



区域价值再发现
望城篇

肖毅敏：构建望城特色环线经济

望城有很好的生态宜居环境，这是望城房地产业发展的基础。在这个基础上，可以以路网经济为先导，构建以望城宜居为特色的环线经济。

有两个思路：一是从供给角度看，要形成整个房地产产业的集群发展。在靠近城区的一个整体经济

把脉望城： 期待长沙人的再发现

前景无限美好，现实却仍显尴尬。望城区域价值亟待再发掘，为此，我们特召集扎根于望城的各大开发商及区域专家，齐聚一堂，畅所欲言，共同把脉望城房地产业发展的方向。

■记者 邹颂平 整理 本版图片均由记者 童迪 摄

带上形成密集的房地产开发集群。二是从需求角度看，望城定位应为消费需求主导型。

消费需求主导可以考虑两点：一是相对偏远的环外地带可以成为收入偏低市民的居住地，这包括了消费需求里的一个大类。二是收入偏高的阶层有周末度假休闲的

需求，可能考虑购买别墅型的房子，因此高端别墅或类别墅产品有比较大的市场空间。

此外，益阳的领导也考虑过做一些专家公寓楼，把包括益阳周边城市的专家组织到一块儿，形成带有周末休闲性质的房产项目开发，这个我觉得很可以借鉴。



湖南省社科院产业经济研究所所长肖毅敏。



浩龙·音乐界营销总监全翔荣。

全翔荣：规划配套已经成型

随着城市的不断扩张，往城市边缘地带发展是一种趋势。从即将崛起于中部的“大长沙”总体规划概念来讲，望城县即将纳入大长沙区域，民政部已经批了望城县的区域调整。在具体规划上，长沙西客站的建立等同于武广高铁的拉通，望城就是未来的黎托。规划中的梅溪湖、南湖滨江

新城，望城片区的月亮岛已被张纪中规划为美猴王的影视基地，包括年初，望城滨江新城和岳麓区滨江新城纳入到一个重点开发区域，所有这些规划预示望城的发展前景看好。

长沙是全国的价格洼地，望城片区是长沙的价格洼地。而且望城的生态环境

是城区没有的，可还有很多购房者认为片区目前生活配套不是很到位，其实基本的生活保障还是比较齐全的。从商业规划来看，铜锣湾广场、通程电器广场、奥克斯、新一佳、步步高已经在这一区域布局。这些配套完善以后，房价就不会像现在这么低，目前来讲，还是极具性价比的。

陈晓霞：望城人民太幸福了

每个一线城市都有一个类似于城市后花园的区域，比如广州的番禺、深圳的龙华等等。望城在“长望浏宁”四个县城当中是区域优势最好的，生态宜居的优势也无出其右，最有可能成为这个后花园。

望城人民太幸福了。因为，这边很多项目是全国品牌开发商，对

项目品质要求确实非常高，项目设计、选材用料、安全智能、物业管理等等全是高档的，然后房子均价还不到3000元，望城县的人民实在太幸福了。我觉得各大开发商能到这边来拿这么大一块地做品质项目，应该对这个市场是很有信心的。

望城现在大盘林立，大规模的

圈地运动已经开展，现在是市场最重要的契机点。可是望城人民自己对望城的发展其实没什么概念，包括区域发展、远景规划等等。如何把望城规划发展深入人心？怎么提升望城人民的价值取向和对市场的自我认同感，更多地去宣传、去拓展望城的市场，是政府和媒体要考虑的问题。



丽景华庭销售总监陈晓霞。



新地·东方明珠营销部副总经理陈祥。

陈祥：开发商不需要打价格战

望城的生态环境，未来规划，都很好，产品本身也很有性价比，区域发展也很有潜力，但是，商业确实是望城的一个难点，这就需要开发商自行来解决这个问题，可以合作开发商业综合体，这里做酒店，那里做商业，一起合作来

满足购房者的需求。

望城的开发商真的不需要打价格战，价格已经很低了，更重要的是提供更加完善的商业配套，提供更好的服务，拿出实际行动去回报客户。我们项目30%-40%的客户来自外省，其实他们并没有感觉望城这个地方离长

沙有多远，特别是北京、上海的客户，看到价格只有2000-3000元/平方米，不用多想就直接买了。

其实目前过了银盆岭大桥，到市政府以后往右一拐马上就到望城了，可是就这么短的距离房价就相差一千、两千，真的不可思议。

颜伟华：开发商应联动合作

我认为消费者对望城没有形成一个共性的认识，他们对南城、北城、东城的发展在心里都有一个规划形象，或者说有一种固定的认识。但是，长沙的消费者对于望城区域的规划认识还没有到这个程度，他们不知道望

城这个区域在现在或未来有怎样的一个发展前景。

这是因为片区开发商合作得比较少，没有互动，没有形成合力。其实望城区域大盘云集，富基·世纪公园、恒大名都、长沙玫瑰园、新

地·东方明珠、丽景华庭、联诚·国际城等等，我觉得大家可以联手做一些活动，把板块炒热起来，至少让市场上的消费者对望城区域未来的发展、配套、利好有一个完整的认识。



富基·世纪公园副经理颜伟华。

洪志敏：需要把姿态拉高一点

应该从两个方面看待区域价值。一是市政工程的价值在哪里？二是整个片区的居住价值在哪里？其实星沙离市区的距离比望城远，可是望城的房价却比星沙便宜很多。这是因为政府对望城利好的宣传没有到位，望城确实有好的规划发

