

“红五月”持续升温，日均成交破百套

5月上旬，我市主城区新建商品住宅房共成交 1023 套，环比 4 月上旬的 973 套，上涨 5%，而同比 2015 年 5 月上旬，则大幅上扬 46%

■本报记者 吴 帅



■李飞跃 摄

在一系列利好政策的影响下，“金三银四”的雁城楼市显得异常火爆，这也给了五月楼市更多的动力。自春节后，雁城楼市成交节奏就从未放缓。如今，五月已走过三分之一，而成交量仍在稳步上扬，购房热情有愈演愈烈之势，红五月开局良好，楼市回暖已经变成持续升温。

品牌商家 签约金钟购物公园

作为南城唯一城市综合体，一应俱全的商业配套备受客户青睐

本报讯（记者 吴帅）5月8日上午，金钟购物公园·南城步行街首批商家签约会在金钟时代城营销中心拉开序幕。近 300 余位商家代表以及金钟时代城业主齐聚一堂。签约会上，众多品牌商家相继与金钟购物公园成功签约。

“对于南城区域我们一直在关注，金钟购物公园的商业规划跟布局正好符合我们发展的条件。”金钟购物公园某签约商家告诉记者，白沙洲片区一直以来就是企业、厂矿、学校的聚集地；而金钟购物公园作为南城唯一城市综合体，还有一应俱全的商业配套，进驻金钟购物公园绝对是一个非常正确的选择。

签约仪式上，多位商家代表也表示，经过多方考察后，之所以在最终选择加入金钟购物公园·南城步行街，不仅是因为它是一个恢弘体量情景式体验街区，而金钟购物公园的经营模式、商业理念与商家们的品牌定位是一致的，商家们也相信金钟集团的实力，将会为人驻商家带来更多的回报。

据了解，金钟购物公园为 12 万平米超大规模城市综合体，地处南城中心，东洲湘江大桥桥头堡黄金地段。周边汇集 27 个社区、36 所名校、139 家名企。日均数十万消费人流云集于此，旺盛的人气商气、成熟的消费习惯和蓬勃发展的商机不言而喻。

为 80 套，而 5 月 4 日该数据开始猛增，达到 117 套，之后便一直稳固于 110 套之上，平均每日成交量突破 100 套。对此，业内人士分析，购房者在假期签约一般较少，而“五一”后成交量放量上升，说明五一期间各楼盘的营销策略对楼市成交量起到很大的促进作用。

“楼市持续升温正是利好政策延续的表现。”有业内人士分析，自 3 月份市场转暖后，衡阳楼市一直以良好的态势发展。随着市场成交的上扬，开发商也正抓紧时机增加房源的上市供应。从衡阳目前的情况看，供应房源很充足，并没有出现一些一线城市“房荒”的情况，加上购房人也相对理性，衡阳楼市整体趋于平稳上扬的态势。

“降价跑量”成营销基调

近两个月来，随着成交量的上扬，我市楼市均价并未出现大幅度的上扬。据衡阳房地产信息网数据统计显示，5 月上旬，我市新建商品房成交均

价为 3998.81 元/平方米，环比 4 月仅微弱上扬 0.1%；由此可见，多数开发商还是保持淡定，优惠力度依然不小。

正如众多购房者所见，衡阳中心城区房价特点是，4 字头价格的房源“随便选”，3 字头推新盘的价格“不新鲜”。在激烈的楼市竞争下，“降价跑量”成为房企开发商们占据市场的营销基调，当然对于实力较强的品牌房企，“降价”来的似乎更“容易”些，因此珠江合创、耀江花园等以“特价房”带来的成交量也十分明显，当然在这一轮价格博弈中，如果一些房企仍旧固步自封，跑量自然与降价楼盘无法比拟。

有业内人士认为，坚挺的成交均价是成交量上扬坚实的基础，目前的市场现状，一方面与房源库存量有关，另一方面也与坚实的市场需求有关。从整体上看，尽管衡阳楼市成交升温，但供需双方都保持理性，各项目住宅成交价格保持原来水平才能在这一轮楼市旺季中真正实现领跑。

恒大无理由退房，8 折大优惠点燃五月楼市

今年 4 月，恒大无理由退房周年庆典，172 城联动，87 折钜惠，引爆楼市，掀起新一轮的抢房热潮；为贯彻民生理念，让利更多消费者，恒大地产全国 8 折大优惠，376 个楼盘除 31 个楼盘外强势联动，开启 5 月购房盛“惠”。

去库存新途径 无理由退房促进行业新发展

2015 年楼市去库存任务艰巨，全国商品房待售面积持续增加，全国楼市尤其在三四线城市市场库存压力明显。从政府到企业都在对房地产行业如何去库存进行着积极探索。在此背景下，恒大地产在全国范围内推出无理由退房政策，首开“购房包退”的先河。在无理由退房实施的一年里，面对严峻的市场压力，恒大以 0.91%退房率、2013.4 亿元销售额的骄人成绩，表明了市场和购房者的肯定。

