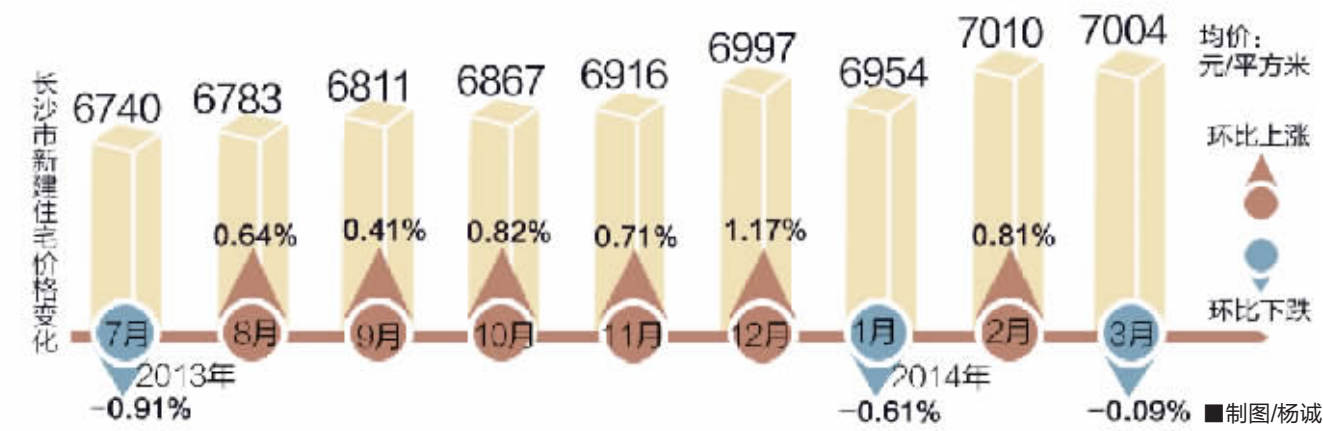


# 长沙湘潭房价微跌

## 3月长沙新建住宅均价7004元/平方米,环比下降0.09%



春来万物复苏,但长沙的楼市并没有迎来它的春天。4月1日,中国指数研究院发布百城房价指数,长沙、湘潭均价环比下降。

业内人士认为,全国两会后,楼市陷入深度观望,加上银行“软性限贷”,短期难以出现量价齐升的局面,不过,长期看,人民币持续贬值以及长沙轨道交通的进一步完善,后市或能回归强势。

### 【数据】长沙、湘潭均价环比下降

百城价格指数显示,2014年3月,全国100个城市(新建)住宅平均价格为11002元/平方米,环比上涨0.38%,是2012年6月以来连续第22个月环比上涨,涨幅较上月缩小0.16个百分点。

记者观察发现,从2013年至今,长沙房价一路上涨,除2013年7月和今年1月出现过房价环比下降外,其余月份均上涨。

然而,今年的“金三”成色不足。3月,长沙新建住宅平均价格7004元/平方米,环

比下降0.09%。另外,湘潭新建住宅均价4158元/平方米,环比下降0.62%,株洲均价5032元/平方米,环比上涨0.72%。

### 【现象】个别楼盘降价快跑

超过1600万平方米的库存,银行首付利率的调高,加上对政策走向的不确定,2014年的楼市走向深度的观望。

中环地产副总经理曾东阳表示,目前买方市场占到了主导,购买力没有得到释放,为了抢占市场,开发商想了各种办法吸引顾客。

个别开发商采取直接降价的手段,此前,蓝光COCO蜜城直接降价2000元/平方米,勤诚达新界2999元/平方米起,3980元/平方米封顶,直接让利消费者;除此之外,低首付的方式吸引顾客的方式比较盛行,据统计,目前,长沙至少有超过15个楼盘采取低首付的销售方式。

曾东阳告诉记者,为了吸引消费者,大部分开发商都是让利的方式促销,价格也是“明升暗降”,表面房价没有降

低,但通过买房送车、送车库、送面积等方式来降低房价。

### 【走向】本月长沙近30楼盘开盘

经历3月楼市的低迷,部分开发商寄希望于4月刚需能够释放。据统计,4月份,长沙将有近30个楼盘开盘迎客。

从项目的区位分布来看,岳麓区8个,开福区6个。值得注意的是,天心区和雨花区的8个项目中,有7个地处南城省府片区,绝大部分均价在6000元/㎡至6500元/㎡之间。主力产品是小户型,目标是刚需。

新环境地产副总经理明宾认为,4月份将继续3月份的行情,不管是成交还是价格都将维持一个稳定,难有大的增长。

湖南正大行房地产代理有限公司总经理任泽认为,购房者通常认为5月的房交会将有更多新盘和优惠推出;加上目前多家银行出现的“软性限贷”,都将影响4月的行情。不过,从长远来看,人民币持续贬值以及长沙轨道交通的进一步完善,后市或能回归强势。

### 楼市·二手房

#### 长沙暂未出现二手房集中抛售

不动产登记制度的即将落地,刺激部分地区出现二手房抛售现象。4月1日,记者从多家房产中介机构了解到,长沙暂未出现大面积抛售现象。

明宾表示,从公司现有的房源数据上看不出明显的变化,“抛售”现象不明显。

曾东阳认为,事实上,从去年开始,陆续有部分客户在不动产登记制度的刺激下进行房屋转让,但是该制度迟迟没有落地,各方陷入一种观望状态中,有抛售者,但没有出现大面积的抛售,属于正常范围之内,而且抛售者的优惠幅度也不大。

