

我们的共富生活

祥生·熙悦云庭

城市发展是人生进阶的完美融合

——参会房企访谈系列报道之三

记者 郑理致 文/摄

“这个户型很方正,4个房间也符合我们二胎家庭的需求,我听了介绍后很心动。”7月8日,记者来到祥生·熙悦云庭售楼部时,发现许多客户对建筑面积约125㎡的四室两厅两卫户型的房子很感兴趣,市民小严就是其中一位。“一直听说祥生的户型得房率高,今天来看看,果然此言不虚。”

“‘城市发展是人生进阶的完美融合’,这是祥生的愿景,也是熙悦云庭项目的目标。因此,熙悦云庭项目比较受购房者关注,看好我们推出的楼盘。”熙悦云庭项目营销负责人薛萍萍自信地告诉记者。那么,大家看好熙悦云庭的主要理由是什么呢?地段有哪些优势?户型好在什么地方?7月8日,记者采访了薛萍萍,请她为大家详细介绍一下熙悦云庭这一楼盘。



客户在售楼部看“房”



售楼部看“房”的客户不少

问:你认为熙悦云庭对购房者最大的吸引力在哪里?

薛萍萍:熙悦云庭项目的优势亮点太多了,对购房者最大的吸引力,总结起来可以用3个词语概括:地段好、价格优、户型赞。

先说说地段,该项目所处位置可以算是高铁新城的“桥头堡”,驾车出行,通过东面的三江隧道,2分钟左右可以到达吾悦商圈,这里是智慧新城的核心区域之一;从项目的南面出发,3分钟左右可以到达去年10月投入使用的四省边际中心医院。项目西面是衢州市体育中心,可容纳3万名观众的主体育场,已经举办过多次活动,是衢州的网红打卡点之一。从项目的西北方向出发,步行6分钟左右,就是正在建设中的爱琴海奥特莱斯。

说完了地段,再说说配套资源吧。熙悦云庭周边将拥有完善的优质教育配套资源。除了项目内的12+3幼儿园,项目周边1公里范围内还有小学、初中等,众多教育资源云集。

如果说最大的优势是不可复制的地段,那么最大的亮点是实惠的价格、优秀的整体设计。祥生·熙悦云庭政府限价23000元/㎡,性价比优势明显。项目将用心打造衢州人买得起的好房子。在整体设计方面,我们团队更是下了功夫。

众所周知,衢州是一座有礼城市,千年古城,儒风浩荡、人才辈出。南孔圣地的底蕴之美和美丽大花园的时代新颜,都在彰显这座城市的活力。项目外立面为了和周边环境和谐统一,以舒展、简洁明快的立面形态以及鲜明的线条,融合现代时尚美学,设计出了类似一本书的造型,既洋溢着现代气息,又符合衢州城市气质。

至于户型设计,更是结合了之前项目楼盘的优点,采纳了之前业主所提出的意见和建议后,进行反复修改和调整。现在呈现在大家面前的户型,就像许多业主说的那样:方正、宜居、得房率高,这三个亮点。我觉得就是我们项目的特别之处、优秀之处,也是最吸引购房者的地方。

问:为了实现“宜居”目标,让购房者住得舒适、安逸,公司做了哪些努力?

薛萍萍:这里就不得不说祥生的团队管理优势了。比如为了确立户型设计方面的优势,拿出契合衢州市场的方案,我们团队做了很多努力。祥生是知名房企,在上海、杭州等地均有项目,拥有自己的户型库及户型研发团队。我们的团队不仅针对楼幢的景观、配置等时时改进,对现有户型更是不断优化。在做衢州项目时,团队对衢州房市进行了深入调研,熙悦云庭的户型可以说是非常受欢迎又很适合衢州市场的户型。

这里我要说说125㎡户型的房子。这个户型朝南面有主卧、次卧和客厅。为了做到全明采光,设计团队摒弃了阳台隔断,做成南向大开间的设计,这样无论是客厅还是主卧、次卧,都将采光角度最大化,能让业主享受到充足的阳光。其次,为了更好地利用阳台,我们在政策允许的情况下,设计团队又将靠近主卧的阳台拓宽,让阳台除了有洗衣、晾晒功能外,还增加了方正、通透的活动空间。为了保证阳台的整体性,设计团队又将设备平台移到北面,从而保证了室内视野不受阻碍。考虑到现在安装中央空调、地暖的业主越来越多,为了实现“宜居”目标,增强业主的居住舒适度,设计团队特意设计了3米的层高,让住进这样房子的业主没有空间压抑感,在视觉、感受上有更好的体验。

