

四大房企的新政之策

面对当前并不明朗的市场行情,各大房企如今的发展状况如何?他们采取了什么样的营销策略?在这样的背景下,三湘都市报特别探营万科、恒大、长房、嘉盛四大房企的十个典型楼盘,解密它们的应对新政之策。

■记者 唐琨 何小红 实习生 黄姝 梁亦潇



积极应对 全面出击

新政之后直接的影响就是售楼部的来访者骤然少了,特别是对于高端物业,投资和改善型物业,悲剧的是,嘉盛当下在售楼盘格兰小镇和嘉盛国际广场都属此类。如何吸引人气,又不耗费太大营销成本?活动乃首选。于是,样板间体验、产品推介、业主嘉年华等各类活动层出不穷,“只要有人气,不愁没人买。”

同时,嘉盛地产积极投入商业地产开发。调控之下,虽住宅遇冷,而商业地

产却迎来发展的春天。嘉盛清楚的看到了商业地产的稀缺性和收益率,7月中旬,嘉盛地产与上海喜盈门签署协议,双方合作开发长沙圭塘河生态景观区A-04商业地块(一个45万平方米的商业项目),这意味着,嘉盛已经将触角深及商业地产项目的开发。

除此之外,就是稳住价格。业内普遍认为降价对高端产品形象的杀伤力很大,因此宁愿少卖,也不轻易在价格上做文章。 ■记者 何小红

推高性价比产品

宏观调控,带给房地产市场更为恶劣的外部环境,先声夺人、把握先机的发展商,才能赢得主动。恒大显然深谙此道。5月初,当众开发商还嘴硬得很,声称“兜里有粮心中不慌”之时,恒大却清楚的洞悉了本轮调控的力度及长期性,在全国率先祭起八五折大旗,成为吸引眼球的焦点。

之后,各种质疑的声音接踵而来。以至恒大不得不出面辟谣:“八五折后有实际让利5-10%”。事实上,恒大的价格还真是个难解的谜:频繁的开盘,频繁的政策变动,不同时期推出的产品类型不同、楼栋不同,价格不同;即使同一楼栋,户型,楼层、朝向不同,价格也相差甚异。因此“真降”了多少?房记们也难给个确切答案。但可以肯定的是,恒大是最先朝新政鞠躬的房企。抛开产品差异的因素,恒大长沙当前在售楼盘价格较之今年3月高峰时期均有不同程度的回落。而6月份新开盘的雅苑,虽然5480元/平方米的起

价,6000元/平方米以上的均价,实属不低,但从品牌影响力、产品质量、综合配套等因素综合起来看也物有所值。淡市下依然不斐的销售成绩就是最好的证明。“如果发展商能够应对市场,我相信产品应该可以卖得出去,关键是制订什么样的价格和产品,高性价比的产品是受欢迎的,这是我们的杀手锏。”恒大集团总裁夏海钧如是说。

定位精准 价格稳步上涨

对于新政、对于市场、对于营销策略,长沙万科一如既往地保持了谨慎与低调,再一次婉拒了记者的采访要求。今年长沙万科有四个项目面市,但至今只有万科城与金域华府进行了销售,另外两个项目如金域蓝湾和城市花园都没有进行销售。

4月24日,新政将近十日,万科城营销中心对外开放,第一批仅仅推出32套洋房,但前来认购的购房者却超过了600人。5月15日,万科城正式开盘,当天成交洋房31套,价格在7000-8000元/㎡。时隔两月,

万科城在喜来登酒店举行开盘盛典,推出165套首创高层产品——“天阔”,上千名客户涌入现场,当天成交150套,两房折后均价约为5900-6600元/㎡,三房折后均价约为5400-6100元/㎡,房源至今已早已售罄。

6月19日,继城北万科城正式亮相之后,长沙万科武广片区项目金域华府也首次开盘面世,推出的4号栋35平米甲壳虫商务公寓,7、8号栋89-121平米精装全景华宅。据了解,尽管当天天降暴雨,但现场人数超过了2000人次,当天销售500

多套,销售金额2亿多元。

此后6月26日、7月28日金域华府两次开盘。金域华府从第一次开盘的均价6800元/㎡,到第二次第三次开盘的6900元/㎡与7000元/㎡,价格稳步上涨,但现场依然火爆不减。分析人士认为,这主要因为万科在客群定位上的精准。“万科城与金域华府推出的房源基本上都是紧凑型的两房、三房以及小公寓,准确瞄准了新政下的刚需群体。”该人士认为,再加上万科的产品、品牌优势,热销也就成了必然。

静观市场,等待时机

新政三个月以来,长房的房价并没有多大变动,长房目前开发的主要有四个项目,在售的东方人家和白沙湾嘉园,在建的时代城和南屏锦源。

据悉,长房东方人家4月25日首次开盘到7月25日最后开盘共推出了272套房源,已销售210多套,均价4200元/㎡左右,最高单价低于5000元/㎡。

后期推出的商品房批次价格将有所上涨。从售楼部了解到,共建的7栋楼房已有5栋封顶,而100㎡左右的3房已经售完,6月6日开盘的6号栋也只剩少量的123.04㎡的3房未售完。可见,东方人家的销售状况比较乐观。

