

楼盘大观

楼市决战“倒计时”

唐明业 唐华平

12月15日,市区某房企打出“攻坚克难!年终冲刺倒计时17天”的标语,以此激发销售人员一举实现年度销售目标的斗志和决心。临近年终,市区各大房企动作频频,多数楼盘争相开启年终“冲刺”模式,采用“倒计时”的方式,进一步传导压力,鼓舞销售人员的士气。

“双十二”营销 助推销售冲刺

邵阳楼市继热闹的“双十一”促销战结束后,“双十二”无疑是年末最后一次最佳营销决战时机,众多房企借助营销活动让全年销售完美收官。

近日,一些房企围绕“双十二”展开了新一轮的购房优惠。打开微信朋友圈,会发现许多推出活动的楼盘营销中心比平时要热闹些,频繁出现客户签单或现场成交砸金蛋、工作人员敲锣祝贺的火爆场景。“人气足,销售火!这次决战双十二促销活动效果确实挺不错。”晨曦·悦府营销人员刘林玉介绍,公司制定“双十二”活动期间的让利政策,单套最高优惠达12万元,在价格上对有购房意向的客户颇具吸引力,才短短的两天时间,已成交21套房子,销售市值近1500万元。接下来,晨曦·悦府计划做一次总经理签售优惠活动,为年度营销锦上添花。

在购房需求依然旺盛的行情下,各大房企不容错过“双十二”这一波热度,加速最后的冲刺,纷纷放出大招。像缙香郡·怡景重点推出“全员营销,周末巨惠”9套特惠房活动,其中一套约146平方米的房源,原价4760元折后4369元,总价净省约57274元。而位于双清区的和盛·中央城推出起价为每平方米5200元的年终清盘特价房,实惠的价格更容易引起市场关注。而以大众同乐为主的活动,则为项目保持一定的市场热度,同时让销售扩面增效。如徐福·桃花源项目上演年底业绩冲刺,同步策划了“你看电影、我包场”“全民抖音大赛”两大参与度较高活动。

“除了周末安排常规的暖场活动外,项目还针对双十二特别推出了相关的优惠政策来吸引客源。”楼盘策划师李经理表示,逢“节”必过成为房地产营销主动出击的普遍现象,节日营销为销售加油助力。大型房企更多地进行同品牌多地联动,如中梁·北城



为促进销售,各房企经常举办暖场活动。图为市区某楼盘组织的品美食活动,为楼盘暖场带来了火爆的人气。唐明业 摄

首府与中梁地产湘南区域其他项目共同举办“12·12全民购房节”,推出“抄底巨惠,限时回馈”六重礼优惠政策,活动期间部分房源可享9折优惠;碧桂园邵阳片区八盘联动“12·12嗨购节”活动期间,购房可享家电十件套;还有的楼盘推出“12元券抵12平方米”等优惠。面对层出不穷各种优惠政策,多数购房者表示认可,享受活动折扣确实能帮助省下一大笔预算支出。

年末发放福利 抓紧买房“上车”

今年的双十二,恰恰赶上周末,好几个楼盘都选择当天举行开盘或开放活动。西湖春天三期合园推出23#栋和27#栋房源开盘,销控板一路飘红,房源分秒递减,成功实现了预期效果。湾田·望江府12#栋清水样板正式开放,正赶上了“双十二”的浪潮,现场参观的人流不断。同日,也迎来了珠江·愉景湾实景美学样板房、样板商铺、苏式园林的同时开放,现场人气一度爆满。热情的工作人员为到访客户介绍产品并引领现场参观,此次开放的样板间为热销户型,在空间的实用率上及超大赠送面积方面有很好的体现。

对于购房者而言,岁末年初确实是一次宝贵的购房机会,因为年底受资金回流和业绩冲刺等影响,楼盘促销活动增多,整体给予折扣较为多样,有开盘认购折扣、总价现金直减优惠、按期签约折扣、限时限量特价、购房员工优惠等。部分楼盘为吸引客户购买,开展买房送车位、买房送物管费等优惠活动。

刚在邵阳大道买房的黎先生介绍购房经验,他表示买房通常要看准三点,一是房企,二是地段,三是需求。实力雄厚的房企抗风险能力更强,地段价值则意味着房子的保值增值,另外每个人的买房需求不同,刚需或许更注重交通和配套,改善更看重房子本身的品质等。除以上重点,还得看买房福利,房地产优惠以“打折、优惠、送礼物”最为常见。成交砸金蛋,送家电、送购物卡、现场抽奖等有运气因素的传统营销方式依然受欢迎,意外收获让人惊喜连连。

即将迎来新年,购房者赶上超值优惠,享受一波年终福利,拥有一套属于自己的房子,为一年来的拼搏画上圆满的句号,将是一件无比幸福的事。

共担时代责任 携手合作共赢

——市房协举行战略项目签约暨会员授牌仪式



为会员企业授牌



签约现场

用“邵阳电梯”、喝“邵阳好酒”,这是爱家乡、支持本土企业发展的最好行动。12月16日,“市房地产开发协会战略项目签约暨第六届会员授牌仪式”在亚洲富士电梯隆重举行。市房地产开发协会分别与亚洲富士电梯、湘窖酒业进行战略项目合作签约,并对房协第六届44家会员单位集中进行授牌。

本次战略项目签约旨在积极响应市委、市政府“产业兴邵”号召,支持本土重点骨干企业的发展,彰显房地产企业的责任担当,传递积极的正能量。会上,市房协会长刘亚林表示,要充分利用房地产行业交叉面广、产业链长的优势,积极整合社会各方资源,团结各方力量,发挥房地产中流砥柱的经济地位,实现自我发展、实现行业发展、实现地方发展、实现行业发展的同时,市房协将不断加强协会的平台塑造和团队建设,提升协会服务行业、服务会员、服务政府、服务地方经济的能力,进一步促进产业兴邵战略、促进邵阳的经济发展。

