楼盘具有很大的需求。利海·米兰春天则有节奏地推出市场最需要的产品。相对其他的项目“短、平、快”即快线的开发模式,利海的策略是,逐步做精细化、做客户体验,做区域片区的成熟度。

利海·米兰春天今年下半年以“低端向高端转变”为节奏,有计划地推出公寓、高层住宅、商铺与别墅产品。而利海保持很好的区划能力的关键在于产品的多业态,满足市场多元化需求。目前热销的包含40㎡-110㎡刚需住宅与公寓,50㎡-1500㎡临街商铺,169㎡-330㎡生态别墅,满足消费者所有需求。

“卖的不是房子,是家”

主导绿色城镇化运营模式的利海·米兰春天,一切基于业主的真切体验与宜居性,崇尚家的概念,认为“卖的不是房子,而是家”。

在家周围,还能做什么?5米内有喷泉、绿树、湖景;50米内,健身房、咖啡馆、超市、电影院应有尽有;500米内,洋湖湿地公园为业主提供休闲旅游的场所;5000米内,打造半小时生活圈,10分钟抵达省府,20分钟可到五一商圈,满足业主的所有工作、生活需求。

站在利海·米兰春天,已然看不到此地6年前的荒凉模样。5分钟生活圈,500米内解决全部生活问题。

大社区模式 或成住宅地产方向

利海·米兰春天基于客户真实的需求,为购房者提供“定制”服务。项目占据了片区优质教育资源、成熟的商业配套、便捷的交通和绿色生态环境等诸多优势,在实现居住功能的同时,追求的是更加温馨和谐的人居环境。

以建筑为载体,将社区空间作为媒介,通过不同业态产品打造一个“社区城”,以缩短人们的生活半径,节省时间。利海·米兰春天营销总监李经成认为,大社区模式或成住宅地产方向,届时房企角色将从地产商到城市运营商,再到社区运营商进行根本性转型。

■记者 桂思雨

识别上海天力管小妙招

1、购买时请认准上海天力实业(集团)有限公司生产的系列产品。
2、“天力管,健康源”以产品为中心,为客户饮用水管道提出健康保障的口号。
3、上海天力实业(集团)有限公司生产的产品均有16位防伪码(刮开涂层)查询。电话咨询:拨打400-087-1993;根据语音提示依次输入16位防伪码查询。短信查询:手机编辑“16位防伪码”发送到106695882108查询。网站查询:登录上海天力网站(http://www.tilicxzn)后输入16位防伪码查询。

天力管
健康源

客服热线:400-1891-892