

5亿撬动45亿?

金融危机的倾巢之下,焉有完卵!翻开报纸、打开电视,国内外各大媒体出现频率最高的词语,莫过于“救市”。

“拉动内需”、“促进经济复苏”这些字眼总是在不断地刺激着人们敏感的神经。但对于房地产业来说,对于地方政府来说,空谈目标和任务没有意义。如何拉动内需,怎样激发老百姓的购房热情,促进房地产快速复苏?具体可行的办法又在哪里?

前段时间,楼市“小阳春”多少让长沙的开发商喘了口气,然而3500万平方米的待售房源,表明长沙楼市库存压力远未消解,而且“小阳春”后续乏力……从美国蔓延开来的金融风暴,更让宏观经济的前景变得愈发扑朔迷离,形成一场迷局。未来的市场将去向何方?逆境中的行业秩序将如何重构?在复杂的环境中,购房者又该何去何从?

现在已到了楼市成交“亮剑”的时候了。但房地产之“剑”在哪里?

在纷繁芜杂的经济乱象中,探寻希望的光芒是如此艰难又如此地简单。短短一周时间,“长沙购房消费券”持券成交捷报频传,无疑成为“金融乱世”中的创智英雄。“3天成交2.5个亿、4日成交110套”,这些在2007年楼市胜景中都难以书写的销售神话,在今天的长沙居然变得如此触手可及。如果每个行业都能积极地、智慧地面对这场史无前例的金融风暴,湖南实现“弯道超车”的美丽愿景还会遥远吗?

经验表明,当产业危机爆发时刻,首先考虑的是平衡社会各方利益关系,这样将产业更理性地回归到他的本质属性。地产的利益群体已经是个长长的链条,但链条的终结和起始点是消费者,当消费者的利益不能被兼顾或其利益被最大化地攫取,当达到了难以承受的极限时,消费者就不会再投入购买,资金不再流通,产业链条将会发生什么样的结果呢,这个问题已经是无需讨论也无需回答了。

一张小小的购房消费券就像一根神奇的平衡各方利益的杠杆,让长沙楼市回归到理性价值原点的同时,也化解了买卖双方由来已久的销售壁垒,一周来的成交数据表明:这不是痴人说梦!购房者得到了实惠,开发商实现了成交,楼市实现了经济复苏。皆大欢喜的结局,谁能说它不是一种大智慧呢!

如果保守一点,以每套5万元消费券计算,5个亿消费券,可以促成1万套房屋的成交。以平均每套45万元计算,有可能撬动45亿的房地产成交额。这实实在在地拉动了内需,也立竿见影地促进了房地产复苏,对于开发商来说,在使尽浑身解数促成销售的“危局”下,有主流媒体以“中间人”的身份进行“说和”,起到的作用可谓“四两拨千斤”。对于老百姓来说,这样的消费券,很实在,很有力,很明白,很简单。

■记者 姚红艳

霍尼韦尔朗能推金星新品

近期,霍尼韦尔朗能公司进一步加大了对金星的转向投入,推出了金星JC8 / JC5两大系列新品,新品发布会在长沙举行。据了解,新品以其个性化、安全、便捷为突出特点,受到现场经销商普遍认可。

据介绍,JC8 / JC5两个新品系列均采用了超大夜显、16A大电流强制断开开关、插座防单极插入保护门、功能件B形弹性扣位、超大接线空间等人性化设计。特别是JC8系列采用了国家专利的水滴型快捷安装孔设计,在安装时无需拆卸底盒上的螺丝;JC5则独创出5种规格,四种颜色,让消费者在使用过程中能DIY随心搭配。

■记者 熊键恒

天·格地板 “五一”特惠仍在继续

本周六,天·格地板将携手巴西、非洲原料供应商在长沙万家丽家居建材广场举行“真情回馈,巨惠五一”全省总裁签售活动。本次长沙站签售是全省促销的最后一站,各装修业主可不要错过“五一”优惠的最后机会。

在每站活动期间,为体现天·格地板纯实木“整体地板”的质量和特点,主办方别出心裁地设计出拔河比赛环节。拔河比赛并不是人与人之间的角力,而是组织者让16人或12人等等若干消费者一起挑战天·格锁扣的拉力,若拔开者便可获1000到3000元不等的现金大奖。

据了解,本次天·格地板全省总裁签售活动从4月20日开始,目前已在湘潭、株洲、邵阳、邵东、岳阳、衡阳、郴州、道县、蓝山、宁远等十多个地市举行,并取得了不错的反响。销量比去年同期增长了2倍多。

