

在全国楼市销售普遍走冷的背景下,长沙楼市却依然保持不温不火的态势:据中原地产提供的统计数据,刚刚过去的“十一”黄金周,8天时间里长沙楼市商品房共成交2137套,日均成交量267套,虽与9月份日均421套相比有所下滑,但交易总量与去年同期相比增长67%。更有不少楼盘在“十一”黄金周期间依旧热销,其火爆场面较之前有过之而无不及。这是长沙楼市会持续走热的征兆,还是另有隐情——

# 十月长沙部分楼盘依旧热销

## 稀缺小户型、品牌房企、个性产品热卖自有道理

10月2日,位于大河西先导区的保利·麓谷林语新组团桂花垄开盘,350套新房源推出即所剩无几。而这只是长沙国庆黄金周期间热销的楼盘之一。记者了解到,不管是九月份开盘的茂华·国际湘、嘉盛华庭、运通尊苑,还是10月份新开盘或推出新房源的保利·麓谷林语、恒大名都,甚至尚在认筹中的公爵·欧洲城、极目楚天、东业·苹果社区等,都上演了一出出热卖的好戏。而且其中多数楼盘都没有推出什么特别的优惠措施,房价也较前期有所上调。

值得注意的是,长沙这些楼盘的热销是在全国楼市销售普遍走冷的背景下诞生的,在全国观望氛围浓厚,销量大幅下滑之时,长沙部分楼盘为什么会成为冷市中的“热岛”呢?

### 1 适时推出稀缺产品引热销

记者发现,从户型角度来看,黄金周期间热销的楼盘大部分以中小户型为主打。高举“开盘必特价,特价必升值”大旗的恒大地产,大河西两大项目的恒大华府、恒大名都新一期开盘,在黄金周受热捧,尤其是建筑面积87平方米的两房两厅和89平方米的小三房产品;同在河西片区,高信·向日葵的产品主要是76-120平方米的房型;在南城板块,市场推广不多却认筹火爆的公爵·欧洲城,120平方米左右的房源约占了总房源的60%;而城北的极目楚天,78-129平方米的两房三房为即将开盘

的主推户型,国庆8天认筹客户数超过50人。

“中小户型产品,首付一般10万左右,月供压力也不大,这让急需购房经济实力又一般的刚需族来说,不再是遥不可及的梦想。而在目前长沙市场,中小户型产品基本处于供不应求状态。因此热销是必然的。”中原地产湖南公司副总经理岳再嵘说道,特别是在南城省府板块,120平方米以下的户型早在今年六七月份就销售一空了,在这个时候,谁率先推出符合市场需求的产品,填补了这块市场空白,谁就能赢得市场。

### 2 品牌影响力不容忽视

在刚刚过去的“十一”黄金周销售大战中,大型品牌开发商无疑是最大的赢家。据有关数据显示,销量排行前几位的均为大型品牌开发商。其中,10月1日至8日,恒大名都成交120余套,保利·麓谷林语成交量为247套,这充分表明了品牌开发商巨大的市场影响力。

中原地产湖南公司策划经理陈世霞认为,品牌开发商一般不会以追求暴力和短时期利益为原则,他们会在合理的利润前提下,更多的注重产品品质,因此购房者能买得放心。另外,品牌开发商产品多为大型社区,各类规划科学,配套齐全,即使眼下

非位于城市核心区域,将来也有很大的升值空间。

而随着80后日益成为城市购房主体,普遍接受过良好教育的他们已经对产品有了更高的鉴赏能力,即使目前依然囊中羞涩,但显然产品价格已经不是他们关注的唯一要素,甚至不是最重要要素了。“相比价格,我更看重品质,他们那么大的一个公司,在全国有那么多项目,总不至于搞一个豆腐渣工程然后赚够了就撒手走人吧!”在恒大名都销售现场,一位正在签约的年轻女孩告诉记者她选择品牌开发商的原因,“非品牌开发商的产品我很少关注!”

