

南方香江集团副总裁洪强华称看待楼市应有长远眼光

豪宅抄底最好时机已到



锦绣香江高尔夫1号开盘当天,数百人就是冲着6万元/平方米这一广州最贵楼盘而来的。信息时报记者 罗莎琳 摄

□信息时报记者 罗莎琳

上周六,广州最贵的豪宅产品锦绣香江高尔夫1号正式公开发售,当天吸引了数百人到场。在谈及目前广州豪宅市场时,南方香江集团副总裁洪强华认为,现在是豪宅的最佳抄底时机。

最贵豪宅数百人捧场

当天,信息时报记者在锦绣香江高尔夫1号现场看到,由于之前的宣传效应,不少人士冲着6万元/平方米这一广州最贵楼盘而来,

当天就吸引了数百人到场。

据销售人员介绍,当天推出的6万元/平方米的600多平方米豪宅仅有18套,同时还有100多套89平方米的中小户型,均价9000元/平方米,以及均价2.5万元/平方米的280平方米的户型,总货量300余套。据悉,早在开盘的前两天,销售部接到的咨询电话就多达200多个。

豪宅价格已到最底部

日前,星河湾、锦绣香江高尔夫1号等豪宅楼盘开卖吸引了不少市民的眼球。

洪强华分析,看待楼市应有长远的眼光,并指出现在就是豪宅的最佳抄底时机。

他表示,目前楼市看起来很复杂,但普通市民的眼光往往都太局限了,他们只看到眼前的这两三个月,而不是放眼未来的三五年。从长远看,这个市场是非常清晰的:“买家都想买到每个楼盘的最低价钱,但这往往不能如愿,现在的楼价已到底线了,每个楼盘的品质不同,具体的底价自然也不同。”

据悉,空中高尔夫1号创造了国内豪宅在配置方面的新纪录。除了装修设计风格、家具、装饰个性化

设置之外,还配置价值360万元的3套秘书房、价值90万元的2辆秘书宝马车、个性化定制1套红木家具价值300万元、2个高尔夫永久球籍、个性化订制一批珍藏名画价值600万元、一套专业影音系统200万元、200万元珍藏世界名酒的酒吧、3个车位、英式管家专业理财服务、2名非佣专业家政服务等,配置清单价值超过2000万元,为高品位的国际名流创造了一个满足名流商务谈判、私人会客、修养身心的绝佳平台。

楼市动态

保利地产获“海珠区重点总部企业”称号

10月30日,在广州市海珠区总部经济工作会议上,保利房地产(集团)股份有限公司荣获“2007年度海珠区重点总部企业”荣誉称号,并获得唯一最高现金奖励50万元。

保利地产副总经理朱铭新谈到,从1992年8月注册资金1000万元到2008年6月公司总资产476亿元,从国家康居示范小区的保利花园为中心的工业大道

保利生活圈到2007年3月保利国际广场交付使用、保利地产将总部搬到海珠区琶洲,保利地产见证了海珠区的繁荣发展,并与其共同成长。

2008年,琶洲“地王”项目、中国首个会展型复合经济体保利世界贸易中心顺利落成,并于10月22日成功举办“第十八届广州(锦汉)家居用品及礼品展览会”。

信息时报记者 罗莎琳

利海集团与华工开展战略合作

日前,利海集团与华南理工大学建筑学院战略合作协议签约仪式暨华南理工大学城市可持续发展研究中心揭牌仪式隆重举行。

据了解,利海集团将通过利海绿色基金会重点支持华南理工大学城市可持续发展研究中心的建设和发展,每年给予该中心100万元的定向支持资金,鼓励城市可持续发展领域的基础性研究和应用研究。同时研究中心也将以利海集团的大型开发项目作为研究对象,使利

海集团营造中国绿色地产的理念不断深化,为绿色地产开发提供技术支持和后台支撑。

另外,据利海相关负责人表示,继为四川汶川捐助100万元之后,利海集团捐出200万元人民币作为启动基金,成立“广东省利海绿色基金会”。利海集团全国项目每售出1平方米,即向“利海绿色基金”捐赠10元人民币,用于支持可持续发展研究、慈善公益事业等。

信息时报记者 张金娜

21世纪不动产佛山座谈楼市商机

10月30日,21世纪不动产佛山区域分部举行了主题为“市场低潮下的投资选择”商机座谈会,21世纪中国不动产中国区域总部的相关高层及佛山地产界多名专业人士共同参与了这一历史性的盛会。

据悉,本次商机座谈会可谓是一次“高峰论坛”,除了邀请21世纪中国不动产体系内发展优秀的广州、佛山区域的高层共同分享当前形势下楼市走势,以及如何通过21世纪不动产体系进行投资、创业外,还请来了21世纪