多年来,市房协作为市住建局指导下的协会组织,

发挥了政府和企业之间的桥梁纽带作用,对推动我市房地产市场平稳健康运行,推进高品质开发、高质量发展作出应有贡献。特别是今年在支持疫情防控、服务会员企业复工复产、促进企业强强联合等方面都发挥了积极的作用。

此次签约约定:市房协将支持各会员单位的发展,会员单位在采购电梯和酒品时,应尽量优先考虑亚洲富士电梯、湘窖酒业,并提供业务支持。同时,两家企业要保证产品和服务质量,给予最优惠的价格。此次战略项目签约,对于促进企业融合、促进邵阳产业发展,对于加快经济双循环和践行“三高四新”战略都具有积极意义。区域合作是本土品牌成长的根基,亚洲富士电梯、湘窖酒业是我市的龙头企业和纳税大户,两家公司对推动我市经济发展、促进就业作出了重要贡献,这次与市房地产开发协会的强强联合,将推动我市本土企业的抱团发展,实现合作共赢。

会后,与会嘉宾和房地产企业家们参观考察了亚洲富士电梯有限公司。

(唐明业 罗俊 龚美琴)

邵阳日报

房地产周刊

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

楼盘动态

“乾行”有你,共创辉煌

乾道地产成功举行战略合作签约

12月14日上午,乾道地产公司举行战略合作签约仪式,与我市金融、建筑等行业11家品牌企业签署战略合作协议,为企业发展做大做强奠定坚实的基础。

乾道地产公司作为邵阳本土优质品牌房企,始终坚持“正道、创新、品牌、高效、共赢、超越”六大经营理念,坚守奉献国家、服务业主、造富员工股东的基本宗旨,实现了经济效益与社会效益的完美统一。

该公司始终坚持品牌发展战略,“七大持续”发展理念成为乾道发展的重要方向。持续加大研发投入,先后成立了乾道地产研究院与产品研发中心,创造出当下市场更为契合的人居美学产品;持续将产品质量放在开发首位,以优质的产品获得市场认可;持续推行“共赢”理念,形成多方共赢的良好局面;持续推进企业文化建设,增强企业的向心力和凝聚力;持续加强内部管理,实现高效有序运营;持续提升服务品质,逐步向美好生活方式转变;持续注重风险防范,实现稳健发展。

该公司从2013年成立至今短短8年时间,在全市范围内已经成功推出14个优质项目,累计实现销售收入70亿元,贡献税收达7亿元,为邵阳市城市建设、居民居住条件的改善以及经济发展作出了积极的贡献。

本次战略合作协议的签署,意味着乾道地产与各合作单位迈入新的征程,将在资源共享、项目合作、施工协作、产品开发与创新、客户服务等各个方面,进一步丰富合作内容,完善合作机制,提升合作价值,更好地融合多方的品牌优势、市场优势,为合作各方的共同发展注入新的元素、新的活力。

(伍洁 唐明业 段鹏飞)

(上接1版)

住房安全保障惠及贫困群众。投入7.22亿元,新建易地扶贫搬迁房屋3163套,惠及贫困群众11547人。累计拨付农村危房改造资金5.12亿元,完成C、D级危房改造18120户58497,惠及建档立卡对象6369户22694人。投入1.05亿元,开展“空心房”整治,共拆除5974座107.8万平方米,易地扶贫搬迁、危房改造旧房和危及群众安全的房屋已基本完成拆除,改善了村容村貌。

基础建设根本改善

2014年来,全县投入7.44亿元,实施工程项目465个,实现农村饮水安全全覆盖。特别是2017年以来,投入6.43亿元,实施安全饮水提质增效工程,建设人饮工程353处,惠及群众67.44万,其中新解决7.98万贫困人口的饮水安全问题。2016年至2018年,人安饮水工作在全市农村饮水安全重点民生项目建设考核中排名第一。

2014年来,该县投入3.14亿元,建设村级综合服务平台394个、标准化村级卫生室371个和文化广场394个,并全部入驻或启用。配套建设“夫夷先锋·智慧党建”系统,融合电子村务、电子政务和电子商务,采取线上线下相结合方式为村民提供综合服务。

该县投入18.14亿元,建成贫困村道路1225公里,重要县乡公路61.2公里,通村公路230公里,“窄改宽”工程330.14公里,自然村通水泥路383.27公里,安保工程275.77公里,改造危桥、渡改桥30座。全县现有公路达到4380公里,其中水泥混凝土路面3943公里。特别是邵塘一级公路、环金江湖公路等重点公路,提升了县域交通承载和通达能力,对加快发展,提升经济活力,改善群众出行条件,发挥了重要作用。

同时,该县“户帮户亲帮亲,互助脱贫奔小康”活动扎实推进,主体帮扶人1515人,帮扶贫困对象3326户,帮扶物品3180件,帮扶服务8843次,到位帮扶资金103.74万元;组织6385名中小学教师,开展“千师访万户”活动,强化了家访和送教上门工作,得到了社会各界的好评;在全国首创“小积分·大扶贫”社会扶贫方式,探索了新时代社会扶贫的新路径、新模式,全县移动手机用户捐赠积分12236万分,兑换物资总价值113.96万元,参与捐赠的移动用户达178913人次,帮扶困难对象1057人,送出物品3686件,解决群众需求1073个。