■三湘华声全媒体记者 肖祖华

## 百度糯米正式落地湖南

随着4G网络的开放,移动网络环境日趋成熟,移动电子商务、LBS(基于地理位置的生活服务商家定位服务)和O2O模式必将是未来互联网发展的重要趋势。2014年第二季度,百度糯米结缘竞网科技,正式宣告在湖南市场的落地,助力湖湘商家全新升级品牌服务。

据了解,百度糯米网定位于本地精品生活指南,为网民提供实惠团购服务,为商家打造精准营销平台,致力于成为生活服务领域中的“精品版”。对于商家,百度糯米倾力助其寻找最热爱尝试的消费者,保证消费群体的消费能力,以零风险、低成本的推广合作方式推动商家的经营效果,从而对商家的利益进行最大程度的保障。同时,竞网科技将通过百度糯米团购为本地生活服务商家打造互联网营销平台,延伸其平台价值;借力百度LBS战略资源,对其提供基于LBS生活服务类的精准流量,助其延伸流量价值;并通过“智营销”系统实施精准线上营销解决方案,助其建立服务口碑,延伸其品牌价值。

在LBS领域,百度糯米的优质团购平台、本地信息可以实现与百度移动LBS、百度地图的优势互补,再加上百度糯米沉淀的大量优质活跃用户,将有助于更好地为商家搭建本地化LBS平台,充分发挥“LBS+O2O”领域的竞争优势,商家亦可分享百度系列产品如搜索、地图在内的流量资源,从而收获精准消费群体,实现网站与商家的共赢。同时,竞网科技也将通过提供专业的LBS咨询、策划及服务,帮助本地生活服务类客户运用“智营销”服务系统完成从被动坐商到主动行商的转变,成为具备互联网营销竞争力和行业口碑的商户。

■三湘华声全媒体记者 杨田凤

## 小面值刮刮乐频出大奖



千万别小看这2元面值的网点即开票,就以为玩起来没意思,须知“浓缩的才是精华”。其实,2元面值的刮刮乐中奖率高、出奖频繁,实力可不容小觑!

茶陵刮出“富贵有余2”头奖3万元  
3月22日下午,茶陵老彩民

谭先生在投注站购买3D彩票时,店内另一彩民向业主要了一本100张面值2元的网点即开票“富贵有余2”在慢慢地玩。当这位彩民刮了90张后,突然有电话催他,于是把剩下的10张彩票退还给业主后结账走人。在旁的谭先生果断地从口袋里拿出了20元钱,向销售员买下了这10张“富贵有余2”,幸运地刮出了一个网点即开票“富贵有余2”的头奖,收获奖金30000元。

岳阳中出“争分夺秒”头奖5万元

3月25日上午,从岳阳市云溪区传出喜讯,幸运彩民赵先生刮中了“争分夺秒”一等奖5万元。

赵先生是个80后,特别钟情于2元的刮刮乐,每次固定买5张。

当天他买完双色球之后,又挑了五张“争分夺秒”开始刮了起来,当刮到第三张的时候,兴奋地叫了起来:“中奖啦,中5万元大奖啦!”

慈利又出“富贵有余2”头奖3万元

3月26日,张家界市福彩中心兑奖室迎来了一位慈利县90后美女,她是这次“富贵有余2”大奖的获得者。25日,她小试手气,刮开一张“富贵有余2”时,“鱼儿”就跳了出来,30000元大奖呈现眼前。

■庶民 龚菲菲 于斌



### 经济信息

## 苏宁互联:中国虚拟运营商第一批用户诞生

近日,笔者从苏宁互联获悉,苏宁互联已开始首波友好用户测试,中国虚拟运营商第一批用户已经诞生。这是国内虚拟运营商的首次放号,不仅引起行业内广泛关注,更是对国内移动通信转售业务发展具有重要意义。

苏宁互联小范围友好性放号  
据了解,苏宁互联此次放号并非全面铺开,而是小范围的友好性放号,号码数量只有120个,放号对象主要是一直关心支持苏宁互联的各界人士,如前期招募的会员粉丝、苏宁内部员工、合作

供应商、行业内权威人士、媒体记者等。

据苏宁互联相关负责人介绍,苏宁互联首批号码之所以选择小范围放号,是因为考虑到此次为国内虚拟运营商首次放号,在号码发放、服务流程、资费套餐等多种业务方面可能存在需要完善的地方,苏宁互联将根据此次用户反馈进一步优化整个业务流程,为后期大范围放号做好准备工作。

普通用户玩游戏可获资格

如果普通用户也想参与测试,可登录苏宁易购手机客户端,通过苏宁互联推出的“打喵喵”小游戏获取测试资格。虽然,此次苏宁互联只是小范围的友好测试性放号,但为增加普通消费者的参与热情和对苏宁移动转售业务的了解,苏宁互联设计推出在苏宁易购手机客户端的

“打喵喵”小游戏,消费者通过玩小游戏得积分即有机会获得新号码的测试资格。

苏宁互联线上线下资源、人才团队、品牌、服务等方面都具有较大优势。2014年,苏宁互联将有计划地开展各项工作,按照现在的进度和模式,谁能提供最专业的服务、最全面的销售、最通畅的渠道去吸引客户,谁就占得先机。