

发力“金九银十” 市场热度升温

——系列政策促我市房地产市场向好(上)

邵阳日报记者 朱大建

房地产

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

打造“第三空间” 增添民生福祉

——邵阳大汉·悦中心夜市经济调查

邵阳日报见习记者 王朝帅

“我们将用最好的配置,全方面的商业种类与最高的水准为消费者服务,未来将致力于创建一张邵阳夜市名片,为市区居民打造一处舒适怡人的‘第三空间’。”湖南百悦商业管理股份有限公司邵阳分公司项目负责人刘畅如是说。

自五一南路至大汉·悦中心项目地带,24万平方米范围内,市双清区城市管理和综合执法局采取疏堵结合管理方式,指导百悦商业团队规范经营,不断优化营商环境。在双方努力下,今年8月11日,邵阳大汉·悦中心获评首批湖南省夜间消费示范区。

全方面、多层次的商业聚集区

邵阳大汉·悦中心有序经营着30余家美食摊位,东风路靠北沿线则流动着外来商户。“商业区的人流量大,来店里的客人很多,我们每天23时打烊,平均一天有400余位客人,收入将近1万元。”墨菜点心局前场销售邱容感慨,商业区有时整晚灯火通明,街道熙熙攘攘。

酒吧、美食、电影、台球、网咖、服饰……邵阳大汉·悦中心几乎涵盖了全种类商业。刘畅透露,去年大汉·悦中心租出20家摊位,到今年9月增长到30家,10月有望突破50余家,其中包括4家爱心摊位。刘畅说:“我们的目标是打造全方面、多层次的邵阳大汉·悦中心,要让本地市民与初来乍到的游客体验邵阳本土夜市生活。”

“一些行业有高、中、低三个层级的商家,消费者可以根据自身的消费能力与消费意愿选择,这也提供了多层次的选择空间,也更能满足消费者的个性化需求。”人流量因商业区的全方面服务而增加,又因周到细致、匹配度高的服务流连忘返,邵阳大汉·悦中心正从“吸引消费者”向“留住消费者”转变。目前,该商业区年营业额近3亿元,并已在长沙、株洲、益阳、郴州等区域落地了10余个子项目。

加大帮扶力度,以高标准打造一流消费地

邵阳大汉·悦中心积极加强对商铺的宣传力度,包括广告支持、开业活动、印制宣传册等。

麒麟光影艺术空间是邵阳大汉·悦中心天花板级的KTV娱乐场所,正采用持续性投入的方式不断加大投资力度,在初始投入资金5000万元的基础上层层投入,持续优化内部环境与服务水准,隔音效果与氛围体验让来此的消费者赞不绝口,该场所一晚最多接待过1000余名消费者。

“在百悦商业团队的帮扶指导下,我们着力打造健康、绿色的活动场地,让归乡的邵阳人能感受到纯净的夜市娱乐氛围。”麒麟光影艺术空间副总经理吴图龙说。

千之寻电竞有限公司法人王子剑讲述了最初选址邵阳大汉·悦中心的理由——商业区内年轻消费人群多,电竞消费潜力大;百悦商业团队提供了更易装修的店面;入驻初期,团队又为企业提供诸多人力、物力支持。“我们在装修规划时还有团队人员从旁指导,很难找到像邵阳大汉·悦中心这样的营商环境了。”王子剑高兴地说。

总投资200余万元的星牌台球俱乐部目前是邵阳市规模最大、设备最全的台球娱乐场所,今年落地时,百悦商业团队便为其打造了一条精品化路线,在周年店庆、占道挂彩球与人员招聘等活动中对俱乐部关怀备至。星牌台球俱乐部金牌教练兼负责人谢罗兵感慨:“在俱乐部最困难时期,团队帮我们及时渡过了难关,我希望俱乐部日后跟百悦商业团队一直互利共赢下去。”

