

# 十年沉淀,破茧成蝶 金融生态区圆“中部金融中心”之梦



■记者 黄帅

两年前,朝鲜族金成基来到长沙,为新韩银行长沙分行甄选一处驻行地址。彼时,只不过因开福区的政策吸引而选择落子芙蓉北路,转眼两年滑过,站在芙蓉北路旁重新审视这座城市的金成基,惊叹于这条并不突兀的芙蓉北路,今日却朝气蓬勃,处处彰显着一种积极向上的气息。

一座座气势恢弘的高楼屹立于蓝天下,扑面而来的是车的洪流和钢筋水泥的丛林。流光溢彩的霓虹,璀璨夺目,成为展示长沙未来金融风采的电影胶卷。金成基顿然感到,当初的选择是幸运的:“这里必将成为中部金融的核心之地。”

## 旧城繁华后的蜕变

那时候,以长沙芙蓉中路松桂园路口为界,朝南,是当时长沙唯一金融聚集地,各种金

融机构招牌悬挂楼顶,透出实力与地位的象征;向北,一眼望去的旧城区,墙上写着醒目的红色大字“拆”。不管怎样,人们还是管这条路叫“长沙金融街”。

谈及对这条“金融街”的印象,新韩银行长沙分行副总经理金成基认为,除了各种银行保险证券公司齐齐扎堆,总觉得少了一种国际范儿。

华创国际广场策划部经理郑祥认为,“芙蓉中路早已是长沙城实际意义上的金融街,近60%的金融总量在芙蓉中路上。”

随着一座城市极度渴望与“国际名都”接轨,这座城市的经济内生力量蕴蓄到一定的阶段,CBD提质升级、整合资源势在必行。长沙芙蓉北路,正是中部“金融中心”落笔之所在。

长沙市开福区商务局局长潘建军表示,“长沙要实现国际化名都,就必须金融聚集,金融生态区其产业特征与长沙建立国际名都的趋势吻合。”

## 1828亩土地上的冲劲

在一次地产界的小聚会上,华尔街中心项目副总经理

王磊坦言,“现在华尔街中心销售情况十分乐观,我们的均价达到一万七以上。”

华尔街中心项目体量本不大,王磊为何底气如此足?

“与金融生态区一路之隔的华尔街中心,最大的市场支撑点是其区域价值。”王磊表示。

毋庸置疑,金融生态区提升了周边项目的士气。而政府对该区域内的项目规划,却以大手笔、国际范的规模和气度着墨这片吸金土地。

去年秋,盛世金融城成功摘下金融生态区64号地,成为那一年的单价地王。该项目董事长姜伯伦透露,“盛世金融城将致力打造长沙第一高楼。”

今年,绿地中心、华创国际广场超200米的建筑项目启动,6块商业用地将出让,集聚金融的势头在这条“金融街”的新区内精彩演绎。

“绿地中心的出品,将刷新长沙天价写字楼。”绿地中心项目相关负责人介绍。

“金融生态区将是未来长沙最好的经济增长点,政府和开发商共同筑巢引凤,楼宇经济的形成无可厚非。”省房协首席经济学家王义高建议。



海南碧桂园·金沙湾售楼中心人气爆棚。

## 1.5万人打着“飞的”去买房 碧桂园·金沙湾开启海岛人居新模式

曾经一天卖掉4000套房的碧桂园,近日再创销售奇迹。近日,伴随1.5万人到访的超高人气,到碧桂园·金沙湾买套“面朝大海”居所的消息已经传遍了大江南北。

今年才面向全国市场的金沙湾,是碧桂园集团在海南的第一个滨海度假项目,以“住五星级的家,享夏威夷的海”为理念,力求打造一个集投资、度假、旅游为一体的海岛生活典范。

如今,碧桂园·金沙湾的热潮正在从海口蔓延至全国,其中,来自广东、北京、东北、港澳的考察团正源源不断涌向海口。

据了解,碧桂园·金沙湾首期推出的57~71㎡瞰海洋房,折后房总价26~36万元/套为主,这个总价可能只能在三亚买一个洗手间,而在金沙湾却可以拥有一套,还带东南亚风格装修。