另一个在售楼盘白沙湾嘉园自2008年开盘以来,共推出1700多套房,目前只剩10多套300多㎡的没售,均价3900元/㎡左右。

南屏锦源已于今年六月份动工,将建17栋楼房共1070多套,预计明年上半年开盘。时代城最高楼层已建4层,预计在十月份开盘。记者走访时代城售楼部,售楼小姐很高兴的告诉记者,他们的楼盘现在每天都能接待20几批房客,预计价格不会低于5000元/㎡。

对于即将开盘的策略及优



惠政策,长房的姿态保持低调。销售部相关负责人方浩表示,8、9月份会有货量推出,预测供求比较平衡,而8、9月份属于淡季,价格也不会有太大上升。进入10月份后,按照以往的情况应该是楼市比较好的时期,但是今年推盘较多,竞争力大,形势不太明朗。

七月底,长沙各大楼盘纷纷推出各种优惠政策如万树丹堤直降10万首付13万买3房、蝴蝶谷5000抵20000前百名再奖3000等,而长房无论是在价格变动、推盘策略还是优惠政策方面都没大动静或不愿过多透露,仿佛在静观其变,等待时机。



长沙“第二代”豪宅区逐渐形成

关于“豪宅”的定义,众说纷纭。走马长沙,豪宅风云未曾平息,焦点无不集中在地段、配套、环境等方面,更多的是强调隐于郊野山水豪宅,时隔多年,月湖的出现印证了新一代高尚湖居的诞生,豪宅回归到品质本身和居住价值层面上。随着恒大等品牌开发商的进驻,月湖板块居住价值被逐渐挖掘,长沙“第二代”豪宅区正在逐渐形成。

【嬗变】从年嘉湖到月湖豪宅区

据了解,全球顶级的豪宅区基本都与水岸相连,如日本东京湾、香港浅水湾,……除了唯美的建筑群、优雅的环境、富裕的人群之外,大多是依水而筑。

从世界上豪宅区的形成对比可以看到相似的特征,首先占据了城市的最好区位,其次拥有绝佳的自然环境和建筑群,加之一批上流社会的精英人住其中,他们的财富与修养使这个地区的配套设施和人文氛围日渐成熟,吸引越来越多的智富阶层的青睐,进而形成区域独特的豪宅文化。

回顾长沙,梦泽园、王府花园等的出现造就了长沙第一代豪宅区,年嘉湖畔、烈士公园、省委旁的湖居生活成为一个时代梦寐以求的居住理想。近年来,月湖板块以昂扬强劲的姿态跃入高端楼盘的视野,人文气息浓厚、环境宜人的月湖板块,具备独特的区域人文底蕴

和文化气质,而且国际化趋势愈发显著,逐渐成为长沙第二代“豪宅区”的最佳落脚点,而随着恒大等品牌开发商的进驻,恒大雅苑等高档社区浮出水面,月湖板块作为长沙第二代豪宅区吸引了越来越多智富阶层的眼球。

【标杆】恒大雅苑执鼎月湖板块

据恒大长沙公司营销负责人表示,月湖区域成为长沙第二代豪宅区绝非偶然,恒大雅苑的面世催生了豪宅区的发展和成熟,也是第二代豪宅区形成必不可少的因素之一。恒大雅苑外享千亩月湖、内拥28000㎡中央大湖,雄踞主城正央,拥有方便通达的交通资源,加上皇家园林、会所、各

种商业和教育配套,均显露出豪宅特有的风范,实现了高品质物业与稀缺湖景资源的完美聚合,即使在淡市下也追随者众,成为执鼎月湖板块的豪宅标杆。

记者了解到,恒大地产长沙公司上半年销售金额达30亿,恒大雅苑开盘当日热销近3亿,之后一直保持热销态势,掀起了月湖板块乃至长沙的新一轮销售热潮。据业内人士分析,月湖板块的豪宅区的形成背后支撑的是先进的规划、优美的环境以及浓郁的人文气息,加之高端物业的催生。可以说,豪宅区的产生是城市文明和经济水平发展到一定阶段的产物,也是一个城市走向发达、成熟的标志之一。 ■记者 何小红

沙河·堤亚纳湾 开启湖上体验之旅

7月24日至25日,国际城市湖区物业沙河·堤亚纳湾于北二环内350亩楚家湖畔,以低碳生态湖居为主题,在长沙开展了一系列低碳湖居嘉年华业主互动体验活动。

据了解,本次“名湖·名舟·名墅”湖上体验之旅、“湖上印象”摄影季暨主题婚纱摄影展、环湖骑自行车、自由钓鱼等活动精彩纷呈,让近100位到场客户全身心体验楚家湖低碳生态湖居生活。活动期间,湖上叠墅样板区也同时开放,现场看房业主还抽取了万元购房券大奖。

目前,沙河·堤亚纳湾“5万抵10万”优惠政策已启动,楚家湖CLUB客户会员全城招募中,8月8日项目将开盘,“冠军PARTY”开盘庆典将奉献更多精彩的低碳湖居活动,叠墅选房也将同时进行。 ■熊键桓