加强巡查监管,进一步优化营商环境

邵阳大汉·悦中心的繁荣发展还与双清区城管局不断完善的社会治理息息相关。在商业区流动人数急剧上升时,恶性的商业竞争逐渐出现并困扰着消费者与物业方。为有效避免社会矛盾,规范营商环境,双清区城管局按照国家统一的夜市管理准则进行治理,每天安排4位监管人员开展督促、指导、协调工作。

“对外来商户与物业商户实行分区域管理,现在外来商户都在东风路靠北沿线经营。”双清区城管局垃圾分类办公室主任蒋兴说。

双清区城管局还加大双清区整体营商环境的优化,深入企业服务,主动为湖南潮锋露营企业等经营主体纾解困难。“双清区城管局指导得很全面,帮我们解决了很多实质性的问题。现在递交材料一般都是日办日结,遇到特殊情况才需要三天。”湖南潮锋露营企业总经理刘小玲说。

下一步,双清区城管局将继续加强巡查监管,进一步优化营商环境,以实实在在的行动,提升管理能力,提高服务水平,优化夜市管理,为营造良好的夜市经济环境持续发力。



▲双清区魏源·紫云台项目建设进展快。
朱大建 摄于10月10日



▲10月6日,多组客户在大祥区中驰·国际项目营销中心看房、洽谈或咨询。
朱大建 摄



▲中秋国庆长假,市民在大祥区滨江未来城项目看房。朱大建 罗斌 摄影报道

若干政策措施》。我市也出台配套政策措施,落实国家和省各项房地产政策。

市场交易渐趋活跃

系列政策措施不断优化,促进了刚性和改善性住房需求释放,提振了市场信心,市场交易渐趋活跃。各大房企纷纷抢抓窗口期,推出多种促销活动吸引客户。

9月以来,部分房企热门楼盘销售出现较为明显的改善。在政策利好推动下,多家房地产企业推出的新楼盘取得不俗销售业绩。9月28日,位于双清区的和盛·铂金公馆新营销中心开放,现场有7套成功认购。项目销售负责人邓凯表示,“认房不认贷”等政策积极效应显现,市场情绪明显被带动起来,推动市场信心向好。

当前不少市民认为,现在是一个出手购房的好时机。事实上,从9月开始,我市的房地产市场就发生了比较积极的变化,部分楼盘访问量、到访量、交易量明显提升。鼓励购

房的政策措施,对不少刚需及改善型购房者来说,目前可以算是一个购房的好机会。

10月6日,记者陪同朋友在中驰·国际项目看房,见多组客户正在营销中心洽谈或咨询。“黄金周几乎没有时间休息,人气对比以往有明显提升。”该楼盘的销售人员热情地介绍楼盘信息,并表示自“认房不认贷”等新政策实施以后,市场正在发生积极变化,项目咨询及到访量均明显增加。与此同时,北塔区广厦名都、西湖春天这段时间项目到访量也明显增多。

“金九”已经过去,楼市传统“银十”已来。目前来看,我市购房者置业意愿明显上升,尤其是本来就有购房计划、被政策“刺激”后提前入市的购房者,还有受“认房不认贷”政策影响的“二套变首套”的购房者,现在敢于出手购房。原本就有购房计划的购房者提前入市,保交楼行动中的市场供应放量,这些积极因素叠加,10月份我市房地产成交数据有明显增加应该是大概率事件。

和盛·铂金公馆新营销中心开放



9月28日上午,市双清区和盛·铂金公馆项目举行新营销中心开放仪式。
朱大建 摄

“之前在项目营销中心看过楼盘,听说这几天是项目小区开放日,就带家人来项目现场看看实情,全面了解情况。”10月4日,市民陈先生带着家人来到市大祥区的乾道·江山印月项目小区实地看房。