同时,碧桂园金沙湾五星级海景温泉酒店已落成、预计今年

投入使用,更有风情商业街、海景温泉SPA、星级沙滩俱乐部等高端配套。

而碧桂园·金沙湾同期推出的亲海联排面积最小的只有81.48㎡,总价约56万~86万元/套,另有3年返利15%,拎包入住的酒店式公寓、温泉酒店客房约40万~79万元/套。

作为上市公司,碧桂园2013年的销售额更是股民最为关心的。此前,碧桂园年度业绩新闻发布会上,集团总裁莫斌表示:“2013年碧桂园销售目标定为620亿元人民币,交付面积为800万平方米,均比去年已经实现的销售量和交付面积同比增长30%。”

2013年,碧桂园除了依然大力开发“刚需”及首次改善产品,也正式开展进军海外市场的第一步。莫斌透露,今年将推的11个新项目中,其中有3个位于马来西亚,海外楼盘年内将会开盘。

■记者 石曼



霓虹灯下,金融生态区如一颗夜明珠璀璨夺目。

《芒果天地,配套有时是圈套系列报道之二》

## 芒果天地“买房送首付” 消费者苦笑是白日做梦

打造风情商业街只是开发商导演的“盗梦空间”

### 楼盘[测评]报告

“亲爱的,你凑够房子首付没?”“现在不需要准备首付了,到芒果天地买房送首付。”这是芒果天地在长沙某电台宣传的一句广告语。

而这句广告语却让很多消费者产生各种质疑,纷纷表示芒果天地“送首付”的几率比中彩票还难,开发商挑明是忽悠客户办VIP卡。为了证实大家的疑惑是否属实,记者再次对该项目进行了暗访。

“1个名额以上”  
这样没谱的话,你信吗?

3月25日,记者来到芒果

天地售楼部,没过多久,负责接待记者的置业顾问就向记者介绍起“买房送首付”的活动。“只要你办理我们VIP卡,就可以参加我们开盘当日‘买房送首付’的抽奖活动。”

“有活动方案看吗?具体有多少名额可以享受免首付?”记者问道。

“反正至少是1个名额以上。”该置业顾问回答。

据了解,3月初,记者首次暗访时,芒果天地已办理VIP卡100多张。以此推断,目前至少办理了近200张VIP卡。

“如果客户冲着这个来买房,那就还是算了。”该置业顾问说。

截至记者发稿,芒果天地也没有一个具体的实施方案,

就是说,开发商给客户编织了一个“天上掉馅饼”的梦。

“门面都卖了,  
打造风情商业街是个梦”

除了这句“买房送首付”的广告语让消费者感觉像场白日梦,长沙陈溪泉认为,芒果天地要打造400米国际风情商业街,很可能是给消费者另一个梦。

一位网友曾打趣地说,“芒果天地开发商就是一个‘盗梦人’,让你进入它设定的一个又一个梦中,还自以为感觉良好。”

据芒果天地营销中心工作人员介绍,该项目在二期交房后,将推出商业部分产品,其中

400米风情商业街的商铺将对外开售。

一位业内人士坦言,目前长沙还没有一条真正意义上的风情商业街,很多时候只是开发商为了吸引客户眼球,而提出的一些概念。他认为,商业的布局结构、商业业态和主题定位以及周边的配套和品位是打造一条风情商业街必备的前提条件。

“如果这个项目的风情商业街的门面是对外出售,门面的使用权归业主,开发商将很难对商铺进行管理,届时,要打造真正的风情商业街基本不可能,最后只是一条小区配套的店面街而已。”该业内人士肯定地说。

■记者 黄帅

### ... 律师观点

## 别被虚夸广告“迷”了眼

湖南金州律师事务所知名律师陈平凡表示,购房者在买房看房之前,一定要弄清楚两个概念,对于开发商发布的广告,要特别注意要约邀请与要约的区别。商品房的销售广告和宣传资料一般均为要约邀请,如果未写入合同,对开发商不具有约束力。但是开发商就商品房开发规划范围内的房屋及相关设施所作的说明和允诺具体确定,并对商品房买卖合同的订立以及房屋价格的确定有重大影响的,应当视为要约。当事人违反的,应当承担违约责任。

陈平凡提醒广大购房者,在面对眼花缭乱的各“买房送”时,购房者一定要心里有本账,永远记住“天下没有免费的午餐”。所以购房者一定要理性选房,切忌盲目跟风。