我上面讲的这些还只是其中的一部分,还有很多细节上的处理也很到位,可以说处处围绕业主“宜居”,舒适展开设计的。当然,取得这么好的效果也是不容易的,

是团队深入市场调研,长期积累数据,不断改进、优化才得以实现的。祥生在衢州深耕多年,自2017年进入衢州,从祥生·观棠府开始,到现在祥生·熙悦云庭已经是第七个项目了,已经交付使用的就有6个项目,总计5019户。

随着一个个项目的交付,祥生的销售团队和设计团队一直在不断地搜集来自业主在房子“宜居”、舒适度方面的信息。通过多年不定期的回访,熙悦云庭项目开始前的调研,最终分析总结出了之前设计方面的不足,从而进行改进,让项目做得更有优势,力求让客户实现住房需求一步到位,避免今后置换带来各种经济损失和各种耗费精力的折腾。

问:从业内人士的角度来看,您对本次线上房交会有什么感受?您认为贵公司参加这次活动有什么正面影响?

薛萍萍:我认为这次线上房交会对整个衢州房地产市场来说十分重要,开发商参加这样的盛会也很有意义。通过线上房交会的举办,开发商看到了政府对房地产市场平稳健康发展的积极态度,同时也增强了客户对衢州房地产市场的信心以及关注度。参加这次活动,可以提高公司的品牌知名度,当然更直接的影响是提升销售业绩。

问:目前项目的销售情况如何?是否达到预期?

薛萍萍:很感谢衢州业主的支持,熙悦云庭的销售业绩不错,上个月成交99套,在衢州市区6月新房成交排行榜里,我们项目排第一。项目首开494套住宅,到目前为止剩余的125㎡-140㎡户型套数不多,中意我们项目的客户要尽快下手了。我们希望更多的市民能够利用这次机会,实现改善居住环境的要求。

问:针对这次线上房交会,公司推出哪些优惠举措?

薛萍萍:针对这次线上房交会,政府不仅出台了契税补贴政策,还推出了购房补贴措施。作为开发商,我们怎么能不积极响应、配合呢?经过项目公司与集团的沟通,针对这次线上房交会,我们推出了实实在在的优惠举措。比如在原有的一次性和分期(贷款)的优惠方面,公司推出了契税补贴政策:在原有的一次性和分期(贷款)的优惠上,加上了契税补贴,政府契税补贴不是64%吗,我们把剩余的36%在房价上直接减免(限于首套房)。

新增车牌指标 最高补贴2万元

地方争相鼓励买车

随着“阶段性减征部分乘用车购置税600亿元”的政策出台,各地的汽车消费鼓励政策也接踵而至。

业内人士预测,汽车行业即将迎来一轮“爆发式”增长。在政策“组合拳”影响下,有望带动额外3000亿元左右的整车销售额。进一步通过上游的原材料产业和下游的保险金融行业,产生5000亿元左右的经济拉动效果。

提供新增购车指标的

限购城市已超六成

中新财经梳理发现,在全国八个实行长期汽车限购政策的城市中,包括上海、广州、深圳在内的五个城市已经增发购车指标,总指标增加数达16.5万个。

其中,上海将在年内新增非营

业性客车牌照额度4万个;广州将在原有基础上,增加3万个购车指标;深圳则直接新增投放2万个普通小汽车增量指标;杭州将一次性配置4万个小客车指标;天津将增投3.5万个增量指标。

不过,限购城市提供的新增指标,在针对人群和配置方式上有所不同。深圳和杭州均表示,将通过专项摇号的方式,向累计摇号超过一定次数的人群一次性配置新增指标。而天津则表示,增投的增量指标,将平均配置到2022年6月-12月这七个月中,每月增加配置数量为5000个。

地方纷纷鼓励买车,

新能源汽车支持力度大

除了新增购车指标外,包括北京、上海、广东等多地已出台了相

应的汽车消费刺激政策,消费者在购买或置换新车时可享受补贴,最高可达2万元。

不过,各地针对普通燃油车和新能源汽车的补贴力度有所不同。

以广东省的政策为例,报废旧车,购买新能源汽车的补贴10000元/辆、购买燃油汽车的补贴5000元/辆;转出旧车,购买新能源汽车的补贴8000元/辆、购买燃油汽车的补贴3000元/辆。

深圳市更是对购置新能源汽车的中签者,将给予最高不超过2万元/台补贴。

上汽协副秘书长陈士华在接受采访时告诉中新财经:地方支持新能源汽车的力度要大于传统(燃油)车,这是一个明显的特点。在部分地区购买新能源汽车,最高补贴已达2万元。在整车价格中占比很大。

车企抢客,

补贴政策“琳琅满目”

除了政策支持汽车消费外,汽车企业也积极跟进发补贴,搞促销。

目前,上汽大众、东风日产、长安汽车、吉利等二十多家合资和自主品牌车企都已相继推出相关政策。补贴的形式既包括置换、购车时的厂家贴现,也包括金融礼包、油费补贴、保险补贴等,各种补贴形式可谓“琳琅满目”。

