

面对天气不利因素 多重利好政策发力

# 周口楼市步履稳健一路前行

□李国阁 文/图

早春时节,万物复苏。

周口楼市如同时下沙颍河两岸的春景一样,呈现出勃勃生机。部分项目受多种条件制约,在春节本该出现的销售旺季,没有热销,业绩平平,略显生机不足。

市住房保障和房地产业发展中心的数据显示,2024年1月和2月,周口中心城区房地产业住宅销量(网签,下同)分别为487套、775套,月环比上升势头明显,说明周口楼市韧劲十足。

2月时值春节,是房地产销售的黄金季节,大部分项目取得了不错的业绩。截至2月26日,城投揽境、万科溥天龙堂、万达芙蓉湖壹号分别售房35套、33套、27套,成绩突出,销量位列周口中心城区众多房地产项目前三甲,新锐项目城投揽境一举夺魁。学府壹号、绿城春江明月也表现不俗,分别售房24套、22套。另外还有12个项目,销量超过10套,半数在15套以上。商业项目建业关帝老街售房15套,销售面积1700平方米。这些项目的春节销量,都远超2023年正常月份的业绩。

截至2月29日,市房地产市场平稳健康发展工作领导小组于2024年春节前推出的“新春购房·安居老家”购房券,共核销了150张,即成交150套房,销售额超过1亿元。

成绩可圈可点,周口楼市步履稳健。

历年来,春节是房地产行业销售工作的关键节点,其销量在年度业绩中占有较大比例。相关数据显示,周口中心城区房地产2024年1月、2月销量较2023年1月、2月下降39.87%,说明2024年春节销售业绩逊于去年。调查显示,周边兄弟城市房地产2024年春节销量均不如去年,有的降幅较大。

万科溥天龙堂在历年的春节销售中都取得了不错的业绩,其营销总监华鹏分析说,2024年春节的销量与去年相比出现了下滑,主要原因是客户到访量出现了下滑,这不但表现在数量上,还表现在质量上,因为到访的客户观望犹豫者众,不像往年那样可以迅速下单成交。他特别感谢市政府及政府相关职能部门适时推出了“购房券”和相关购房补贴政策,这些利好政策不但让客户得到了实实在在的实惠,还有效促进了成交量,可以说,“购房券”发挥了不可替代的作用。

“为了有效助力房地产项目的销售工作,我市举办了‘三川十馆·春会·房展’活动,相关部门还组织推出了‘购房券’等惠民措施,行业主管部门下大力气为周口房地产项目服务。出乎意料的是,2月份的两场大雪历时较长,严重影响了外出务工人员的返乡脚步,打乱了市民的购房计划,这是导致2024年春节房地产项目销售不如去年火爆的一个因素。”市住房和城乡建设局房地产开发管理科科长常伟分析。

周口有庞大的人口基数,城市有广阔的发展空间,城镇化率快速提升,周口楼市前景会和明媚的春天一样让人期待,定能健康发展、稳健前行。③2



城投揽境一期已竣工的工程主体一角。

## 文化赋予特别气质 “购房券”助力销售 大兴第一城新春迎来“开门红”



□李国阁 文/图

2月份共销售住宅20套,在周口中心城区众多房地产项目中排名第六位。这是位于周口中心城区太昊路东段、有“红色物业小区”美誉的大兴第一城项目的春节销售成绩单。

实现新春“开门红”,排在2024年春节销售业绩20套以上的第一方阵,该项目总经理王晓红对这一别人看来已很难得的成绩,没有表现出特别的兴奋,因为它比起去年春节单月34套的销量低了不少。

大兴第一城是我市资深房地产项目,是周口市“红色物业小区(目前全市仅有4家)”,获得“河南省园林绿化小区”“周口市绿化先进小区”等多项荣誉。该项目在2024年春节推出的居住产品是85平方米和89平方米的精致三房二厅一卫户型,面积不大,户型方正,南北通透,客户首付七八万元即可

拥有,月供1200多元。这种产品当是刚需客户的理想选择。

该项目的管理团队对周口文化情有独钟,近3年来,邀请省市知名学者,通过梳理周口的风土人情、传统习俗、生活方式、审美情趣、价值观念等,推出“岁月周口”“烟火周口”“老家周口”“传承周口”“发展周口”5个部分共100多个故事,利用小区墙壁,以壁画的形式展现出来。在小区主景观区、幼儿园及临近景观区的楼体外侧,布置党建内容宣传栏。大兴第一城的文化建设总投资达到100万元,漫步在这个有特别气质的小区里,文化气息如春风拂面,你会为周口厚重的文化而感叹,自豪感油然而生。

“经主管部门同意,我们成为中心城区参与‘购房券’活动的19家楼盘之一。该活动公信度高,客户可获得2万元优惠和2000元财政补贴,有力地助推了销售工作。”该项目营销负责人岳巍振说。③2

周口城投揽境 43套折桂中心城区

## 热销喜悦心情如沐春风

□李国阁

早春时节,三川大地春风拂面,处处洋溢着春的气息。

连日来,周口城投揽境项目的工作人员都被一则喜讯鼓舞着:2月份,该项目售房43套,成为周口中心城区春节销售冠军。这个数字放在往年不算突出,在今年则非常抢眼。作为2023年周口房地产行业的新锐项目,城投揽境取得如此骄人的成绩,既出乎大家的意料,又在情理之中。

3月6日上午,记者在位于中心城区腾飞路与建设大道交会处的城投揽境项目工地看到,这里一派忙碌景象,数百名工人在不同施工作业面紧张作业。该项目一期9栋住宅楼(洋房和小高层)的主体已全部竣工,二次结构、内外粉等后续工程已开始按时间节点推进;二期7栋住宅楼(洋房和小高层)的地基已经开挖,工程全面展开。

该项目售楼部内客户不断,置业顾问热情接待、耐心讲解,气氛轻松愉快。“我们春节打了一场大胜仗,知名度有了很大提升,现在销售进入良性平销期,房子天天有成交。”该项目策划经理胡文豪说起2024年春节的销售情况,一脸兴奋。

“2024年春节前,我们做了扎实的宣传工作,深入周边小区宣传城投揽境项目一流的规划设计、得天独厚的地理环境、领先市场的户型产品,快速推进的工程建设;搞抖音大赛、做车贴……取得了良好的宣传效果。”胡文豪说,城投揽境项目工程进度快,客户信服“今年买、今年住,提前180天交付”的工程承诺;该项目126平方米经典户型,卧室、客厅四开间全明设计,卧室大飘窗,南北大阳台,双卫生间,南北通透,设计堪称完美,得到客户的普遍认可。这些是该项目2024年春节热销的根本,是制胜的法宝。

有了新春“开门红”,2024年,城投揽境项目让人值得期待!③2