

全力以赴保交楼

邵阳日报记者 朱大建

6月16日,都市华府项目累计成功签约193家商家,带动了区域人员就业。都市华府商业圈逐渐成为江北商业新中心,方便了周边居民的生活。

邵阳市通茂置业有限公司都市华府项目自2022年6月全面复工以来,加强施工组织和品质管控,有序推进工程建设,全力以赴保交楼。公司、项目部以“保交付,守品质,促深耕,稳发展”为宗旨全力推进项目建设。目前,都市华府17号栋公共区装修已完成,电梯安装完成,自来水管正安装施工。18号栋和19号栋公共区装修、铝合金固定玻璃安装、电梯安装已完成;17—18号栋、20—22号栋地下车库地面找平施工已完成。小区土方回填完成,大中乔木种植正在进行,小区消防道路硬化施工完成,园林休息平台建设、道路硬化、石材铺砖正在施工,煤气管道也在铺设中。目前,该项目各参建单位正通力合作,加速推进后续工程建设,确保8月实现按期保质交楼目标。

6月16日下午,滨江未来城近6000平方米的鹏泰百货生意红火。鹏泰百货早在1月27日就已开业,环宇影院5月1日开业,其余商家也正陆续开业,大批商家的人驻形成滨江未来城新商圈。邵阳市通茂置业有限公司滨江未来城项目三期火热推进中。

而在火车南站附近的中驰·国际项目,工人们也正在加紧施工,建设进度喜人。项目正进行屋面、室内地面、内墙装修,给排水、消防设备安装,园区绿化及地面硬化铺装。目前,该项目3号楼、5号楼已封顶,外立面石材施工正在紧锣密鼓实施中,项目建设已完成63%工程量,今年计划完成项目工程量90%以上。

去年以来,我市加快推进“保交楼”,提振了购房者对房地产市场的信心,消费者对购房的观望情绪得到改善,积压的需求欲望也逐步释放,形成了实际销售量,有力促进了我市房地产市场平稳发展。

保交楼工作一头连着人民群众的切身利益,一头连着社会和经济的稳定,是事关民生的大事,是房地产工作的重中之重,从国家到地方,纷纷拿出政策工具,推进“问题楼盘”实质性复工。在房企“保交楼”提速的背后,是市委市政府在持续发力,是市住建局等部门通过政策性银行专项借款方式确保了保交楼建设资金。

近年来,我市认真贯彻落实省委、省政府工作部署,围绕“保交楼、保民生、保稳定”目标,加强风险处置化解,果断采取措施,筹措资金开展保交楼行动,分两次落实保交楼纾困专项资金,为项目建设提供资金保障。

市委、市政府主要领导多次专题听取我市房地产业发展情况汇报,调研、调度房地产工作,了解房地产业发展情况,分析市场形势,明确调控监管基调,加快推进保交楼工作。邵阳市第17届(春季)房交会的成功举办,也提振了市场信心,促进了房地产市场发展。

经市住建等部门摸底,我市确定第一批保交楼重点项目62个,其中邵东市3个、新邵县10个、隆回县11个、洞口县5个、武冈市5个、城步1个、新宁县7个、邵阳县3个、大祥区6个、双清区8个、北塔区3个,共计已售18249套,已交付5650



6月19日,市双清区悦海芳成项目外立面施工已完成,商业部分正在招商。



6月16日,市北塔区都市华府项目小区,优美的园林景观令人陶醉。

套,尚有已售未交付住宅12599套。其中23个项目进入专项借款保交楼“白名单”。去年初,我市又增加第二批17个项目进入专项借款保交楼“白名单”,这40个专项借款保交楼项目共17295套,到位借款资金16.9088亿元。截至目前,全市保交楼项目累计已使用资金16.7亿元,资金使用率98.8%。全市专项借款项目已交付16602套,交付率为96%。目前未全面完成保交楼任务的项目,力争在今年9月底全部完成。

同时,我市用好房地产融资协调机制,协调商业银行做好合规项目融资工作,帮助保交楼项目办理不动产证。集中攻坚,配合有关部门,督促指导各银行和金融机构尽快落实首付比例、商业贷款及公积金贷款利率调整政策,切实降低群众购房门槛和还贷压力,进一步促进住房消费。

