



6月20日,房交会金融服务区的银行工作人员为前来咨询办理房贷的市民服务。朱大建 申兴刚 摄影报道

精心组织谋划 立体营造声势

本届房交会突出新政策宣传,采用线下和线上结合的方式全程全方位宣传引导造势。从确定举办房交会开始,邵阳日报社立即组织谋划全媒体宣传工作,明确传统媒体、新媒体矩阵、户外云屏的宣传内容、形式、频率等,形成了重点突出、立体覆盖、有效传播、规模空前的宣传态势。

邵阳日报、邵阳晚报采用“广告宣传+新闻报道”的形式,对优惠政策和房交会筹备举办动态全方位不间断地进行解读、报道。利用邵阳日报社智慧云屏每日滚动播放相关音视频和宣传海报,累计超过1万频次,共约1700分钟。利用邵阳日报社的100个阅报栏滚动发布房交会信息。同时在市区重点区域户外大屏、地下车库、住宅小区及商业中心的道闸,市区2000多辆出租车和广告宣传大巴车等进行户外宣传。展会期间,邵阳日报社印刷20000册房交会宣传彩色画册,重点宣传参展企业和市政府出台的《关于促进全市房地产业平稳健康发展的意见》中系列惠民利企措施。整个宣传形成了高密度、高频次、全覆盖的强劲声势。

云邵阳、邵阳日报微信公众号、邵阳日报抖音号、云快手号、视频号等融媒体矩阵全面运用,开设新媒体房交会专题专栏,不断推出图文类、视频类、直播类宣传产品,市内各媒体也相继推送了本届房交会消息。

本届房交会新闻发布会、政策解读相关报道阅读量累计超过400万人次。云邵阳对房交会开幕式进行了全程现

场直播,直播围观粉丝量累计70万人次。展会期间,云邵阳还推出云看房频道,通过视频看房、直播看房、粉丝购房优惠等宣传活动,展示参展企业开发动态和楼盘形象,普及购房减税降费新政策,为企业营销助力,为提振楼市鼓劲。

“优惠政策出台近一个月,前期积累的意向购房者加速定购,市场得到一定程度的恢复,这时候推出对房交会高密度、高频次的强势宣传,有力地提振了市场信心,非常及时,很有必要!”6月22日,房交会参展楼盘——市北塔区西湖春天项目销售总监王总说,云邵阳对房交会开幕式的全程现场直播,为购房者带来全面客观的购房建议和指导,帮助购房者改善了预期,也帮助企业提振了信心,真正做到了“急购房者之所急,急房企之所急。”

直播进行的过程中,西湖春天项目售楼处不时有购房者到访。6月22日下午,记者在该售楼处看到,现场仍有多组人在看房,售楼处的145平方米的样板间内,不时有买房人跟着置业顾问仔细参观。

本届房交会在我市进行大范围宣传的同时,也在新湖南、红网等省媒上滚动发布房交会动态,还利用邵阳日报社新华号、人民号等央媒平台进行宣传,累计阅读量109.3万人次,把市委市政府促进房地产行业平稳健康发展的有力举措推向了全国。同时,利用全国报业协会平台宣传,全国20余家地市报转发。展会结束后,相关工作持续跟进,邵阳日报社组织房地产企业家召开座谈会,开展楼市发展研讨等主题活动。



6月20日,10家房企意向购买土地938亩。图为签约现场。记者 朱大建 摄

置业何必去远方 邵阳就是好地方——我市第十六届房交会回眸(上)

邵阳日报记者 朱大建

为提振我市房地产市场信心,促进房地产市场繁荣,6月20日至6月23日,邵阳市第十六届房地产交易会城南公园成功举办,4天展期吸引12000余人次参观咨询,成交住房261套,实现销售总额超1.6亿元。各项目登记的购买意向客户1206组。展会现场银企签约43.6亿元,10家房企意向购买土地938亩。

时隔2年,我市再次举办房交会,市政府以极大的诚意出台了契税补贴、公积金支持等政策,各银行也出

了系列政策,众人拾柴火焰高,房交会成为近期的热词,备受关注。

参展房企、地产项目,也相应拿出了非常优惠的政策。特价房源、优惠基础上的再次补贴、家电礼包、抽奖……房交会有力地刺激了房地产市场消费,增强了房地产市场活力,更给了购房者极大的优惠,让老百姓真正享受到了实惠。