不动产体系内的传奇人物、21世纪不动产中国区域总裁BILL Hunt先生。会议上,BILL Hunt先生与到会人员一起分享21世纪不动产全球成功经验,同时,21世纪不动产佛山区域分部还在会议上进行了正式的授牌仪式。据21世纪佛山区域分部负责人透露,21世纪不动产佛山区域分部是21世纪不动产在中国的31个区域分部;下个月,佛山区域分部第1家大型旗舰店将在顺德大良正式开盘。

信息时报记者 包鸿

中大 MBA 聚首星河湾

近日,广州星河湾作为MBA学习俱乐部“走进中国名企”的首站,开展了一场别开生面的“课堂”活动。当天,作为中山大学高等继续教育学院MBA学习俱乐部特邀讲师——梁上燕,与来自数十个行业及领域的近200名营销精英,齐聚一堂,分享星河湾品牌运营与跨界营销的经验与案例。

在课堂上,星河湾副总裁梁上燕对产品与品牌有

全新的理解:卖产品,更是在卖一种生活方式;卖品牌,更是在卖一种社会趋势。中山大学高等继续教育学院鲁强主任表示,在金融危机影响之下,星河湾6号仍能创造出喜人的成绩,选定星河湾作为MBA学习俱乐部“走进中国名企”首站,理所当然。据悉,星河湾6号于近日的VIP认购专场中,单日成交超过5亿元,备受业界关注。

信息时报记者 徐凤

淡市之下,楼价一降再降,业主心凉降价抛售

东晓南一二手楼价陷入混战

在广州市中心楼价相对稳定的大局下,海珠区东晓南却成为一个例外。从去年至今,由于众多新楼盘扎堆该板块,使得开发过于密集。一、二手楼之间、不同开发商之间竞争激烈,令该板块陷入混战状态,一、二手竞争白热化,区域楼价也一降再降,打击了不少业主和消费者的信心。

一手楼市: 开盘前寻求二手中介帮助

日前,信息时报记者走访东晓南板块二手中介公司冯先生,以了解该板块的发展现状。据冯先生说,上个星期天,该板块某楼盘开盘,销售人员提前来到该中介公司,提出只要有二手买家,也可以向他们推荐该楼盘,最低价格为7600元/平方米。这已不是第一家要求一、二手联动的新楼盘,今年8月,冯先生公司旁边的楼盘开盘时,也曾经使用一、二手联动,而且找到了近100个

新买家。

冯先生解释说,该板块二手楼供应充足,去年该板块一手楼最高价格超过10000元/平方米,二手楼最高升至9000元/平方米。但是,今年该板块持续推出新楼盘,成交量却受到整个市场萎缩的影响,价格下滑迅速。据悉,目前东晓南板块一、二手楼价混战现象较严重,竞争出现白热化。

二手楼市: 相邻新盘价低业主急降价

记者随后以买家的身份,随冯先生来到英豪花园三期的一个在售单位。该单位84平方米,11楼,两房一厅加阳台,售价为65万元/套,均价约7700元/平方米。屋内为豪华装修,虽然自住了4年,但看上去还很新。记者表示对该房子很感兴趣,但是价格偏高,业主也没争辩,直接反问记者能够接受的价格是多少。记者便以旁边新开楼盘的价格作为

筹码讨价还价。旁边新开楼盘最低价7600元/平方米,二手价格差价起码在1000元以上,记者报的价格是7000元/平方米以内。最后,业主给了一口价60万,大概7100元/平方米。

在离开该单位后,冯先生告诉记者,年初至今,该房单价已降了1000多元。现在旁边新开盘最低单价7600元

记者观察

东晓南越来越有吸引力

东晓南两旁以批发市场、城中村为主,新建社区集中分布在南洲路与东晓南路交汇处附近。20世纪90年代,房改房、回迁房、单位自建宿舍等福利性房地产项目首先扎根东晓南路;90年代末以来,晓港湾、万华花园、嘉鸿花园、英豪花园、南洲名苑、金碧花园等项目雨后春笋般崛起,二手房供应量充足。2006年后,新一轮的开发

/平方米(包装修),业主心理底线一次次被冲破,刚才那位业主给的价格还有下降空间。他还解释说,业主在2004年买该单位,当时价格约为4800元/平方米,与现在卖出价有近3000元的差价。暗访结束后,冯先生给记者打了两次电话,说业主报了新价格,大概6800元/平方米。信息时报记者 罗莎琳

热潮来临,大型超市进驻,饮食业、娱乐业等涌现,区域的居住配套也日渐完善。东晓南板块日趋完善的居住配套和众多楼盘扎堆的集中效应,对购房者形成越来越大的吸引力。同时,在一条主干道上,一、二手楼盘林立,对于开发商来说,那是一门之隔的竞争,其激烈程度可想而知。对购房者来说,则有了更多的对比参考和讨价还价的空间。