目前,我市还根据房地产项目开发建设及项目开发企业资质、信用、财务等情况,按照公平公正原则,确定可以给予融资支持的房地产项目“白名单”,向我市金融机构推送。已确定27个房地产项目列入融资推荐“白名单”,有10个项目共计获得3.745亿元融资支持。

下一步,市政府还将加紧推进保交楼攻坚工作,指导各县市区深入排查辖区内已售难交付项目,制定“一项目一策”处置方案和总体实施方案,分类处置,防范化解风险。同时做好消化存量住房工作,用好保障性住房再贷款政策,以需定购,以合理价格收购已建成未出售的商品房用作保障性住房。

随着一批批“白名单”逐渐落地,未来更多项目将获得融资支持,可进一步缓解我市房地产项目资金压力,房地产市场预期将进一步稳定。

前5个月完成房地产投资80.63亿元,实现商品房销售面积150.53万平方米

全市房地产业整体平稳

邵阳日报讯(记者 朱大建)今年1月至5月,我市完成房地产投资80.63亿元,增幅在全省排名第一,全市实现商品房销售面积150.53万平方米,实现商品房销售额65.6亿元,商品房销售均价4358.17元/平方米,全市房地产业整体平稳。

数据显示,虽然商品房销售面积数据环比、同比出现暂时下降,但市场端正在加速筑底。全市房地产市场已经传递出积极信号,其中隆回县、邵阳县、新宁县、城步苗族自治县完成房地产投资增幅均超过10%,邵东、大祥、北塔、洞口、绥宁等县市区商品住宅销售价格环比上升。大祥、绥宁、武冈等县市区去库存加快。作为国民经济的重要支柱性产业之

一,房地产业关乎国计民生,“稳楼市”是“稳经济大盘”的重要举措。去年以来,我市全面落实“一城一策”、因城施策举措保交楼,全力防范化解房地产市场风险,夯实城市主体责任,促进了房地产业稳健发展。

5月中旬,国家有关部门进一步调整优化房地产政策,我市房地产市场出现了一些积极变化。我市商品房待售面积同比增长,一些房源价格折扣力度较大,购房性价比也比较高,正是观望者出手购房的好时机。

党中央、国务院高度重视房地产工作。4月30日,中共中央政治局会议提出,要抓紧构建房地产发展新模式,促进房地产高质量发展。5月17日,国家监管部门

“一揽子”新政落地,降低首付比例、取消房贷利率下限。6月7日,国务院常务会议指出,要着力推动已出台政策措施落地见效,明确未来政策方向为“去库存”“稳市场”,助力市场预期进一步修复。

我市房地产市场历经相当长时期发展后,正处于经济增速的换挡期、结构调整的阵痛期、前期刺激政策的消化期“三期叠加”阶段,导致很多支持房地产发展政策对于市场的作用低于预期。整体来看,目前我市房地产市场需要购房者恢复信心,企业也要立足当前形势,坚定信心,加强行业自律,提升房地产市场运营水平,促进我市房地产市场预期持续好转,推进房地产业高质量发展。

邵阳日报

邵阳市住房和城乡建设局 邵阳市房地产开发协会

邵阳市住房和城乡建设局 邵阳市房地产开发协会

一位地产开发商的梦想与奋斗

邵阳日报记者 王朝帅

6月17日,距姚柱碑大学毕业已有18个年头,当年那个怀揣建筑梦想的土木工程学子,如今已在房地产行业扎稳根基。其注册的湖南乾道房地产开发有限公司(以下均简称乾道地产)在邵阳市已建设了19个楼盘,拥有4万余名业主。

“18年来,我一直专注在热爱的房地产行业打拼,往后也将继续深耕这个行业。”姚柱碑说。

梦想指引事业

2006年,姚柱碑大学土木工程专业毕业后,入职了广东省一家房地产企业。

姚柱碑回忆说:“工作2年后,父母希望我回邵阳考公务员,经过考虑,我决定回家乡发展。”

