

# 延迟推货计划 开发商观望气氛浓

早在年初,当房价噌噌上涨楼市一片红火之时,当时许多楼盘为赶上“五一”和端午这些节点,纷纷以“提前登记”的方式抢客,并多承诺今年五六月份会开盘,目前正在加快工程进度。

然而,新政一出,这种状况被颠覆。原计划“五一”前后开始做推广的楼盘,逐渐“隐身”——面对突如其来的全方位调控,开发商明显也在以观望回应观望。

■记者 何小红

## 【现状】 众多项目推迟进度

周末,记者走访了市区部分项目工地,发现市中心的中小户型项目表现最为明显。

东风路烈士公园附近一小户型公寓项目,年初就立好的围墙“值得您等候90天”的广告语仍赫然于眼前,而三个月已经过去了,工地仍是一片静悄悄。当初的广告语俨然成了一个笑话。而对外口径上,该盘已经悄悄将开盘日期从原来的六七月份推迟到十月份。“具体时间还不能定,要看市场情况和工程进度。”该项目的相关人员在私底下曾表示。

营盘路一新项目工地,规划为30-80平方米的中小户型。今年年

初就已经挖地基并打桩,同时也开始接受电话咨询,售楼人员称今年六七月份就会推出项目。

但六月份已接近尾声了,记者当天在现场看到的情况却是:项目不温不火,仅有几台机器在孤零零的转动,走近一打听,才开始建地下停车场,问到开盘时间,答曰:“估计要十月份以后吧!”

据搜房网统计显示,6月份计划开盘的项目达20余个,而截至21日,仅有富基世纪公园、中信新城、长房东方人家、先锋东外滩等五六个项目如期开盘,其余均迟迟不见行动。甚至当记者致电项目相关人士咨询此事时,没想到对方倒大吃一惊:“谁说我们要开盘?推迟了!具体时间还没定!”



新政后开发商纷纷推迟工程进度,以观望回应观望。

## 【影响】 推货高峰或将推迟

为什么开发商宁愿错过旺季而推迟开盘?有业内人士介绍,“自从新政出台至今,市场销量不断下跌,而售楼中心来电量及来访量均大幅减少,认筹率也不高,大多购房者也都处于观望状态,降价是开发商最不愿采取的下下策。而推迟工程进度,拖延领取预售证的时间便是最好的托词。”

恒嘉地产总经理易建国也表

示,这种情况比较普遍:“我了解到的很多开发商有这样的举动,新政之后,消费者观望的同时,开发商也在观望,不晓得本轮调控持续时间会有多长,影响会有多大,开发商也是摸着石头在过河。”

湖南中原地产总经理胡治钢认为,对于本轮楼市调控,开发商要有长期的心理准备,或许,推迟工程进度只是缓兵之计,并不能从根本上解决问题。“对于片区内同质竞争激烈的楼盘,可暂时缓缓;

若片区内没有太大的竞争,开发商可考虑开盘。”

由于很多新货推迟上市,近期市场推货量明显受到了影响,预期的推货高峰期也将推迟到来。就人们普遍关心的南城和武广来说,接下来将会有万科金域华府、钱隆学府、星城荣域二期、象屿优山美地、万家城、融科东南海等大型项目陆续推出。预计9、10月份,当这些项目全面推出之后,长沙市场的产品数量将会达到高峰。

# 长沙首个“公园+江景”盘湘江锦绣即将开盘



湘江锦绣大门效果图。

政策利空频频袭击楼市之后,星城不少开发商延缓了工程进度,观望在消费者和开发商中同时上演。但另一个值得关注的现象是,房子依然在卖出,不少逆市推出的楼盘依旧走热。

纵观目前市场销售依然走旺的楼盘,一个微妙的细节是,购房者们更加青睐的,是那些环境更好,性价比更高的项目,进入6月,湘江锦绣、富基·世纪公园、万家城等数个以公园或是以江景为卖点的项目悄然入

市,以环境和性价比抢占市场份额。

## 双景观彰显竞争力

当下的市场,正在进入僵持阶段,怎样来争取有限的客户群,是摆在开发商面前的共同难题。在市场格局转变的语境中,不少开发商开始悄然选择江景或者公园景观作为突破点。

6月亮相的湘江锦绣就是一个典型代表。他们依托公共景观资源,以借景造园的方式诠释自己的独特景观语言。与湘江为邻,与南郊公园相伴,生活在“天然氧吧”里,西眺湘江蜿蜒流过,营造一个具有“湘江”、“南郊公园”的双景观盘。