恒大无理由退房的成功，给房地产行业去库存指明了方向，也为市场改革提供了样板。有分析人士认为，“无理由退房”赋予购房者更大的灵活性，同时，促进企业进一步完善的品质与服务，未来无理由退房将成为行业售后服务的标配。作为行业龙头企业，恒大极大助力行业改革及产业结构升级，也将促进行业的健康发展。



民生战略布局全国 8 大品质保驾护航

恒大集团自 1997 年成立近 20 载，在 170 多个主要城市拥有大型项目 400 多个，实现了数十万人的生活愿景。自全国性布局以来，秉承民生战略理念，通过标准化运营、统一采购等措施大幅降低成本，为老百姓提供高性价比的民生产品，从而推动企业不断跨越式发展。同时，全精装修交楼、赠家私券实现拎包入住、工程质量过硬、内控管理严格以及园林环境、配套设施、物业服务

“母亲节”楼市劲吹“温情风”

各大楼盘纷纷打出亲情牌，以到访送礼品、妈妈“定制房”、感恩回馈业主、活动期间购房享独特优惠等增强楼盘人气



母亲节当日某楼盘开展营销活动人气爆棚 ■吴帅 摄

本报讯（记者 吴帅）随着雁城楼市的持续回暖，借用节日契机聚拢人气早已成为许多开发商的“杀手锏”，备战推新，力求最先抢占“红五月”。借助“五一”小长假雁城楼市热潮的余温，上周的母亲节，自然也成了衡阳各大项目营销的重要节点，各大楼盘纷纷打出亲情牌，推出了不少洋溢着温情的暖场活动，让妈妈们在吃喝玩乐的同时，还能享受惊喜的购房钜惠，掀起了一个楼市营销小高潮。

记者走访了解到，仅母亲节当日，我市主城区就有 10 多家楼盘采用到访送礼品、感恩回馈业主、活动期间购房享独特优惠等方式来为楼盘增强人气。

在碧桂园营销中心，“情暖碧桂园、感恩母亲节”的系列亲子 DIY 活动，受到了不少妈妈和小朋友的青睐，五颜六色的彩泥在孩子们的手中变成一个个温情的“礼物”，蕴含着对自己母

亲满满的爱意，现场其乐融融。在这个特殊的节日里，“康乃馨”也自然成了各楼盘争相赠送的礼物，如金河湾 1881、御江帝景等项目全城派发康乃馨更是让整个雁城楼市充满着温馨与浪漫。

同时，不少楼盘专门推出“定制房”，如东城国际的“到访有惊喜”、融冠亲城所推出的“77 平米温馨大两房，为妈妈量身定制”、佳源罗马都市的“给妈妈一份不动产养老金”、碧桂园“赠送 8888 元孝心基金”等，同样得到不少意想不到的收获。

业内人士认为，5 月是传统的房地产市场销售旺季，在各大开发商的全力促销下，近几个月刚性需求以及改善性需求得以加速释放，众多项目也开始逐渐推盘入市。而母亲节正在“五一”后第一个重要的节日，往往节假日的时候，各房企策划适合购房者的活动，在活动中还能促成犹豫顾客的成交、达成老带新的体验、加深项目的形象宣传。

“珠江合创杯”慈善马拉松为爱助跑

目前赛事已进入报名阶段，5 月 28 日上午在愉景新城生活广场开跑

本报讯（记者 吴帅）近日，记者从珠江合创获悉，由湖南珠江合创投资集团总冠名的“慈善马拉松”将于 5 月 28 日上午在珠江愉景新城合创国际生活广场起跑，目前赛事已进入报名阶段。

据了解，本届慈善马拉松赛以“为爱一起跑”为主题，为了让更多的跑步爱好者参与此次活动，主办方将此次马拉松赛定位 5 公里的“迷你跑”。据活动组委会介绍，此次慈善半程马拉松的 5 公里赛段路线设置珠江愉景新城作为起点，沿蒸水大桥、蒸水西路、船山路大桥延线至交界点折返，后经衡府、愉景湾至珠

江合创大桥抵达终点。其中所有参与者都将获得由珠江合创所提供的 5000 元愉景新城购房抵金券、湘核影城电影票及尚官府餐饮券。而最终获胜的参赛选手还将获得现金红包大奖。

每名参赛者还将为贫困家庭筹得梦想基金 100 元，预计将筹得善款 20 万元，同时所有善款都将捐赠给衡阳市困难家庭大病救助、六一“温暖校园”活动中。珠江合创相关负责人介绍，此次活动除了来自各方面的跑步爱好者共同感受运动公益的乐趣、弘扬马拉松精神之外，更希望通过慈善马拉松的平台让“爱”不断地被传递，让“公益”贴近每一个市民。

5.21-5.22

看房团

报名啦!

看房时间:
上午9:00-中午12:00

5.21 万恒·茶文化广场 | 星美·CCPAKR | 银泰红城 | 海通国际广场

5.22 东城国际 | 耀江花园 | 融冠·亲城 | 长湖峰境

报名电话: 0734-8241418 QQ群: 320962662 微信公众号: hygfjlhb 地址: 环城北路3号衡阳日报社302室