### 4 返乡置业拉动高端市场

值得注意的是,除了普通中小户型产品外,高端产品市场在国庆黄金周期间也有不错的表现:融科·檀香山——每套单价百万元以上的洋房,8天黄金周一口气走了50多套,卓越·蔚蓝海岸国庆8天销售45套,其中均价1万左右的别墅5套和均价5000左右的洋房40余套。

“黄金周期间,有不少外地的客户尽管是第一次来到项目地,但是一百多万的房子就直接下单了,这在我们以前的销售中比较少见。”融科·檀香山项目

相关负责人向记者表示。

“据我们了解,有很多外地返乡客户。”陈世霞表示,外地客以从广东、上海、北京等城市回长沙探亲的人群,以及市州来长沙旅游、看房的人群为主。这部分人大多经济实力较强,从均价逾万的一线城市回到楼市“洼地”长沙,发现中意的房子自然就毫不犹豫出手了,这部分人对国庆黄金周期间中高端产品市场的拉动力不可小觑,成就了高端产品成交的一个小高潮。

■记者 何小红

“直击装修工地”活动正在持续招募中。无论是准备装修或正在装修的业主,还是有实力的家装企业都可以通过热线电话:0731-84326185、13787157222进行报名。

### 最新优惠

#### 尊苑二期新品火热办卡中

2009.10.10 尊苑一期实现完美销售,二期75-110平方米灵动二房、魔幻三房以及150平方米楼王纯板四房火热办卡中。3000元抵12000元,10000元抵30000元。

#### 珠江花城94折优惠

珠江花城最新推出超值优惠,购房即享受94折优惠。

#### 恒基凯旋门VIP可享95折优惠

恒基凯旋门预计10月17日开盘。目前认筹火热进行中,办理VIP,客户可享受3个点的折扣,同时一次性付款降2个点,按揭降1个点。开盘当天,VIP客户优先选房。

#### 水岸天际办卡即享四重大礼

水岸天际预计于10月18日盛大开盘。VIP卡特惠认筹最后几天,办卡即享四重惊喜大礼。中庭楼王现房3588元/平方米,金卡会员可获100元/平方米。5000元购房置业奖人人有,一次性付款另享额外99折。

#### 长大卧晓小户型折后再减一万

长大卧晓十月交房,现房3668元/平方米起,小户型折后再减一万,大户型折后减两万。一次性付款98折,按揭99折。

(以上信息仅供参考,具体情况以售楼中心提供的为准)

■记者 何小红 整理

### 下周开盘预告

#### 御院·宫寓

开盘时间:预计10月17日开盘  
项目地址:岳麓区桐梓坡路与金星大道交汇处(咸嘉新村对面)  
开发商:长江置业(湖南)发展有限公司  
主推户型:45-75平方米精装小户型  
均价:6000元/平方米左右

#### 东业·苹果社区

开盘时间:预计10月18日开盘  
项目地址:长沙经济开发区远大路与星沙大道交汇处  
开发商:香港东业地产(长沙)有限公司  
主推户型:90平方米左右的三房  
均价:2800元/平方米左右

■记者 何小红 整理

### 部分热售楼盘解读

#### 保利·麓谷林语

- 1、经过前期长时间的广告宣传作为铺垫,主打“绿色建筑”概念,已经吸引了很大一部分的购买者。
- 2、开发商实力雄厚,麓谷林语项目大,将来可能成为大河西先导区的标志性小区。
- 3、项目规划配套齐全,不仅有自身的商业配套,还有品牌学校。小区成熟后生活便利。
- 4、所在区域、周边发展潜力无限,靠近市政府。

5、以中小户型为主,符合市场需求。

#### 恒大名都

- 1、开发商为品牌开发商,实力雄厚,市场推广力度大。
- 2、价格便宜,小区环境优美,楼盘性价比,将来升值空间大。
- 3、精装修产品符合市场发展方向,开发商操作手法成熟,推广节点选择不错。

#### 共和世家

- 1、地理位置优越,在湖南大学

北校区附近,并且地铁二号线规划站点经过项目,成为最大的吸引点。

- 2、精装修小户型,颇受市场欢迎。
- 3、社区景观和配套已成熟,周边配套齐全,不仅有自身的商业配套,还有高教园区的配套,生活便利。而且现在客户看得见、摸得着。

#### 公爵·欧洲城

- 1、主打产品以中等户型为主,适时填补了市场空缺,还未开盘便已备受关注。

### 一周交易数据

10月9日						
全市	天心区	芙蓉区	雨花区	开福区	岳麓区	
套数	556	82	73	171	119	111
价格	4328	3977	4395	4388	4389	4387

10月12日						
全市	天心区	芙蓉区	雨花区	开福区	岳麓区	
套数	781	118	77	293	164	129
价格	4568	4601	4473	4638	4391	4665

10月13日						
全市	天心区	芙蓉区	雨花区	开福区	岳麓区	
套数	595	61	73	225	147	89
价格	4443	4278	5748	4101	4549	4325

10月14日						
全市	天心区	芙蓉区	雨花区	开福区	岳麓区	
套数	715	147	95	221	135	117
价格	4260	4654	4251	3961	4318	4500

数据来源:长沙市房产研究中心 数据整理:何小红