上汽大众相关负责人告诉中新财经记者,目前上汽大众旗下多款SUV和轿车可享受额外的厂商补贴政策,补贴后消费者可享受“全免购置税”的优惠。

据新华社

新车速览

一汽丰田RAV4荣放

双擎E+2022款上市

7月11日,一汽丰田RAV4荣放双擎E+2022款“高能”上市,新车共推出四款车型,分别为都市Pro、精英Pro、豪华四驱Pro以及旗舰四驱Pro,新车采用插电式混合动力驱动形式,并有两驱及四驱车型可选,售价区间为24.88万元-29.68万元。



全新阵容,解锁更多可能

基于对用户需求的洞察与珍视,此次一汽丰田RAV4荣放双擎E+2022款,在以往三种级别的基础之上特别新增豪华四驱Pro级别。它不仅拥有“RAV4荣放家族”的“旗舰动力”,更配备了先进的电子四驱(E-Four)系统,和相比以往两驱车型更加丰富的实用配置,为用户提供了更加丰富的选择空间。

豪华四驱Pro级别在动力方面与现有旗舰四驱Pro保持一致,所搭载的插电式混合动力系统在TN-GA 2.5L DYNAMIC FORCE发动机的基础之上,搭配主驱动电机与后桥独立电机,系统最大功率可达225kW,拥有7.4秒的百公里加速性

能,和低至1.2L的百公里综合油耗(NEDC工况)。

除此之外,一汽丰田RAV4荣放双擎E+2022款全系车型,在车身色彩方面还新增全新星际蓝车色,包含新配色在内,RAV4荣放双擎E+2022款为用户提供了多达7种单色(摩登红、铂金白、墨渊黑、铂青铜金属色、钛晶灰、星际蓝、米兰卡其色),以及4种双拼色(摩登红/墨渊黑、铂金白/墨渊黑、钛晶灰/墨渊黑、铂青铜金属色/墨渊黑)。在配置方面,RAV4荣放双擎E+2022款车型还将原有电动折叠外后视镜,全部升级为自动折叠外后视镜,为日常驾驶提供更多便利。

RAV4荣放家族全面焕新,品牌实力再进阶

作为“RAV4荣放家族”的旗舰产品,一汽丰田RAV4荣放双擎E+同样传承着“越野兼顾城市”的车型理念,在家族一贯的全能实力之上,还拥有更具价值的车型配置,以及更加先进的插电式混合动力系统所带来的极速驾趣续航体验。

随着一汽丰田RAV4荣放双擎E+2022款的正式上市,拥有近30年品牌历史的“RAV4荣放家族”产品序列全部完成了焕新升级,也宣告着荣放品牌实力的又一次进阶。

据新华社

奇瑞集团6月销量10.5万辆

同比增长43.6%



奇瑞智能网联超级工厂

奇瑞控股集团发布6月份销量:6月份,奇瑞集团销售汽车105005辆,同比增长43.6%。其中,出口35818辆,同比增长50.3%,刷新了奇瑞21年“走出去”历史上的单月出口纪录;新能源销量22849辆,同比增长183.3%。1-6月份,奇瑞集团累计销售汽车475250辆,同比增长12%。其中出口14.8万辆,新能源11.2万辆,双双再创历史新高。

今年以来,奇瑞集团各汽车品牌依托“技术奇瑞”的创新优势,围绕用户需求加快推出新能源、智能化新产品,持续为用户创造新价值,实现了销量的逆势增长。

奇瑞集团旗下奇瑞、星途、捷途各品牌的多款明星产品走向海外,奇瑞瑞虎8系列1-6月份出口2.13万辆,同比增长14.8%;捷途X70、捷途X95分别获得埃及市场的“2021年度最佳销售增长奖”和

“2021年度最佳车型奖”。随着下半年奇瑞“全球车”OMODA 5、捷途DASHING的全球上市,奇瑞集团开拓海外市场的明星产品阵容将进一步扩大。

顺势“新四化”浪潮,新能源已成为奇瑞集团销量的新增长点,1-6月份实现新能源汽车销量112278辆,同比增长177.5%。

今年以来,奇瑞集团一方面加速新一代发动机的研发,加大混动车型投放力度,上市了搭载“3擎3挡9模11速”DHT超级混动技术的星途追风ET-i、瑞虎8 PLUS鲲鹏e+等新车型。另一方面,加大新能源乘用车、新能源物流车、新能源专用车的同步上量。特别是以奇瑞QQ冰淇淋、小蚂蚁为代表的奇瑞新能源乘用车,依托iCar生态的赋能,创造了“半年过10万辆”的业绩,实现销量107,014辆,同比增长220.7%。

据新华社