

新政后迎来首个小长假 雁城楼市全力备战清明

■本报记者 吴帅

清明节作为春节过后的第一个小长假,本周将至,对于国人越来越重视的这一天,回乡扫墓省亲的人越来越多。对于楼市来说,相较于一、二线城市,清明期间因许多外来人口返乡祭祖导致楼市销售下降,而衡阳作为一个劳务输出为主的三、四线城市,情况则恰巧相反,这也使得楼市营销抢抓客源,推销产品的一大机会。

清明小长假,目标瞄准返乡客

进入三月,雁城楼市在春节后一系列新政的刺激下,销售数据无论环比还是同比,均有所增加,楼市“小阳春”已成定局。对于即将进入的4月,众多开发商纷纷表示,从大环境来看,今年4月仍将延续3月“小阳春”的格局,而清明作为期间的重要节点,也将更加受到开发商的格外重视。

眼看着清明小长假即将到来,相比其他假期热热闹闹的出游计划,人

们大多选择回家扫墓探亲。对于楼市来说,这一波返乡潮绝对是不可错过的销售良机。据了解,每年清明节前后,雁城楼市都会迎来一波返乡置业潮,回乡扫墓、祭祖的市民,是各大楼盘所关注的优质潜在客户。

有业内人士分析,今年大波的楼市利好政策基本在春节长假后才逐步落地,相对春节期间返乡有置业需求的人群来说,当时还无法享

受到这一系列的政策红利,在此影响下,仍有不少有置业需求的返乡客存在观望情绪。“现在随着政策红利的落地,势必会拉动这一批返乡客,带动一部分销售。”对方表示,一般来讲,回乡祭祖的返乡客都具有较强的购买力,而清明是比较重要的传统节日,对于许多春节未看好房源买房的返乡客,此时正是买房良机。

万,更有认筹至6月开盘期间每天享100元现金递增的优惠活动。

值得一提的是,御江帝景与本报衡阳购房俱乐部联合推出的“我家春光最美丽”大型分享活动也正在如火如荼地开展中,为应对清明小长假,活动主办方特意将报名日期延长至4月5日,留出假期时间供广大有外出郊游计划的市民能够拍出“最美”的春景,及时参与到活动中来,最新IPHONE SE与数千元大奖最终花落谁家,我们也将在此小长假后拭目以待。

多盘积极备战玩转清明

每年的3、4月份是房地产市场的传统销售旺季,即将到来的清明小长假无疑是个看房、售房的好时机,趁此小长假,不少楼盘“跃跃欲试”的促销预热场面早已映入人们的眼帘。近日,记者从市场了解到,这个清明节小长假期间衡阳众多楼盘活动扎堆,火力全开。

为应对清明返乡置业潮,开发商早已有所行动。记者从珠江合创了解到,其旗下4大楼盘在清明期间同时开启看房送路费活动。衡阳县商业步行街,开启“亲子嘉年华 全家总动员”

周末快乐之旅。而如东城国际、金钟时代城等项目也在清明小长假期间针对返乡客推出一系列的优惠政策。

不仅如此,如耀江花园、银泰红城等楼盘也纷纷选择在清明节前后选择开盘、认筹活动,全力备战这波返乡置业潮,据悉,耀江花园4月3日两个亲湖楼栋同时开盘,首付2万起,80套特价房一口价3131元/㎡。而银泰红城四期也已定于4月2日首次认筹,不仅可享受2万抵3

清明小长假我市部分楼盘活动一览表:

金钟时代城	4月2日—4月4日	20套一口价特价房,最高优惠66900元
珠江云锦	4月2日起	购房送10000元家电大礼包,10000元家居大礼,看房当天定房享98折
珠江南苑	4月2日起	购房送家电套餐5000元,送价值4999元苹果手机一台,看房当天定房享98折
银泰红城	4月2日认筹	2万抵3万,认筹至开盘期间每天享100元现金递增
耀江花园	4月3日开盘	2万起,80套特价房一口价3131元/㎡
东城国际	4月2日起	返乡最高优惠15000元/套,或选择参加百万让利大抽奖,最高报销2000元路费
衡阳县商业步行街	4月2日—4月10日	“亲子嘉年华,全家总动员”周末快乐之旅

相关链接:

清明时节该如何选房?

清明时节,正值初春,在新一年的计划中,相信很多人都将“安家置业”作为重要事件列入日程表。无论是“刚需”还是“改善”,购房者都已经嗅到了丝丝市场回暖的气息。当众多楼盘摆在人们面前时,如何选择成了一门技术活儿。虽然说谁也不能保证自己的选择尽善尽美,但是多一份常识和经验,就多一份保障。

在其他季节,小区的绿化容易掩盖小区景观上的一些问题。现在刚进入春季,绿化还没有跟上来,小区景观的本色,您可以一览无余。比如,小区树木发芽情况、卫生打扫是否及时等,购房者可以通过这些细节来判断楼盘物业管理服务水平的高低。

