

房企布局节后楼市营销活动丰富多彩



(本报资料图片)

本报记者 陶 静

“谁能够抢占市场先机,谁就能赢得市场。”这是市场竞争中不

变的一条规律。这不,春节刚过,楼市便开始“蠢蠢欲动”,为了争取更多市场份额,众房企自然不会错过元宵节的良机,丰富多彩的活动纷纷摆上台面,猜灯谜、闹元

宵、买房送优惠、来访即有礼,各大项目售楼中心在喧闹中喜迎宾客。过了春节,市民的日常生活开始步入正轨,许多市民因春节搁置的置业方案重新提到了案台,也有许多朋友与家人团聚时才确认了新年置业的计划。近日,春节期间积攒的购房置业需求开始寻找爆发点,与长假期间形成了对比,我市不少售楼中心迎来了节后第一波置业客户。受到看房人群激增的鼓励,形式多样的营销活动也纷至沓来,各种给力的优惠措施让人重新体验到了“抢红包”的喜悦。

这不,元宵节还未到,不少细心的市民已经发现各主力楼盘已积极开始筹备元宵节的活动,与购房者互动起来。“新春闹元宵,灯谜喜乐会”建业·公园里邀你一起开心闹元宵。据该项目工作人员介

绍,2月20日至21日,建业·公园里准备了精美可口的元宵让客户品尝,现场还有猜灯谜、抢红包、灯笼DIY、糖葫芦DIY、烟火秀等丰富多样的活动;金德利公馆和远大·未来城元宵节也将举办年味十足的民俗系列活动,远大·未来城除了举办猜灯谜赢大奖活动外,2月20日还邀请市民到售楼部现场制作元宵;征云集团旗下精品楼盘征云·悦城、征云·紫金华府两盘联动,邀你共度元宵节,2月22日元宵节当天现场参与活动,即可领取精美礼品。

“未来市场的不确定性,刺激更多房企抓紧推出新的营销活动。今年的情人节是节后上班第一天,还没有来得及策划营销活动,因此我们公司对元宵节的活动格外重视。对于开发商而言,通过举办营销活动,吸纳更多客

户来访,增加销售人员蓄客量才是真正目的。目前,开发商争分夺秒促生产抓销售,加快资金回笼,以求做大做强,在市场竞争中占据有利地位。”我市一楼盘营销总监对记者表示。

不仅仅是开发商,不少购房者和投资者也纷纷关注楼市,在春节过后迅速投入到看房大军中,有的想观察下今年的形势再考虑什么时候出手,有的则想在今年开春投资一套商业地产。“都说‘一铺养三代’,这几年攒了点钱,我就想在今年投资一套合适的商铺,不仅现在可以有租金收益,将来也算是留给孩子的一笔资产。”已过不惑之年的生意人吴先生表示。

常绿·林溪谷 周日将举行“欢乐猜灯谜 嬉闹元宵节”活动

本报讯 为了回馈业主对焦作常绿置业的关爱,本周日,该公司特举办“欢乐猜灯谜嬉闹元宵节”活动。2月21日到访常绿·林溪谷,就可参加猜灯谜活动。届时,常绿置业带你找寻儿时的记忆,各种灯谜等你来猜,只要机智的你猜对了彩灯上的灯谜,就可抱着灯笼开开心心过大节。

儿时的元宵节,有太多的感动和童趣。那时的节日在孩子们的眼里是缤纷多彩的,也是翘盼已久的。还记得自己小时候,过元宵节最兴奋的是能和爸爸妈妈、小伙伴们一起赏

花灯。每每黄昏时分,街上挂着的花灯就开始亮了起来,满大街五颜六色的花灯,让一座小城焕发出新的活力。有趣的是,花灯底下还有一些灯谜,要开动小脑筋才能想到答案,每个人脸上洋溢着喜悦的笑容,这或许就是元宵节带给我们的快乐。

现如今,这样的元宵灯会实在太多了,节日味道淡了很多,很难去找寻曾经的那种快乐和满足,想寻回儿时的记忆,快来常绿·林溪谷吧。与爸爸妈妈和小伙伴们一起猜灯谜、赏花灯,再好不过了! (阿辉)

不花冤枉钱 教你四招买房绝对错不了

近几年,由于房价的高涨不跌,给购房者增添了不少压力,买房成了广大市民忧心头疼的大问题。尽管如此,生活还是要过,房子必须要买,购房者们不是在买房就是奔波在买房的路上。

买房本不易,如果购房者买房过程中再遇到不必要的花费,因此造成经济损失,那就更让人苦恼。买房是门大学问,不要盲目从众,不要急于求成,要想花最少的钱买到最实用的房,在看房、选房、装修等方面都要下功夫。

不要只选大的 要选户型合适的

很多人认为,只要经济条件允许,房子就应该买大一点的。其实,房子并非越大越好,最理想的方式是布局合理、分工明确、够用就好。比如三口之家,住在200多平方米的大房子里,难免会有缺乏人气、不方便整理和打扫的困扰。买一所户型合适的房子,每一处都有利用价值,也不用买太多的家具装饰,物业费也相对较少。因此,买房前首先要有“房在于精不在于大”的观念。所谓精,就是指房型要紧凑,过道、阳台、客厅等面积控制合理,一切从实际需要出发,避免无谓的面积浪费。

水景可不要 绿化不可少

目前,有很多小区地段一般,环境一般,物业费却相比其他小区要贵很多。究其原因,原来是这类小区的水景较多,需要维护,所以产生了相关费用。这些小区的水景虽然漂亮,但是大多都属于人工水景,并不是活水,需要定期维护和清洁。这笔费用物业会加在业主的物业费当中,所以,相比较其他无水景的小区而言,这类小区物业费要高出一些。其实,有水景的小区,并不是最好的宜居选择。专家建议,购房者在选择小区时,除了考虑地段环境等,更要看小区的绿化。选择绿化较好的小区,不仅植物养护费用少,还