“今年中秋国庆长假期间,我们乾道地产推出多盘联动促销活动,公司营销团队充分深挖圈层资源,促进客户老带新,策划多种趣味活动吸引客户到访,效果明显,公司旗下项目共成交200余套商品房、商铺,实现销售收入12000万元,成绩还可以。”湖南乾道地产董事长姚柱碑说。

陈先生一家人看中的乾道·江山印月项目小区开盘已近两年,今年以来销售情况不错。与乾道·江山印月项目距离2公里的中驰·国际项目小区,也因为位置好,配套全,品质高,这段时间来项目看房咨询的市民多了一倍。

9月以来,尤其是中秋国庆长假期间,伴随我市系列支持房地产政策发力,降首付、降利率、“认房不认贷”、税费补贴等措施相继实施,各家房企、楼盘多渠道花样营销,我市房地产市场预期提高,热度升温明显。

系列政策为市场“加温”

“我市多项利好政策出台,正好为‘金九银十’传统营销节点造势,市场肯定会有表现,中秋国庆长假期间来我们项目看房选房咨询的市民多了一倍,有时一天接待近30组访客。”中驰·国际项目开发企业董事长郑和成表示。

8月份之前,我市房地产市场总体处于去库存状态,新项目少,而近期拿地、预售的项目有所增多,一方面是开发商向来有抓住“金九银十”营销节点的习惯,另一方面是受到近期房地产利好政策频出、市场氛围变好的影响。今年中秋国庆假期市民看房买房活跃,我市各楼盘到访量明显增加。我市不少项目售楼部置业顾问表示,9月下旬以来,市场受多项政策利好影响,提振了消费者信心,释放了消费力。

市房地产开发协会会长、秘书长唐华平表示,眼下最重要的事情,就是尽快让会员企业稳定价格,为“双节”假期后的房地产稳定销售做好准备。

“这段时间各楼盘促销活动力度很大,效果好,购房价格还比较优惠,提振了消费信心。”唐华平表示,市房地产开发协会将发挥协会作用,鼓励各地组织房地产开发企业开展促销活动,积极宣传购房落户等优惠政策,吸引回乡置业消费者来邵阳购房置业。

长假期间,双清区魏源·紫云台项目策划了多场次活动,来访量和成交量出现成倍增长。该楼盘为第四代住宅,市场关注度高。平时,售楼处的日均来访量在2组左右。“长假以来,项目日均接待看房者5至10组。”10月10日,该项目负责人刘亚林介绍。

8月份,楼市供给端需求端政策密集出台:8月25日,住建部、央行、金融监管部门联合印发《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》,同一天,财政部、国家税务总局、住房城乡建设部发布《关于延续实施支持居民换购住房有关个人所得税政策的公告》。8月31日,人民银行、金融监管总局联合发布《关于调整优化差别化住房信贷政策的通知》《关于降低存量首套住房贷款利率有关事项的通知》,同日,湖南省人民政府办公厅印发《湖南省恢复和扩大消费的

邵阳日报讯(朱大建 李振)9月28日上午,市双清区和盛·铂金公馆新营销中心开放仪式拉开序幕。铂金公馆营销负责人表示,和盛地产将不改初心,以全新的面貌和更高的标准服务客户,继续把更好的产品和服务带给邵阳人民。

和盛·铂金公馆项目位于双清区中心医院东院斜对面,由邵阳市和盛地产投资开发建设。项目作为宽幕板式小高层,采用私家电梯入户方式,并搭配森克克伯电梯外加电梯智能刷卡系统、外墙苯板保温、断桥铝合金窗+LOW-E玻璃、品牌甲级入户门+品牌智能密码锁、真石漆、环氧地坪漆、同层排水系统等高端材料,以及人脸识别、智能安防系统、WIFI小区全覆盖等智能化系统,给业主的高品质生活提供坚实的保障。

和盛地产始终坚守“精工筑、匠心造”的企业使命,在23年的开发及工程建设中,用真心与匠心,为业主营造高品质生活。如今和盛·铂金公馆一期已顺利交付,二期也正式加推。