电路安全要注意。春季空气湿度增加,新安装的电线容易发生短路或连接不通,严重的甚至可能引起火灾。为了避免更严重的事故,购房者在验房的时候,对房屋电线的安全一定要谨慎检查。主要注意两点:第一是电线外皮是否被腐蚀;第二是零线和火线的位置是否正确。如果出现偏差,轻者会引起短路,重者可能导致火灾。

对于质量问题,购房者要详查。除考察其地段和周边环境等因素外,最重要的还是要了解房屋自身的质量情况。最好挑选大风天气,关上门窗看看房子的密封性是否良好。“春季比其他任何季节都更容易全面了解房屋的室内状况,比如顶层房屋是否渗漏,很容易看出来。”业内人士说,由于春季正是雨水多的时候,如果房屋的顶层防水做得不好,就容易出现漏水的现象。另外,冬季和初春的室内外温差很大,对于房龄相对较长的二手房来说,如一些建于上世纪七八十年代的老房子,如果墙体有脱落或保温性不好,就很容易出现墙体长毛甚至渗水现象。

耀江·文鼎苑三期后海新品即将开盘

耀江·文鼎苑三期后海95-135㎡亲湖洋房认筹持续火爆,截至3月29日,260组VIP升级客户与之“牵手”。据悉,新推19号栋和20号栋将于4月3日开盘,首付2万起,80套一口价3131元/㎡。

记者在认筹现场看到,耀江花园营销中心座无虚席,200名客户认真聆听耀江花园营销总监谢丰顺对产品的介绍,让“宜居家园”的美好蓝图随着“大品牌、大规划、大景观、大交通、好配套、好物业、好教育、好产品”八大核心价值根植客户心中。一张姓客户说“耀江花园四面环水的自然环境,算是得天独厚,三期后海新品的岛居生活更让我们期待”。

今年1月、2月,耀江花园连续荣获了石鼓区销售冠军。因为产品好,环境优越,赢得了众多客户的认同感,认筹场面十分火爆,95-13㎡的亲湖新品受到客户追捧。据悉,此次耀江花园文鼎苑推出的两栋亲湖新品,全系三房单位,95-135㎡魔变空间,引入国际五亲(亲地、亲绿、亲水、亲子、亲和)户型,采用“纯板式”科学设计,尺度开阔有门道,空间大有可为,满足不同客户需求,更多边套选择。只为兑现业主对健康、舒适、个性的极致追求。

(李飞跃)

最后2天抢购! 恒大绿洲 87折大优惠!

无理由退房一周年 46-73m²精装小户型再送3万家具私



天,限时抢购!

敢为行业先 无理由退房首开购房包退

自2015年4月实施无理由退房,恒大单月销售额便出现稳中有升的整体趋势,6月刷新了单月销售历史纪录,并在10月和12月再两次创下单月销售新高。2015年全年销售超2000亿销售额的佳绩,用事实证明恒大集团对市场的正确判断。与此同时,退房率仅为0.91%,真正让“无理由退房”成为“退房无理由”!

而敢为行业先的恒大“无理由退房”的成功实施,究其原因是对恒大产品品质和性价比的一次检验。据了解,恒大以高品质产品及强内控管理,主要包括升级园林和社区配套、选择名品精装、赠送家居券、完善物业和售后服务、加强内控,提高工程质量等,保障业主满意不退房,同时,恒大强大执行力和强效的成本控制能力以最优的性价比吸引消费者。无理由退房,不仅向市场传达了恒大民

生地产的经营理念,给购房者吃了一颗定心丸,增强了购房者的信心,置业更无忧。

精品升级精装小户型 87折大优惠最后2天

衡阳恒大绿洲,作为恒大在衡阳的精品力作,始终坚持高性价比及卓越的精工品质回馈广大购房者,同时,无理由购物的保证,免除购房者的后顾之忧。55万方高端醇熟社区恒大绿洲,占据高新开发区城央,南向临衡州大道,汇聚公园华宅、精装小户型、风情商业等多种业态,满足不同置业者的购房需求。现推46-73㎡全能空间,满屋名品9A精装,24小时管家服务,奢适生活随心享受!楼下恒大巨幕影城、旗舰商业MALL、风情商业街,吃喝玩乐应有尽有,时尚繁华轻松驾驭!

且全功能灵动空间,包含46平、53平、73平,可半层、或整层打通,面积小,总价低,资金压力小,出手、出租更灵活!同时,影城商圈带来强大的消费力,并促使租赁需求的产生,抢占恒大绿洲精装小户型,坐拥影城商圈和区域价值的双重发展。87折特惠最后2天限时抢购,送3万品牌家具!

咨询热线:07348996666

2015年4月,恒大集团宣布“无理由退房”政策实行,引发业界哗然,市场争议不断!如今,恒大迎来了“无理由退房”周年庆典,再次以骄人的销售量和卓越的品质赢得了市场的广泛赞誉。为回馈全国广大人民对恒大集团的支持与信赖,恒大无理由退房周年钜惠,全国172城349个项目除39个楼盘外,87折大优惠,全面让利广大购房者,最后优惠倒计时2