

强强联手 共创未来

顺阳·永威东棠开年按下“重启键”

□曹丹文/图

在房地产市场持续回暖的积极态势下，顺阳·永威东棠项目迎来重大利好消息：1月15日，该楼盘项目宣告重启，同时与日立中央空调周口代理商达成深度合作，双方签署了战略合作协议。这标志着顺阳·永威东棠以全新姿态回归市场，为购房者带来更高质量的居住体验。

项目重启 续写辉煌篇章

位于中心城区文昌大道与郸城路交叉口南100米的顺阳·永威东棠项目启动以来，备受市场关注。然而，受资金周转、市场环境变化等影响，项目建设一度陷入停滞状态。前段时间，在各级政府部门的关心支持下，永威置业与顺阳置业强强联手，协调资源、优化资金配置、调整项目规划，成功解决了面临的难题，实现项目重启。

项目的重启，不仅是对前期工程的延续，更是一次全面升级。顺阳·永威东棠将从两个方面提升：一是加快工程进度，顺阳置业将以充足的资金实力，为工程建设保驾护航，实现东棠项目2025年上半年首批次楼盘高品质交付；二是品质再升级，顺阳·永威东棠将从建材、景观、工艺、物业服务等多方面再提质，致力打造成为区域标杆性高端居住社区。

强强联合 打造舒适人居环境

在项目重启的同时，顺和·永威东棠与日立中央空调周口代理商达成战略合作协议，这一合作堪称跨界合作的楷模。日立中央空调作为空调行业的领军企业，以其卓越的技术研发能力、可靠的产品质量和完善的售后服务体系闻名遐迩。

根据合作协议，日立中央空调周口代理商将为顺阳·永威东棠项目提供定制化的空调解决方案，涵盖中央空调、新风系统等一系列产品，满足不同户型和客户需求。这一系列产品不仅具备高效节能、智能控制等特点，还能有效提升室内空气质量，为业主营造一个舒适、健康的居住环境。

双方还将在市场营销、客户服务等方面展开深度合作，通过资源整合，共同举办各类推广活动，为消费者提供更多优惠和增值服务。在售后服务方面，日立中央空调周口代理商将为顺阳·永威东棠的业主提供专属的售后保障团队，确保业主在使用空调过程中遇到的问题能够得到及时、有效的解决。



签约仪式现场。

携手共进 共创美好未来

此次顺阳·永威东棠项目重启及与日立中央空调周口代理商的战略合作，对于双方而言都具有深远意义。对于顺阳·永威东棠来说，借助日立中央空调的品牌影响力和产品优势，将极大提升项目的附加值和市场竞争能力，吸引更多购房者的关注。对于日立中央空调周口代理商来说，与顺阳·永威东棠这样高品质的楼盘项目合作，不仅能够拓展其市场份额，还能进一步巩固其在高端住宅空调领域的领先地位。

相信在双方的共同努力下，顺阳·永威东棠项目必将成为城市人居典范，为业主带来更加美好的生活体验。此次合作也将为周口房地产行业与家电行业的跨界合作树立新的标杆，推动双方产业的协同发展，共同开创美好未来。



仪式现场座无虚席。

从业人员做足准备 楼市“金三银四”值得期待

“即将到来的春节假期，我们店里每天都有同事值班，现在已经对店里挂盘的几套二手房进行推广策划，准备春节后再加一把劲。”在深圳罗湖翠竹片区，一位资深房产中介经理对记者表示，“希望今年的‘金三银四’能将市场热度延续下去。”

每年春节过后的三四月份，各地楼市大都会出现不同程度的“小阳春”。多位一线从业人员表示，他们已经做好了迎接“金三银四”销售旺季的充分准备，但市场成交仍由“以价换量”带动。

在一系列楼市止跌回稳政策推进下，2024年主要城市的楼市“翘尾”收官。就在2024年的最后一个月，北京、上海、广州和深圳等一线城市楼市交出了不错的答卷，其中二手房成交量均创下年内新高。

北京市住建委网签数据显示，2024年12月北京

二手房网签量突破2.1万套，同比增长66%，网签量创下21个月新高；上海二手房成交量更是逼近3万套；广州市房地产中介协会的数据显示，2024年12月（统计周期为2024年11月26日至12月25日），广州二手住宅网签量约1.1万套，同比增长17.33%；乐有家研究中心的数据显示，2024年12月，深圳二手住宅的网签量达到了8282套，为2020年10月以来的最高水平。

记者在深圳多区走访时，多位一线从业人员反馈，从2024年10月开始，他们明显感觉到市场出现了转折。一系列政策作用下，购房者的入市意愿明显增强，低价“笋盘”和次新房的成交速度也大大加快。不过，楼市的热度还是主要以“低价”为推动力，房价依旧维持稳定状态。

而在新房市场，不同开发商对待市场的态度似乎开始发生改变。在深圳龙华区，两个新房项目“隔路相望”，一边是由于低价入市立即“日光”的新盘，另一边则是不愿大幅降价的新盘。不愿降价的楼盘相关销售负责人对记者表示：“我们项目的居住品质较高，现在购房者对品质的要求也越来越高，相信市场热度能够延续，不会为了快速销售而大幅度打折。”

展望2025年，中指研究院指数事业部分析师孟新增表示，二手房价格止跌、新房销售企稳或是房地产市场止跌回稳的关键标志。“2025年的市场肯定还是有看头的，关键就看有没有好产品，具体市场表现还要看各项目的竞争力。”上海中原地产资深分析师卢文曦表示。

（据《证券时报》）