

金科领降长沙楼市 新推产品大幅跳水



楼市调控政策已出台两个多月,在成交量大幅下滑,一线城市纷纷爆出或假摔、或暗降的消息时,长沙房价似乎坚挺依然。开发商纷纷表示“兜里有粮心中不慌”“长沙楼市本来就比较健康”……然而,嘴硬归嘴硬,在调控的世道里,长沙也难独善其身。近日,位于河西的金科东方大院,终于按捺不住,祭起了降价大旗。

■记者 何小红

金科东方大院大幅跳水

6月24日,金科东方大院公开宣传:推出一期5席收官之作,7900元/平方米起价,本周内签约还可以享受30万装修基金赠送。此外,二期VIP预约也在进行,交5万可抵开盘30万优惠。虽然说6月份以来,长沙市场上“一万抵两万”、“两万抵五万”,“VIP优惠九八折”等小打小闹的优惠促销活动不断,但如此大力度的降价促销实属第一个。

据了解,金科东方大院一期联排售价基本都在1.1万/平方米以上,已售信息中单价超过1.2万的也不在少数,而最高售价达17000元/平方米。“7900元/平方米,加上赠送的30万装修基金。”此次推出的特价房跳水幅度保守估计都超过30%。

6月25日,本报记者以购房者身份致电金科东方大院售楼处咨询,销售人员告知,本次推出的特价房源,只是位置较之前的稍差,并无其它瑕疵。事实上,据记者了解,一期的产品大都不能观湖景,因此单从位置上讲,“好”和“差”远远不足以造成单价上逾4000的差距。

不单是一期特价房,二期“观湖”组团VIP预约“交5万抵开盘30万”的优惠在星城楼市也绝对是轰动性举措,而花园洋房“紫园”组团5100元/平方米的起价,本周内签约最高可享10万装修基金赠送,优惠幅度也是显而易见的。

降价或将持续和蔓延

不是恒大,不是万科,偏偏是金科,在长沙首个大张旗鼓的祭起降价大旗。对此,业内认为,这或许跟其资金链日益吃紧有关。

早在2009年3月,金科就曝出拟借壳ST东源上市的消息。ST东源去年底发布公告称,该公司重大资产重组事宜获中国证监会有条件审核通过。按照重组预案,ST东源将向重庆金科实业(集团)有限公司(下称金科集团)定向增发超过9亿股,吸收合并金科集团47.70亿元全部资产,变身房地产公司。增发若顺利完成,ST东源将变身金科实业。目前这一事项仍在待批中。业内人士表示,目前监管部门对房企上市融资计划通常都非常的谨慎,严加控制。监管部门是希望通过收紧房地



资料图片。

产企业借壳上市来控制房地产企业的融资能力,这与国家对地产的调控政策一脉相承。

在融资不顺的时候,销售再次被提上议事日程,但如今已不再是2009年,那时只要有房子就能卖出去的好时候。据西南证券日前发布的调研简报显示,前四个月金科地产实现销售收入30个亿,进入5月份,政策调控效果显现,销售量出现明显下滑,环比下滑50%左右。

“销售量的大幅下滑,与金科的产品类型有关。”一位业内人士认为,金科推盘品种中,老盘户型主要是别墅,部分花园洋房。如长沙的东方大院,主要是中高档面对改善型客户和投资群体的产品,这些产品在新政后走得会更加艰难。当然,也与5月份不是集

中开盘时间有关。

事实上,目前来讲,唯一能有效拉动终端销售的办法,就是实实在在的让利和降价了。

业内普遍认为,随着调控深入,房地产公司销售情况还会发生进一步变化,上市房企能否完成全年销售任务还将取决于第三季度的销售情况,或许下一步,很多都会依靠销售价格来完成一定指标。而对于准上市房企和非上市房企,在销售不畅,融资无路的情况下,价格调整或成必然。

“一旦更多楼盘转变为直接打折售楼,则区域性降价潮就会初步形成。”一位本地知名房企负责人表示,随着更多房地产开发商加入到打折、降价行列,这轮区域性降价潮有望启动,新房价格将至少于今年下半年出现环比下降。

长沙·恒大雅苑开盘热销近3亿

6月27日,位于月湖板块的长沙恒大雅苑隆重开盘。据恒大地产长沙公司营销负责人卢刚介绍,此次开盘蓄客时间较短,19日认筹27日开盘,截至当晚,恒大雅苑面世8天开盘热销近3亿。如此劲销佳绩,无疑是房地产淡季的一抹亮色。

品牌实力: 一季度全国销售面积冠军

记者发现,在长沙·恒大雅苑销售现场,众多来访客户对恒大品牌毫不陌生。自恒大地产2007年入驻长沙以来,2009年1月恒大华府的隆重开盘热销2.34亿标志着恒大吹响了进军星城长沙的号角。2009年长沙恒大名都五一开盘大卖2.5亿,2010年元旦恒大城与恒大绿洲开盘斩金11亿,一举刷新长沙楼市开盘销售记录。

据恒大地产集团总裁夏海钧介绍:2009年,恒大成功实现在港上市并超额完成各项经营目标,全年实现销售金额303亿元,销售面积564万平方米,双双同比增长高达400%。今年第一季度,恒大更是以销售面积超过130万平方米的卓越业绩位居全国房地产企业销售面积第一名。

