

本报专访恒广·国际景园总经理柳佳——

“以嘉年华精神做恒广·国际景园”

冬日暖阳里,十数栋橙黄色高层建筑与阳光交相辉映,橙白色组合的挑高拱形大门内,是紧靠着地铁3号线地铁口的恒广·国际景园,在这里,记者见到了它的操盘者——总经理柳佳。

从2011年以“欢乐世界”的形象首次面市,到现房鳞次栉比,再到入住率超过50%,作为长沙、乃至湖南唯一一个“一站式欢乐世界综合体”,恒广·国际景园未来将以什么样的面貌出现,它被赋予了什么内涵,柳佳似乎有说不完的故事。

发酵四年 地铁口的欢乐世界依然领跑区域

恒广·国际景园一期封顶之初,柳佳曾说“我们要再造一个城市中心”,四年来稳步前行,恒广·国际景园已然成为星沙板块的领跑者。据了解,恒广·国际景园一期已经迎来近千户业主,为片区后续发展储备了不小的消费群。

“在资金压力不大、销售速度有序的前提下,我们会采取平稳推进的操盘手法。”柳佳透露,在今年“金九银十”传统旺季节点,销售出现了一波小高潮,截止到目前,项目网签排名很可能是星沙区域第二。他表示,恒广·国际景园项目全年价格比较平稳。

慢工出细活 做项目要有点嘉年华精神

在柳佳的办公室内,记者看到一辆挂着汗巾的自行车,办公桌上,放着《环球时报》、《参政消息》两份报纸,柳佳表示,自行车、看报只是他众多爱好中的一小部分,自己还曾是一名驰骋绿茵场的足球前锋,休假期间,他更爱带着全家“驾着车云游四方”。

柳佳这种寓学于乐的嘉年华精神,也体现在他对项目的打造上,比如将“欢乐世界”引进恒广·国际景园项目。高举嘉年华精神,柳佳和他带领的恒广团队正筹备着兼具酒店、商业、公园等多重业态的“一站式欢乐世界”。

“以市场为导向,就是我对项目的原则。”柳佳表示,目前,恒广·国际景园项目的商、住比例仍在调整之中,商业比重会增大,而进一步的规划调整,是为了更好地适应市场。

现场对话

三湘都市报: 进门就看到恒广·国际景园5288元/㎡的特价宣传,今年恒广也在进行“以价换量”吗?

柳佳: 5288元一口价仅限于特价房源,今年我们项目的均价大约是5500-5600元,几乎与去年持平。

三湘都市报: 恒广·国际景园坚持价格,会不会影响销量?

柳佳: 2013年恒广·国际景园网签量近10万㎡,销量在星沙片区排名第二;今年楼市的行情有目共睹,在这种市场行情下,截至目前,我们依然是区域网签的前三甲,更大的可能是,网签依然排在第二。

三湘都市报: 在销量不错的情况下,项目明年的重点会放在哪里?

柳佳: 不断提质项目。我相信今年对于房地产来说是一个拐点,未来行业的优胜劣汰会加剧,但好的产品是不会被市场淘汰,所以随行就市调整和升级项目,将是恒广的工作重点。

三湘都市报: 明年具体会做些什么?

柳佳: 根据客户的居住习惯和建议,二期产品已经在做细节升级,另外,项目整体的体量会有所调整,“欢乐世界+酒店+商业”组成的一站式欢乐世界,我们也在不断打磨。■记者 刘婵 实习记者 向竹筠



恒广·国际景园总经理柳佳。

记者手记

作为一个土生土长的长沙县人,柳佳对这片接驳长沙与星沙的土地有着他人难以想象的感情。工科出身的他,投身这片土地之前,曾师从国家最高科学技术奖获得者师昌绪院士。

学而优从商。认定了故土难离,十几年来,他参与打造的中南汽车世界,到恒广·国际景园,无一不充斥着这种一条道走到底的精神,柳佳告诉记者,每个人都有自己喜欢做的领域,一旦认定,便要全力以赴。

或许,从他现在潜心打造的“一站式欢乐世界”里,能找到他的影子,而恒广打造过程中,向社区、乃至社会传递的嘉年华精神,又何尝没有影响着他人呢?

资讯

“三层联体”专业市场商铺走俏市场

“长沙向西”的基调确立以来,望城经开区市场群迅速崛起于市场,并承载着商贸向西、物流向西的时代潮流。两年前,从面市之初便受到市场追捧的湖南高星物流园,正是落子于这个片区。2014年,项目二期全业态集群已经正式亮相于市场,从11月中旬开放选铺起,这个越开越火的市场群,铺面成交突破10亿元。

“今年亮相的二期项目,包括钢材、装饰建材五

金、物流三大业态。”湖南高星物流园项目负责人介绍,新市场将集电子商务、产品交易、仓储加工、产品研发、物流配送、期货交割、金融服务、运营服务、商务办公、配套住宅等10大升级版集成服务于一体,开创以“电子商务+实体物流”一体化运作的领先商贸模式。