幸运的是,姚柱碑的公务员考试一次就上岸了。工作闲暇,他一直审视自身,又回忆起2年房企工作经历,脑海不断加深的念头催促着他重返房地产行业。

“我是学土木专业工程的,在单位里没法发挥我的特长,经过长时间思想斗争,我决定离开单位。”姚柱碑说。

2013年1月,姚柱碑注册乾道地产。伴随业务范围扩大,收益增多,他渐渐实现了财富自由,但同时也给他带来迷茫。

“有时我就在思考人生的意义。如果只为钱的话,那我基本可以躺平享受了,但我觉得那种生活没劲。人应该有更多追求,如受人尊重、回馈社会。后来我想通了,建造让消费者满意、舒心的好房子才是我的价值追求。”姚柱碑说。

自那时起,姚柱碑更专注地在房地产行业钻研探索,前往开发一线城市观摩学习,领略紧跟时代潮流的建筑设计。2017年,乾道地产以邵阳首个新中式合院别墅产品“乾道大院”风靡一时,受到消费者广泛关注。

诚心塑造品质

姚柱碑与运营团队时刻追求精益求精、与时俱进。“建房子要像做私房菜一样,能满足客户的个人需求。”

以房屋内部设计为例,公司许多产品户型预留了大、小部分阳台空间,并为客户提供书房、茶室、衣帽间等生活场景设计方案。

“阳台是业主与大自然交流的地方,再小也比没有好。业主可以在阳台种花、观景,感受四季变化,这对业主的身心健康有很大帮助。而其它生活场景设计,则是为业主提供专门的生活空间,以此提高业主的生活质量。”姚柱碑说。

公共空间设计上,地下停车场以宽敞、明亮及干净整洁为建设标杆,各小区园林景观都采用宋式、现代式等受消费者欢迎的风格。

姚柱碑说:“各小区地下

停车场面积很大,每个小区光停车场路面就铺了几十万块马蹄石,墙壁还贴有很多规律排列的石板,整体美观度高、体验感好。设计园林景观时,认真对待一草一木,争取让业主站在任何角度都能拍出好看的照片。同时,我们的园林风格还要满足不同年龄段业主的需求,并搭配四季变化,让业主闲暇时候感受到小区的自然美。”

基础设施建设得好,后期维护的成本便高。乾道地产各楼盘定期安排专业人员检查各个基础设施——当草坪内一些草枯萎后,工作人员会用耙子将枯草耙出来转运走;路面瓷砖破损后,工作人员会直接更换完好的瓷砖……

“我们团队所做的,无非是想用更好、超出业主预期的基础设施打动业主,再用后期的常态化维护表达我们企业的诚心,留下好口碑。”姚柱碑说。

用心服务业主

“一手抓品质,一手抓服务”是姚柱碑常常提起的一句话。他认为,房屋不能仅仅只有居住属性。

“好房子,不仅仅是用来住的,还应为家庭营造一种温暖氛围。一个好的社区,也不应该家门一闭就不相识,邻里之间交流的温度很重要。”

为了让业主体验到更温情的社区文化氛围,姚柱碑与运营团队一直在探索、建设美好社区。截至目前,乾道地产已连续6年为业主开展“高考奖学金激励计划”,并持续4年举办重阳节前后的“孝贤文化节”及“年礼节”等活动。该类活动拉近了各年龄段业主间的距离,传递了浓厚的邻里和睦文化。

同时,乾道地产还在去年成立了乾道业主运动联盟,开发“乾道乐跑”小程序,鼓励业主积极参与跑步运动。业主则通过跑步打卡获得积分能在小程序上兑换运动装备、球鞋等精美礼品。

“还有的楼盘业主喜欢书法、羽毛球、瑜伽等活动,我们也鼓励他们建立微信群共同参与进来。同时,我们安排了专门工作人员为各兴趣社群提供服务,目前光‘乐跑社’就已有800余名业主注册加入。”乾道地产品牌负责人黎磊说。

最近,姚柱碑在公司季度经营工作会议上明确提出“坚定信念,积极作为”工作方向,并再次向员工强调“好服务、好社群、好品质、好美学”理念。他透露,未来公司将着重激励、培养员工的“工匠精神”。

“无论何时,我们‘乾道人’都信心十足。我们不与同行赛短跑,要赛长跑。只有真心打磨好产品、建造好房子,才能从容走出任何困境。”姚柱碑信心满满地说。