随着国家宏观调控政策出台,全国房地产市场成交量在第二季度有所下降。恒大率先让利于民抢得先机,5月份逆势实现了销售40.5亿元,取得了同比大幅增长328%、环比增长8.3%的良好业绩,成为中国唯一一家业绩同比、环比双双增长的房地产龙头企业,再一次证明了中国房地产市场刚性需求的存在和中国老百姓对高性价比的房子的追求。

精品战略: 恒大掀起月湖冲击波

2010年以来,恒大在长沙各楼盘依然沿袭“微利经营,薄利多销”的销售策略,通过给买家带来实惠,始终坚持“园林实景+精装修”的发售模式,并使这种销售模式变成了让买家“放心买楼”的标签,也成就了恒大一度热销的局面。

开盘当日,恒大雅苑27万㎡皇家园林已实现对外开放,内部7万㎡中心景观已初现雏形,据恒大地产长沙公司营销负责人卢刚先生介绍,比之已呈现的恒大华府、恒大名都、恒大城、恒大绿洲,恒大雅苑的配套更胜一筹:除了5200㎡超五星级皇家会所、室内恒温游泳池、餐厅、



长沙恒大雅苑开盘现场。

娱乐中心及儿童活动中心等配套设施应有尽有,近7万㎡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,1.45万㎡大型国际运动中心、6400㎡贵族幼儿园、18000㎡小学,优质的配套名列长沙各楼盘之首。

此外,业内人士认为,恒大雅苑此次推出的房源丰富而实用,也成为诸多自住者下定的主要原因之一。精致小巧的两房、适用舒适的三房、豪华奢美的四房,在实楼样板房中,让消费者大饱

眼福。夏海钧博士在致辞中提到,恒大整合了全球知名品牌,携手世界级团队,实现了2年多在长沙地区开发六个项目,在建面积达到400多万平米,集中展示了恒大地产的开发速度和高品质产品质量,也体现了恒大绝不囤地、快速开发、精品运作的开发理念。

“恒大将持续推进规模化、精品化、标准化的企业战略,让高性价比成为恒大商品房的重要标志深入人心。”夏海钧总裁表示。 ■记者 何小红

华师大长沙实验幼儿园 入住凯乐国际城

湖北凯乐科技、开福区教育局和湘雅路街道办事处共同策划举行了社区教育推广活动。此次活动的主体是华中师范大学幼教品牌正式加盟凯乐国际城。6月26日上午,华中师范大学长沙实验幼儿园入住凯乐国际城正式启动,将于2011年3月正式开园。

该园名誉园长、著名素质教育家陶宏开教授在湘江中路风帆广场滨江剧场做了素质教育的专题报告,陶宏开教授的讲学深入浅出,动人心弦,帮助凯乐国际城广大业主建立了关于家庭教育的崭新视野。

湖北凯乐科技股份有限公司是一家自觉履行社会责任的上市公司,践行企业公民的社会责任,十分重视公益,重视所开发小区的两个文明建设,积极兴建品牌幼儿园等教育机构,将最先进的素质教育理念传播到城市基层,取得了显著成绩。 ■邹肇平

盈峰翠邸二期加推

盈峰翠邸二期——叠翠园,于六月二十六日在长沙、深圳、上海、温州、北京五大城市同步盛大推出后,受到客户的高度认可,售楼现场人头攒动,销售火爆。叠翠园产品是在一期产品上的全面升级,在外立面的处理上,二期更加凸显国际、时尚的元素,与一期有效区隔,遥相呼应;五千平方米的星级会所也即将建成,一个更为成熟、尊贵的豪宅社区即将形成。本周六将又有一批新房源面向长沙、深圳、上海、温州、北京五大城市同步推出。

长沙盈峰翠邸位处市府板块长沙金星大道,为长沙市政府周边行政商务圈的重要组成部分。周边市政配套齐全,路网发达,交通便利,邻长沙四大名校之一的长郡中学,距长沙繁华商业区五一商圈仅二十分钟车程。项目占地总面积约五十五万平方米,总建筑面积逾六十六万平方米,产品以国际化豪华府邸为主,并配备大型多功能豪华会所,周边更设有完善的商业及教育配套。 ■何小红

欧亚达家居践行 “先行赔付”

近日,欧亚达家居湖北光谷店陆续接到顾客的投诉,反映某门类专卖店欺骗消费者,收款后蓄意不送货,近期已联系不上,并私自撤离商场的事实。欧亚达家居立即责成相关部门调查,并及时启动“先行赔付制”,为10余位受骗消费者挽回经济损失近10万余元。

据悉,6月15日,欧亚达家居汉口店内一儿童家具经销商突然退场,致使23名已经付款的顾客无法提货。接到顾客投诉后,欧亚达家居立即责成相关部门进行调查,经证实,此次事件中受蒙骗的消费者共计10余位,涉及金额近10万元。欧亚达首次启动“先行赔付”保证金,为受骗消费者妥善理赔到位。

欧亚达家居董事长兼总裁徐良喜称,“先行赔付”这一服务理念经过8年的实践、发展和完善,时至今日已成为了欧亚达家居最具核心的竞争优势,今后我们将这一服务举措进行到底。 ■白娜