本届房交会由市住房和城乡建设局指导,市房地产开发协会和邵阳日报社联合主办。展会以“幸福宜居、美

丽邵阳”为主题,以“政府补贴、企业让利、百姓受益”为办会宗旨,进一步宣传落实市政府《关于促进全市房地产行业平稳健康发展的意见》中的一系列惠民利企措施,各方共同努力打造的一场房地产业盛会。为市民搭建了看房、选房、买房一站式服务平台,为优质的住宅项目搭建了全面推介的展示平台,为房企搭建了融资、购地的服务平台,正确引导了市场,稳定了市场预期,有力推动了我市房地产市场平稳健康发展。



▲6月20日,市民在房交会千禧天地项目展厅了解项目周边配套建设情况。朱大建 唐如尘 摄影报道

▲6月21日,房交会现场,市民参观乾道地产展厅。朱大建 陈志勇摄影报道

安全文明办展 展会人气旺盛

“请戴好口罩!”“请扫码!”“请不要乱丢垃圾,保持现场卫生!”……房交会期间,组委会每天安排充足力量执勤,并从保安公司聘请了223班次保安人员,每天安排10名工作人员24小时值班,共同做好现场市民扫码、劝导佩戴口罩等防疫工作,引导市民文明观展。同时做好

现场用电安全检查工作,确保展会现场秩序井然。市公园管理所每天安排环卫工人进行日常保洁,展会期间现场、道路沿线无垃圾,撤展后场地恢复如初。

房交会现场,组委会会同参展企业创新开展丰富多彩的互动活动。在市政府推出的新政策有力引导下,媒体有效

宣传发动,各企业顺势而为,共同组织“看房有礼”“购房送大礼”活动,有效激发了市民的购房热情。一些参展单位自行推出的限时特价房、买房送家电等优惠促销活动,提升了房交会的综合营销效应。

为吸引人气和做好本届房交会现场宣传推介,邵阳日报社还组织文艺演出,使展会4天节目不断,现场气氛热烈、人气爆棚。



房交会看房,到楼盘售楼部选房。6月22日,市民到芒果时代广场·悦海芳成项目售楼部选购住房、商铺。朱大建 吕铭珂 摄影报道

展会规模适宜 效果实现预期

本届房交会展区占地面积近4000平方米,分别布置了房产展区、套展区、政策咨询区,共设置展位42个,有26家房地产企业,5家关联企业,36个优质项目参展。

6月23日,在房交会现场,抱着许多参展房企宣传资料的彭先生告诉记者,这次房交会开得太好了。“之前在不买房之间还有点犹豫,来了一趟房交会,我决定必须买、赶紧买!”他计算了一下,买一套140平方米的房子,仅契税补贴就能省下不少钱。这对他来说极具吸引力。

“太好了”,是房交会现场记者听到最多的三个字。对市民来说,能一次性了解市区绝大多数在售品质房源,省去到处看房的

奔波之苦,还能现场比价,选出最中意的房子。

房交会期间,乾道地产、晨曦地产、合兴建设、和盛置业等项目通过全方位展示获得了市民广泛认可和好评;邵阳西路、邵阳大道周边项目交通便利,资源丰富,实力房企众多。和兴蓝湾、魏源紫云台、和盛中央城、千禧天地、乾道魏源壹号院、乾道东院等项目各自展示了优质配套,取得了优异的销售业绩;晨曦·悦府、徐福·桃花源等老城区项目,通过优化项目规划和产品设计创新,在宣传展示现场吸引了市民目光,获得一批意向客户;南方·和樾、汇福·白洲湾项目虽未在房交会上进行销售,但均积累了较多的意向购房客户,

为下一步的开盘销售奠定了基础;西湖春天、广厦名都、望江府等北塔区参展项目依托优质的生态环境、良好的发展前景在展会上赢得了购房者的青睐,让广大市民进一步了解到北塔区良好的宜居、宜业环境,为下一步举办区域房交会奠定了基础。

房交会还在“线上”利用云邵阳打造网上房交会云看房频道,在“线下”房交会现场组织房地产企业集中展示推介活动,促使买卖双方信息互通、降低了群众购房成本,展示了城市良好形象、宜居环境、区位优势和发展潜力,提升了邵阳知名度,促进了外来人口置业。

置业何必去远方,邵阳就是好地方。