

购房安家暖冬

优惠政策加持

二十四家品质楼盘燃动房地产新活力

新邵县举办2025年房地产促销活动

邵阳日报讯（记者 朱大建）人勤春来早！在助力百姓买房安居，拉动住房消费这件大事上，新邵县行动迅速。1月20日至2月28日，新邵县举办“2025年房地产促销”活动，通过搭平台、创场景、聚房源、做服务、给优惠，有效帮助刚性、改善性需求购房者一站式买房，因城施策促进该县房地产市场健康发展。此次活动主题为“魅力新邵幸福安家”，由新邵县人民政府主办，新邵县住房和城乡建设局承办，邵阳日报云屏传媒策划执行，新邵县房地产开发企业及房地产相关企业协办。

春节期间，正是楼盘销售和市民购房好时机，面对市民强劲且可持续性的购房需求，以及充足的市场供应量，为让房企和购房者都能够享受政策“红利”，新邵县搭建春季房地产促进交易平台，并利用互联网技术，在线上同时可以看房、选房。同时加持参加促销楼盘的各种优惠，进一步激活房地产市场，促进消费升级，新邵县住房和城乡建设局联合24家品质楼盘，共同举办“2025年新邵县房地产促销活动”。

为此促销活动，新邵县出台2025年房地产促销期间购房优惠政策。其中规定，2025年1月20日至2月28日购买参与单位的新建商品房的(含保交房项目库存网签到政府平台公司的新建商品房)，由县财政按其所缴纳契税额对购房人予以全额补贴:2025年3月1日至2025年6月30日，购房人在县域内购买新建商品住宅(住宅网签价不低于县区成本控制价)5年内不出售转让的，签订商品房买卖合同，并在3个月内全部缴清交易契税的，由县财政部门对购房人予以契税补贴，补贴金额为缴纳契税税额的50%。购房人凭网签备案购房合同和契税完税证明，在网签备案之日起3个月内完成契税补贴申请，逾期不予补贴。

此次活动在线上小程序“宝庆好房”进行，购房者可以在线上全方位、多角度参观心仪房源，享受沉浸式看房体验。春季房展促销活动聚合新邵县所有在售楼盘，线上展示1个多月，让市民可以足不出户看房展。活动期间，参展楼盘推出一系列优惠政策，包括特价房源、首付分期、免物业费，为购房者带来实实在在的优惠。

新邵县住房和城乡建设局党组成员、副局长石练表示，此次房地产促销活动，是购房安家暖冬的具体实施，为市民搭建集中看房、选房、优惠购房的惠民平台，打造一场政府部门、主流媒体、房地产行业共同参与，市民广泛关注，拉动内需效果明显的盛会，对进一步激发市场活力、提振行业信心，促进该县房地产行业良性循环和健康发展具有重要作用。

乾道地产举办2024年年会暨第二届业主共创晚会
欢乐相聚 共创美好

朱大建



1月20日，乾道地产举办2024年度年会暨第二届业主共创晚会，文艺表演赢得了阵阵掌声。图为节目《满江红》演出场景。

1月20日，乾道地产举办2024年度年会暨第二届业主共创晚会。此次活动以“时间的答案”为主题，公司员工、合作单位、业主代表共计500余人参加。活动不仅回顾了过去一年的成就，还为新的一年制定了明确的发展目标，并通过丰富多彩的文艺节目和互动环节，增强了乾道地产与业主之间的互动和交流。

2024年，乾道房地产公司成功实现了多项关键指标的突破，市场占有率稳步提升。公司始终保持战略定力，坚持“整体保稳定，局部谋突破”的总基调不动摇，积极实施“一化两强”的经营方针，坚定信心，积极作为，保持了业绩相对良好、产品完美交付、公司稳健经营的良好局面。

面对未来，乾道房地产公司董事长姚柱碑表示，房地产行业已经进入了新的发展阶段，新的模式正在加快构建。随着居民生活品质的提升，市民对高质量、个性化的居住需求越来越强烈。所以，建造好房子，打造好小区将是房地产行业发展新模式的基本特征。为此，公司将积极顺应房地产发展“双好”模式，以比过去更好的产品、更好的园林、更好的文化、更好的服务，推进乾道地产实现更高质量的发展。

2024年，面对行业持续性深度调

整，房地产三四线城市区域市场以价换量去库存的态势加剧，乾道地产凭借卓越的产品优势和区域品牌效应，销售价格相对稳定，去化流速虽有下滑，但相对同级区域依然保持领先水平。

2024年，乾道地产所开发的项目全部如期完美交付。乾道地产共有4县区8楼盘10批次实现完美交付，交付房源4500余套，交付面积56万余方。其中，滨河首府首批次楼栋提前300天交付业主，江山印月3号楼提前180天交付业主。这一系列的完美交付不仅向业主交出了一份满意答卷，同时彰显了乾道地产品牌实力和优质民营房企的责任担当。

活动现场，部分业主代表受邀参与演出，通过歌舞、诗朗诵、情景剧等形式，展现了他们对美好生活的向往和追求。其中业主表演的舞蹈串烧《花儿与少年》节目获得了多次掌声，引发现场观众共鸣，促进了邻里间的交流，增进了彼此之间的感情。

乾道地产通过2024年度年会暨第二届业主共创晚会活动，公司与业主之间建立了更加紧密的联系，展示了乾道地产的实力与魅力，也为公司与业主搭建了一个良好的沟通平台，进一步提升了品牌美誉度和社会影响力。

团结协作 共赢未来

市房协举办2024年年会



1月15日，在市房地产开发协会2024年年会上，6个项目获评“优秀住宅小区”。

邵阳日报讯（记者 朱大建）1月15日，市房地产开发协会举行2024年年会，此次年会以“团结协作 共赢未来”为主题，该协会57个会员单位以及相关部门近200名代表参加。