区别于传统的市场经营模式。湖南高星物流园采用独创的临街商铺三层联体模式,全部门面独立临街,总高

约11米的三层联体别墅式门面可灵活做交易、办公和居住使用,而近3000个停车位和装卸车位,保证了园区30年不落伍的交通格局。

目前,项目一期钢材贸易区已顺利开业;项目二期将业态延伸至五金机电、装饰建材板块。该项目负责人认为,2015年将是各大项目见真章的时候,届时的湖南高星物流园将呈现更多的内容给市场。

■记者 刘婵

丽发新城 “170万㎡幸福大城”逐步兑现

雄踞长株潭融城核心区域的丽发新城在8月二期一组团上市后,逆市飘红,创下2小时热销200套的销售业绩。以打造幸福人居样板为目标的丽发新城,其商业楼将于2015年1月封顶,南城“170万㎡幸福大城”初现雏形。

位于长株潭融城核心区域的丽发新城,与红星商圈相呼应,地铁5号线、地铁1号线、长株潭城际铁路与项目无缝对接,为业主开启长株潭30分钟生活圈,并承诺为业主打造“170万㎡幸福大城”。

“未来的地产商将由单纯的地产开发,转型成为城市运营商。”湖南同发集团总经理李鹏程表示,丽发新城将注重增值服务,比如完善的物业服务、完备社区配套服务等。

正如李鹏程所言,伴随着6000平方米前庭广场、200米中轴景观大道的落成,园林美景的呈现,千米漫步小径、各主题休闲区等配套的逐步完善,作为项目重要组成部分的商业楼也将于明年1月份封顶,丽发新城“幸福大城”的承诺逐步走向现实。

即将封顶的商业楼,除高端写字楼业态外,还引进6万㎡步步高商业广场,并配备星级酒店,通过合理的内部格局构建,集餐饮、休闲娱乐、名品服饰、大型超市等服务业态于一体。

目前项目二期在售的80-125平方米二房至三房房源3980元/平方米起,同时VIP可享1万元抵2万元,按时签约再减5000元等优惠。

■见习记者 桂思雨

新华都·长沙天地推进城市“东时代”

现在,只要沿着浏阳河驾车,人们就能看到这条蜿蜒的长沙东板块河岸线,散布着全国一线的房企:新华都、万科、恒大、长房……在自然风光和高铁新城的双重聚合下,一线房企不断加大长沙东板块的布局。

“作为一个体量近400万㎡的超级大盘,新华都不仅要打造成长沙东板块的城市名片,更要成为推进东城区发展的综合巨擘。”新华都地

产长沙公司营销负责人李政军告诉记者,新华都进驻长沙首选高铁新城,就是看中了区域具备无可匹敌的自然和交通的双重优势。

事实上,新华都·长沙天地紧邻2100米浏阳风光带,还承接城市中心与高铁、机场、磁悬浮、地铁等交通要塞对接,与生俱来的地理基因,已让项目有潜力成为城市东拓核心。依托高铁站点,新华都作为区内规模

第一的大盘,近几年集中了区域人气,打造了高铁新城“名校+名盘”的响亮名头。

李政军透露,未来几年,项目将集中发力金融商务、商业、居住、教育,扎实做好380万㎡世界级城市综合体的强大配套。同时,项目将打造25万㎡的社区私属公园,未来这里不仅是长沙的人居胜地,还是汇聚了五所幼儿园、两所小学、一所中学的教育高地。

■记者 刘婵

澳海澜庭,开启24小时“鲜氧”模式

中老年人或太极、或习拳,孩子们在草坪上追逐、嬉戏,年轻人在运动场挥洒汗水……在繁忙的都市人群中,是难能可贵的休憩,而位于金星板块的澳海澜庭,正好满足这些需求。

澳海澜庭项目所在区域,是政府重点投资开发的滨水新城核心区,东南面有政府斥资3亿元打造的湖南最大体育公园——谷山体育文化公园,规划有游泳馆、网球场、篮球场、羽毛球场、足

球场、攀岩、高档会所等,同时配备自行车道、登山道、儿童游乐场;北面银星路直接连接金星路与月亮岛风景区;南面坐享6400亩的原生态谷山森林公园,是长沙三大省级森林公园之一,每立方米空气中,负氧离子含量超过1亿2千万个,24小时开启“鲜氧”模式。

作为集生态、运动、休闲于一体的新都市生活区,在户型上,澳海澜庭纯板式布局,户户南北通透,尊享阳光、清风、雨露、晨曦;底层私

家花园,顶层复式阁楼,1.4超低容积率,12万㎡超绿绿化率,宽松宜居。

据了解,长沙澳海澜庭乐活城80-106㎡不限楼层,不限户型,3880元/㎡封顶,元旦三天,买房就送iPhone6;首付三万起,3880元/㎡起抢花园洋房,82-134㎡小户型洋房社区正热销;澳海公园街48-132㎡临街旺铺,火爆发售,8888元/㎡起买公园口临街旺铺。

■实习记者 向竹筠