在湘江锦绣,因为湘江与南郊公园的双景观优势,已经形成当下楼市一道独特风景。“传统的景观地

产大多规模较小,配套不完善,一般只停留在对自然景观角度的利用。而现代的景观地产应该是一个‘集大成者’,这在‘造园’的时候一般都要预先规划好。包括区域大环境、社区环境、商业配套、休闲旅游设施、购物场所、教育配套等。”瞿国合说,“双景观地产的建设不仅仅是为提升居住的自然环境,促进楼盘项目的销售,更应该朝着其项目的规模化、规划的生态化发展。”

## 高性价比中小户型受追捧

这个调控频频的夏天,另一个值得注意的现象是,大户型相对滞销,而中小户型卖得不错。

而这早就在瞿国合和他团队的预料之中,在户型规划之初,他们瞄准的就是长沙的刚需群体,首推

87-125㎡经典户型。其中90-120㎡的户型占70%。“为了更好的方便观景,我们的客厅全部采用落地窗,户型基本做到了南北通透”。据瞿国合介绍,他们90㎡的基本做到了三房或者可以改造成三房,这种产品布局紧凑,得房率高,且在新政后仍可销售最大的信贷优惠。

与让普通购房者望而却步的天价江景房不同的是,新政下,湘江锦绣走的是平价路线。4800元/平方米的起价,5400元/平方米的均价,吸引力不言而喻。“刚需群体是永远存在的,做好了产品,还要谨慎合理定价,才能在这场博弈中取胜。”瞿国合说,锦绣湘江项目不想做太多概念的炒作把价格抬得虚高,而希望通过实实在在的性价比来吸引购房者。 ■记者 何小红

## 恒大第五盘样板房、会所实景开放 开放三日来访逾千组

# 恒大雅苑即将掀起月湖板块销售热潮



恒大雅苑售楼部现场。

据记者获悉,长沙恒大第五大项目——位于月湖板块的恒大雅苑即将开盘面世。目前,项目大门、会所已装修完毕,园林正在紧张施工中……自6月19日现场开放以来,现场人气火爆,三日来访逾千组。恒大雅苑的面世,势必会掀起

月湖板块乃至整个长沙新一轮的销售热潮。

## 鼎级生态豪宅, 引领月湖板块置业高潮

2009年随着武广高铁的开通,武广片区物业价值潜力飙升,销售

一路飘红;2010年,月湖板块将凭借得天独厚的地理优势和丰富多元的文化气质,形成独特的居住价值,片区物业保值升值潜力将被激发,置业价值将得到极速提升。恒大长沙公司营销负责人卢刚预言,凭借恒大地产雄厚的资本实力和品牌号召力,及其一贯的“开盘必特价,特价必升值”的销售策略,恒大雅苑以150万方的宏大气势面世,必将在月湖板块掀起新一轮的居住革命,引发2010年置业购房投资的新热潮,进一步奠定月湖板块高尚人居价值。

恒大雅苑规划建设成约150万㎡城市居住综合体。恒大雅苑位于万家丽路和开元西路交界处,临三一大道,连接京珠高速,辅以开元西路、洪山路等城市主干道。5分钟到达星沙,8分钟到达伍家岭,15分钟

可达黄花机场、武广新站;瞬间联通长沙火车站、五一商圈;南经万家丽路直抵长株潭融城核心区域。

## 宜居+高性价比, 自住者置业首选

据恒大地产长沙公司营销负责人卢刚介绍,除了得天独厚的先天条件,恒大雅苑本身的配套跻身星城楼盘前列。27万㎡世界级皇家园林,尽显英式园林的自然风情和法式园林的尊贵大气。近7万平米中心景观,28000㎡的中央大湖,过百年树龄高大银杏、几百棵超30cm胸径之名贵树木,绿化率高达48.6%。

5200㎡超五星级豪华皇家会所,室内恒温游泳池、餐厅、娱乐中心等配套应有尽有;近35万㎡大型商业中心配套、1.45万㎡大型国际运动中心、6400㎡

贵族幼儿园、18000㎡小学,量身打造高质量的教育。这样的内外配套在整个长沙市可谓首屈一指。

此外,恒大雅苑坚持一贯的满屋名牌,为客户打造中国地产的精品标杆。恒大雅苑聘请全球顶尖物业服务机构戴德梁行与中国一级物业管理资质的金碧物业合作管理,为业主度身定制高端的服务模式,提供24小时全天候贴心服务体系。

同时,恒大地产倡导价格回归价值的理性市场,恒大地产集团所有项目开盘时均最大限度地优惠业主,以长沙恒大名都为例,开盘后两个月升幅达10%,恒大绿洲也在开盘后迅猛增值8%。恒大雅苑开盘推出的是79-171㎡的畅销户型,不难预测,开盘后的良好口碑和区域的长远发展,更为坚定消费者的选择。 ■记者 何小红