2024年，该协会发挥了桥梁纽带作用，加强行业自律，多次组织召开市场分析会，会商行业发展办法，促进行业交流与合作，为打造更加规范有序的房地产市场环境而努力。2025年，该协会将继续践行“搭建桥梁、传递心声、服务房企、排忧解难”的办会宗旨，以服务会员为工作重心，根据市场发展趋势和特点，帮助会员企业及时准确了解形势和政策，增强企业综合竞争力，树立企业品牌，适应市场发展方向，为转型升级提供有力支撑。

2024年，该协会多措并举，为促进全市房地产行业的持续、健康、稳

定发展作出了积极贡献。2024年1月29日至2月3日，该协会组织举办2024年迎春房地产交易展示会，参展39家企业携50余个楼盘联展。2024年9月30日至10月3日，由市住房和城乡建设局、邵阳日报社承办，市房地产开发协会、邵阳日报云屏传媒策划执行的邵阳市2024年秋季(第十八届)房地产交易展示会，参展企业40余家，展出市区在建在售项目60余个，成交新建商品房577套，成交额3.3788亿元。2024年12月17日，中国房地产业协会在北京市举办第十五届中国房地产科学论坛暨表彰会，会上，全国72家会员单位获评“百城千企商品房促销”“方便看房”活动突出贡献会员单位，市房地产开发协会荣列其中，这是我市第一次获此殊荣。

近年来，市房地产开发协会在引导房地产开发企业立足当前、着

眼长远、稳步推进、逐步创新、持续发展，抓紧转型上做好服务工作，广泛开展会员间小型、就近、方便、灵活的日常联系和活动，深入各房地产开发企业走访调研，充分了解企业、行业当前面临的主要问题和困难，向市委、市政府提交专题报告，当好政府参谋，同时积极配合住建部门，引导会员单位大力保交房，带领会员在转型创新发展、创建绿色建筑方面做先行军、排头兵。

年会表彰了2024年汇福白洲湾等4个“深受欢迎楼盘”、和兴怡景等6个“优秀住宅小区”、市房地产开发协会隆回分会等11个“优秀会员单位”。

主办:邵阳市住房和城乡建设局 邵阳日报社
协办:邵阳市房地产开发协会

汇福地产在汇福·白洲湾项目营销中心举办年货节

情暖业主心 欢喜迎新春

朱大建 龙昌美



1月20日，市民在汇福·白洲湾项目营销中心年货节领取年货。

春节越来越近，年味越来越浓。为了增添节日气氛，让居民提前感受到浓浓的年味，方便业主备好年货，1月17日，汇福地产在汇福·白洲湾项目营销中心举办年货节。此次活动不仅为汇福地产的业主们免费提供了丰富的年货大礼包，还通过一系列精彩的互动节目和优惠措施，吸引了众多家庭前来参与。

汇福地产准备的年货大礼包，分为食品与装饰品类两类。食品中首当其冲的便是年猪肉，简单煎炖，便让人唇齿留香，是年夜饭桌上必不可少的一道菜；还有来自武冈的非遗瑰宝——武冈豆干，它承载着千年的制作工艺，历经多重精细工序，最终成就口感紧实、嚼劲十足的美味，是邵阳人生活中不可或缺的一道菜；软糯香甜的糍粑也在年货清单之中，它粘性十足，口感软糯，散发着浓郁的米香，是邵阳人十分热爱的一道美食。为了让业主们的家更具年味儿，还特地准备了可供装饰的对联、窗花和红包，每幅寓意吉祥的对联和精美的窗花，都传达着汇福地产对业主们的美好祝福。

此次年货节期间汇福·白洲湾项目同步推出春节期间购房优惠大放送活动，拿出了诚意满满的多项购房优惠措施。

前来参加活动的肖女士兴奋地说：“这里房子好，年货种类齐全，质量又好，而且还能参加这么多有趣的活动，真是不虚此行。”刘先生则表示：“今天不仅拿到了满意的年货，还了解到了一些好房子信息，真是一举两得。”

汇福·白洲湾项目是汇福地产在邵阳深耕的第五个项目，位于大祥区

雪峰南路与迎春路交会处，毗邻西苑公园、犬木塘风景区、西苑学校、大祥区政府，地段开阔优越，周边配套完善。

该项目是大祥区首个第四代住宅项目，由12栋高层住宅组成，绿地率为35%，容积率为3.37，舒适环境与自然完美契合，一梯一户南北通透，户户皆有空中花园，拥有6.3米错层的庭院，可栽花、种竹、茶书相伴，尽享惬意庭院生活。项目主推89㎡至183㎡的全新四代住宅，赠送面积高达50㎡至152㎡。

好生活需要好年货、好房子。好房子建设已成为当下我市房地产市场发展的重要方向，市民对好房子、好生活的期待更加强烈，汇福·白洲湾项目各种户型深受市民青睐。汇福·白洲湾项

目营销负责人欧丽云说：“我们全力打造的舒适好房凭借地理位置、房屋品质、园林绿化等优势，一面市就吸引了不少业主购买，项目开盘不到3个月成交了近200套，现在每天到访市民有15组左右。”汇福·白洲湾项目的热销，体现了市民对好房子、好生活的美好向往，也体现了汇福地产以匠心打造住宅，以品质赢得市场的实力。

白洲湾楼盘项目负责人欧捷表示：“举办这次年货节的目的不仅是为大家提供一个采购年货的好去处，更重要的是希望通过这样的活动拉近我们与业主之间的距离，增强小区凝聚力。未来，我们将继续秉承‘以业主为本’的理念，致力于打造高品质住宅小区，让每一位业主都能在这里找到幸福家的感觉。”