展，把这些宣传的声音扩大了，品质和区域价值就提升了。

2010年望城县的项目开发量有1000多万方，长沙全市一年都可能只卖这么多，望城肯定要和别的区域抢客户了，我们的项目该怎么办？望城作为承接长沙的一个后花园，要吸纳很多的客

户群体，这些群体到底是拆迁户还是二次置业人群的改善需求？这些问题值得我们深思。

现在我感觉大家的自信心都不足，感觉望城就低人一等了。其实大可不必。我们整体的营销推广策划都需要自信一点儿，应该把姿态拉高一点儿。



长沙·玫瑰园销售部经理洪志敏。

陈韬：奇怪的“灯下黑”现象

望城的发展不仅仅在于住宅，很多方面都有其独特优势。我认为望城的发展后劲非常足。

可是，望城作为离长沙最近的一个县域，房产业发展却碰到一个很奇怪的“灯下黑”现象，我

们的楼盘比起长沙的楼盘丝毫不逊色，但是，很少有长沙客户前来问津，这主要是出于交通方面的原因。以价格优势来吸引长沙市民难度比较大。因为，有钱的人一般不会选择这么远的地方，而低收入者没

有合适的交通工具也很难住到这边来。如果要推动望城的房地产业，我认为还是要实实在在地先改善交通，当公交车、地铁能够直达望城县的时候，望城项目的高性价比绝对能够吸引到长沙客户。

联诚·国际城主策划师陈韬。



联诚·国际城主策划师陈韬。

踩盘手记

斑马湖片区大盘林立

望城湘江西岸的斑马湖片区，是望城县政府倾力打造的高品质的生态城区。周二下午，冒着淅淅沥沥的小雨，记者走访了斑马湖片区的部分代表性楼盘，旨在给有意置业望城的读者一些参考。

百合湖滨：户型具备百变功能

整个项目由小高层和高层现代建筑半围合组成，板式结构为主，南北通透；单体采用欧陆古典建筑风格。据介绍，小区绿化率达60%，小区中央有大型的开放式冲浪水系。

在售楼王为140平方米以上的大户型，尽管如此，该盘最具吸引力的不在楼王，而在其90平方米左右的小户型。据售楼小姐介绍，7、8月份即将开盘的14号栋基本都是此类户型：因为有多功能的大阳台，入户花园等，90平方米左右的建筑面积使用面积达到上百平方米。具备强大的百变功能，可以做经济适用的三房布局，基本都做到了南北通透。

联诚·国际城：真正坐拥斑马湖

联诚·国际城总建面43.3万平方米，据说是目前望城最大的楼盘。隔路与望城唯一的水面生态公园斑马湖相望毗邻，可以说，斑马湖畔楼盘林立，但真正坐拥斑马湖的却唯此一家。项目社区不仅可以饱览斑马湖全景，还可远眺湘江北去。

作为联诚花园的升级版，联诚·国际城除秉承了联诚花园的精工细作外，在建设规模与规划理念上均有改进。项目最宽楼间距大112米。户型设计上，户户坐北朝南，在注重通风采光的同时，又兼顾了建筑的美观实用。目前在售楼源两房三房为主，均价在3000元/平方米左右，下半年将推出3、4、5号栋。

丽景华庭：比肩别墅的超低容积率

丽景华庭是望城引人的首个浙商开发的高品质住宅小区，由国内第一个建筑上市公司浙江广厦集团及其子公司浙江金立公司实力规划建设。小区占地面积230亩，总建筑面积26万平方米，总户数2000多户，分两期开发，由小洋房和小高层组成。

该盘给人最直接的感受就是：建筑密度低。据介绍，容积率才1.86！而且小区采用了人车分流的设计，对于小区内居住、人口密度与绿地的享用都达到了和谐统一，不会造成像高容积率小区内的人车拥挤现象。在户型设计上，该项目都是框架纯板式结构，底层架空，南北通透。该项目另外一大亮点在于其在物业管理上，该项目引进湖南绿城物业管理公司。设有5大安防系统。

中鼎·江岸花城：主打性价比

中鼎·江岸花城地处望城县中心区板块，背靠八曲风光带，前临郭亮北路，北接潇湘大道和高乔大道，南通望城县政务中心区及商业核心区，交通网络十分发达，配套设施齐全，与斑马湖也近在咫尺。据售楼小姐介绍，小区总用地49373平方米，建筑面积近14万平方米，由多层、小高层、洋房组成。

中鼎·江岸花城已于5月3日即将启动认筹，1万抵25万。主推90-210平方米二房到三房，起价2388元/平方米。

小结：斑马湖周边的楼盘，除了坐拥2000亩的斑马湖景，周边配套也在日益完善。同时，根据望城县政府的规划，望城将围绕斑马湖建设一个繁华、高档的商业圈。目前湖边的步行街和两座五星级大酒店也在建设中。离长沙只有半小时车程的斑马湖片区将成为越来越多置业者的选择。

■记者 何小红