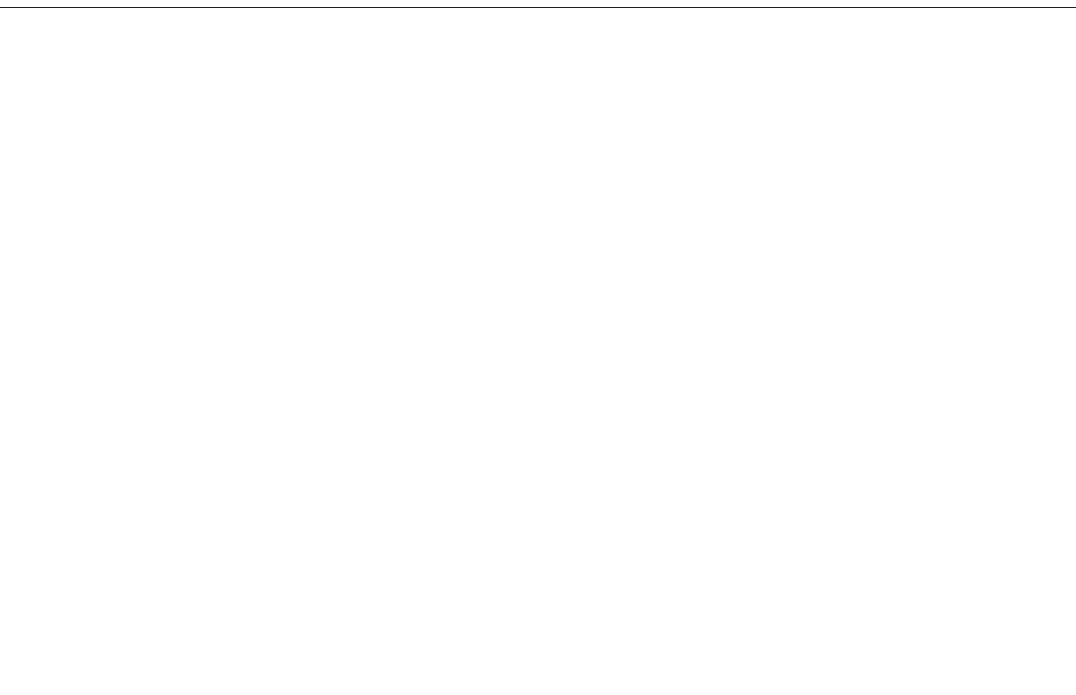
天·格地板湖南区域经理简伟表示,活动之所以如此成功,是由于天·格地板的独特产品——整体地板,深受市场欢迎。“湖南全市场的实木地板除天·格地板可以做到在不打胶和其他方式固定的情况下拔不开,其他品牌实木地板都做不到,因为我们的实木地板采用的是‘榫卯结构’,这种技术是木业祖师鲁班创造的。”简伟如是说,“我们在地板的四周创造性地开凿出榫头和凹槽(手势),使地板之间彼此咬合,互相支撑又彼此牵制,形成一个整体,同步整体移动,这样就化解了地板受湿胀干缩产生的各方向的应力,确保地板年深日久,稳定如初。”据记者了解,目前天·格地板还没有任何被拔开记录。

■记者 熊键恒

□“长沙购房消费券全省发行”追踪报道四

一周狂销993套房!

长沙购房消费券全省发行首周持券实际成交火爆



5月6日,市民用“购房消费券”在和庄买房子 记者 武席同 摄

一周狂销993套!

长沙购房消费券行

动在引发申领热潮的同

时,也在不断地刷新着星

城楼市的成交纪录。近

日,由本报和一起购房网

联袂打造的“长沙购房消

费券全省发放活动”引发

全省购房者强烈关注。与

此同时,由恒大、天健、和

庄等地产界领军企业发起

的首轮“持券买房感恩回

馈活动”,也以成交一周持

券成交的惊人数字引发业

界震撼。

■记者 姚红艳

成交数据惊人

尽管已经过了“五一”小长假,天健·芙蓉盛世的售楼部里仍然是人流如织。作为首轮加入购房券活动的定点楼盘之一,天健·芙蓉盛世在过去一周的时间里首战大捷:一周持券成交130套!占整个房交会总成交数据近五分之一,而与其一路之隔的君悦香邸持券成交达到196套,与此同时,从芙蓉路另一端的和庄项目也传来捷报:一周持券成交110套!而总是能给业界带来震惊的恒大地产,其旗下的恒大名都项目尽管5月3日才开盘,但在长沙购房消费券的助推之下,竟然以2.5个亿的成交总额再次刷新长沙楼市的销售记录。

截至昨日,购房券发放不到一周的时间里,首轮购房券定点使用的12家楼盘的持券成交数据已经达到993套。

售楼部人流骤增

在天健·芙蓉盛世的售楼部,现场督战的营销总监王超告诉记者,“活动开展后,到现场看房的购房者比前一段时间多了一倍以上”。而记者也注意到,其中已有不少购房者拿着消费券现场咨询或成交。

“5月1日早就有客户拿着购房优惠券到我们售楼部来,最近几天这个数量在持续增加。”在QQ生活馆的售楼部里,一位售楼员告诉记者,“购房优惠券已经开始发挥了它的作用。”恒大地产的营销负责人表示:“优惠券发放后正好遇到项目开盘,除了原有的老客户积累外,还有不少新客户拿着优惠券到售楼部来。”

成本价入市 恒大名都开盘揽金2.5亿

恒大刷新长沙开盘销售记录 厚积薄发加速回笼资金

■记者 周娜

开盘成交2.5亿,数万人潮现场看房,千余认筹客户争抢数百套房源,长沙恒大名都项目5月3日开盘揽金2.5亿,打破了一度沉寂低迷的星城楼市。业界普遍认为,观望、等待的楼市“坚冰”,终将被“性价比为王、精品标准利器”的项目消融。

高性价比产品引爆楼市

3月初,全国政协委员、恒大董事局主席许家印在两会上提出“三控”降房价的提案,引发了全国的热议。随后,恒大全国项目均以成本价入市,坚持微利经营的态度得到各地市民的认可。以恒大名都为例,边缘位置的价格2800—2900元/平方米,而中心景观的价格也仅仅在3400元/平方米左右,带1500元/平方米精装

修,该价位与同区域楼盘相比,单价减少了近千元。因此,恒大名都尚未开售,就出现了上千客户争抢数百套房源的局面。

5月1日10:38,恒大名都开盘启动仪式,黎明、李冰冰莅临现场。距离活动开始尚有2个小时的时候,就有客户早早来到项目现场排队守候。短短2个小时,项目现场就聚集了数万人,所有停车区都已满员。

5月3日10:00,恒大名都销售中心人潮涌动,近千名组客户来到销售现场,挤爆销售中心,在主持人宣布下开始摇号,客户陆续进行选房。选房时间足足持续到了下午2点,大多数客户选到了理想的房源,成交总金额突破2.5亿。

此外,为了答谢广大客户的支持与厚爱,恒大地产特举办众筹抽奖赢取大奖活动,5月3日

16:00整,在长沙公证员的宣布下,近千名客户齐聚一团进行抽奖,现场极为火爆。

“压抑许久的消费需求,在这个5月开始集中爆发。”恒大地产集团长沙置业有限公司董事长兼总经理魏朝阳如是说:“在目前的市场环境下,瞄准刚性需求的价格策略,是房地产市场销售快速走量的一把利器。”魏朝阳认为,对于刚性需求者而言,真正适合居住的品质楼盘,是一个必然的选择。

实景园林延伸外围竞争力

据悉,为了构筑更加有竞争力的外围环境,恒大不断提高园林环境、主体施工等方面的标准,园林实景化的发售模式,大大加强购房者“第一眼”认可度。

据了解,长沙·恒大名都规

划高层、超高层建筑群落,88—170㎡湖畔府邸,150米超宽楼距,千万重金倾力打造28000㎡新意大利水景台地皇家园林以实景全面呈现。8000㎡米兰湖,贯穿整个园区,沿湖种植了上百棵银杉、香杉等名贵植物,环湖水栈道、廊柱、喷泉、叠水等相映成趣,让人全方位畅享湖岸美景。

目前,气势恢宏的5200㎡湖畔名流会所已经全面投入使用,配备有室内恒温泳池、健身房、乒乓球室等17大娱乐休闲空间。

此外,恒大倡导“国际9A精装体系”,创全国房地产先河。据悉,在恒大6000余条精品化施工标准基础上,一套符合恒大精品战略的系统集成已全面铺开并用于全国各地的家装实践指导中。

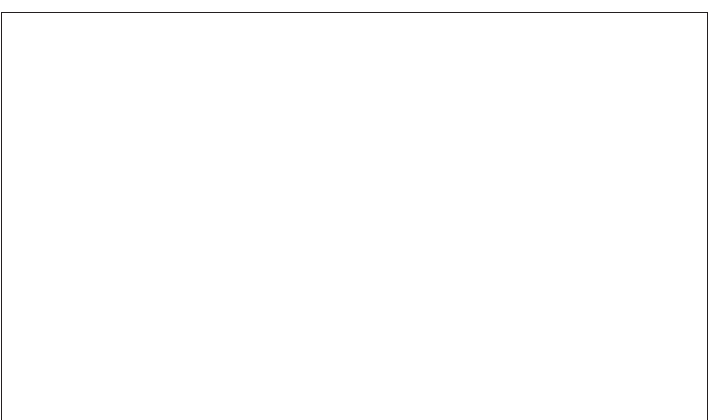
□相关链接

恒大名都

恒大名都项目地处市府北金星大道,离市政府仅5分钟车程。目前项目周边路网发达,项目北面规划中的火车西站,将建成河西地区最大的交通枢纽,地铁1A线也即将动工。随着社区配套的逐步完善,未来社区交通极为便利。据现场销售人员介绍,长沙·恒大名都社区巴士将自交房日起投入运营,计划运营至2012年。拥有三大交通线路,贯穿河东、河西、望城,途经城市主干道及长沙各大商圈,辐射河西高校、望月湖等大型社区及汽车西站等人流密集区,全天候满足业主的出行。凡从开盘之日起一个月内成功认购并按时签订恒大名都商品房合同的客户,将赠送为期一年的社区巴士免费乘坐权(每户赠送三个名额)。

“做红星美凯龙的房东!”

楼市回暖抄底商业地产正当时



红星美凯龙外景

■记者 周娜

“不仅仅是住宅市场回暖,近期红星创展中心新推的一批产权式商铺销售情况很好。买家大多希望在目前楼市回暖的大背景下,趁低入市,抄底商业地产。”湖南红星现代

市场经营有限公司副总经理张亿告诉记者。据记者了解,随着实力的进一步升华,红星美凯龙逆市飘红,各地商场频发好消息,就在长沙,红星美凯龙全球家居生活广场二期建材店工程正在紧张筹备之中,不日将揭开神

秘面纱。

红星美凯龙带动商圈升级

韶山南路、红星商圈、红星国际会展中心旁,又一座“水晶魔方”吸引了无数眼球。“长沙红星美凯龙全球建材装饰广场已进入开业冲刺阶段。”红星美凯龙相关负责人表示。

据悉,红星美凯龙全球建材装饰广场以中高端建材品牌为主,现已容纳100多个国内一线品牌。记者在现场看到,马可波罗、诺贝尔、TOTO等知名品牌都在如火如荼的装修之中。国内著名的瓷砖品牌诺贝尔一进场就拿几百平方米的场地。诺贝尔瓷砖负责人表示:“除了看中红星专营高档品牌的定位以及红星严守质量关和负全责的管理方式,我们更认同的是红星人性化的管理,红星对于我们入驻商户的自主经营权给予了充分的尊重,不过多干涉我们的经

营。”TOTO的一位负责人告诉记者:“TOTO的品牌价值与红星美凯龙品牌十分契合,所以红星美凯龙开一个店,我们就进一个店。”

事实上,进入2009年,受惠两型社会长株潭城市群,红星商圈大兴土木。在业内人士看来,正是红星商圈成就中国长株潭城市群第一商圈,给了长沙家居建材市场向南崛起的时代商机。

趁低抄底长株潭第一商圈

据了解,红星创展中心是红星实业集团巨资打造的红星大市场集群的龙头项目,同时也是中南地区罕见的超大型集家商家装、建材、商务为一体的产业综合体,已成为长沙南城乃至整个长株潭融城地区新的商业地标。红星创展中心毗邻长沙红星国际会展中心与省政府办公区,位于长株潭第一商圈——红星商

圈的西南角,由经营面积达到200000㎡的国内家居第一品牌——红星美凯龙全球家居生活MALL和40000㎡的高级商务写字楼组成。

事实上,目前红星商圈已形成物流、商务、家居、建材、会展、商贸六大产业循环流动发展的复合产业空间。业内专家认为,随着红星美凯龙携重金入驻红星创展中心,将带动整个红星商圈商业的新一轮升级。其中,商业地产就成为当下又一种新型的出资方式。

据悉,红星美凯龙已投入2.1亿元对该项目进行装修。红星创展相关负责人表示,目前红星创展新推的1.3层商铺均价为1.2万元/平方米,全部带租约销售,年回报率高达12.6%。而该区域同类产品的毛还价格已达到3.5万元/平方米,红星创展的可谓投资价值格地,升值空间极大。