能保证小区内空气清新,减少城市废气等有害物质对居住者的身体造成伤害。

买房首选毛坯房 自主装修省钱又有个性

当下,购买毛坯房成了房产市场的主流,相比较精装房,毛坯房有以下几大优势:房屋总价较低,相对能减轻购房者的经济压力;精装房容易出现质量问题,而一旦出现问题,购房者就会与开发商发生纠纷,引起不必要的麻烦;购房者可以根据自己的经济实力和喜好来进行装修,打造独一无二的住所,这也是毛坯房最大的优点。此外,在平常生活中,买到精装房却重新装修过的购房者比比皆是,但这样会给购房者带来较大的经济损失,十分浪费。因此,从节约的角度出发,购房者在买房前一定要思考周全,为避免二次装修造成浪费,毛坯房是个不错的选择。

楼层不用选太高 低一点也无妨

同栋楼的房子,会按照楼层的高度来定位价格。楼层越高,越是受人追捧,房价也随之高走。虽然楼层高一点风景好、采光好,但是从经济角度出发,低楼层的房子会更实惠、更方便。如果是楼间距较大,采光效果良好的低楼层房子,也会是个不错的择居选择。低楼层不仅出入更方便,价格相对便宜,有高利用率。对于有老人的家庭来说,低楼层更是一个必要的选择。所以,买房不必一味追求高楼层,有时候低一点会更合适。不管是经济富裕还是经济一般的购房者,在买房置业的过程中,冤枉钱都是不能花的。买房容易,买到实惠又实用的房子难,为避免不必要的花费,购房者一定要擦亮双眼,精打细算,方能选出最合适自己的那套房。

房 仁

置业讲堂

国土资源快讯

市国土资源登记评估中心 “三心” 服务暖民心

本报讯 (通讯员张红梅) 近日,为提高业务水平,更好地为市民服务。市国土资源登记评估中心开展了“三心”服务,一是“热心”接待,二是“耐心”解释,三是“细心”办理。该中心坚持谨慎细心、精益求精的工作态度,急群众之所急,解群众之所困,真正做到体贴于心,细致于行。不仅如此,为尽可能照顾到最广大群众,使身体不便的老人和残疾人士能够在家就能办业务,将“保姆式”的上门服务纳入日常工作范围内,为有特殊需要的群众提供最贴心便捷的服务。

高新国土资源分局文昌所 加大节后执法巡查力度

本报讯 (通讯员张海荣) 为进一步规范国土资源动态执法巡查,全面应对节后非法占地等国土资源违法行为的多发态势,春节过后,高新国土资源分局文昌所全体执法人员齐上阵,开展全面巡查。一是按照网格化责任巡查区域,科学合理安排巡查路线,大大提高了巡查效率,为进一步摸索科学动态巡查方式积累了实践经验;二是充分利用所内现有资源,在保证巡查时间的情况下,提高了辖区动态巡查频率,有效打击了抢建、突建等违法占地行为;三是动态巡查“面面俱到”,主要是对村庄东西南北四面的检查,不留死角,打消了违法占地户的侥幸心理,使巡查取得了良好的效果。

租售购信息

欢迎刊登二手房信息

联系电话:8797333 13323915705

●现出售景苑小区(三室二厅一卫,建筑面积148平方米)住房一套,精装修,家电家具设施齐全,拎包入住入住。

联系电话:13839195166

●山阳路焦作日报社家属院,三室一厅住房一套,6楼(共7层),建筑面积80平方米,房屋证照齐全。该房屋水电暖家具齐备,上学、购物、出行方便,个人房产,低价出售,价格面议,非诚勿扰。

联系电话:13939170006

●人社大厦南侧丰祥花园高层现房,建筑面积172平方米,四室二厅二卫,两梯两户南北通透,双气,水电已走好,直接改名无过户费,价格面议。

联系电话:13903918299

●塔南路东方红小区二楼三室一厅单元房出租,周边有塔南路小学、焦东路小学及实验中学等,适合居住或办午托部等培训机构,租金面议。

联系电话:13782827000

●万方嘉园电梯房,建筑面积274平方米,11~12层复式结构,毛坯房,水电暖齐全,有车库,可以办过户手续,价格面议。

联系电话:13839112898

●正大国贸中心6号楼1单元417号房屋,建筑面积43平方米。

联系电话:18439115777

●焦作大学对面壹里洋场旺铺出租或出售,建筑面积60平方米至5000平方米,部分旺铺带租金出售,价格面议。

联系电话:13949672919

●亿祥美郡房子一套,建筑面积113平方米,三室两厅两卫,因需外地工作,现欲出售,价格优惠。

联系电话:18623896029

●市人民路鸿运商城东侧的福润老年社区有多套廉租房转售,每平方米2000元。

联系电话:18439105167



《每周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,前三名猜中照片所在楼盘,即可获得精美礼品。读者请将答案发往18439115777手机。

阿 东 摄

买一楼住宅时要注意哪些问题?

在人们的传统观念中,底层住宅由于潮湿、私密性不强、阳光少等问题,不太受消费者欢迎。其实,只要注意以下几点,选择得当,底层也能淘到好房子。

采光问题

目前,新房在设计和建造房屋时都会充分考虑到采光问题,基本上都能达到国家规定的最低日照标准,而房龄相对较老的房屋此类问题就较为突出,市民应尽量挑选楼间距较大的住宅小区,争取主采光面为正南向。如果家有老人、小孩,更应考虑冬季自然日照的问题。影响底层日照的主要原因在于邻栋楼宇的遮挡,因此可以自己计算一下,本楼与南向相邻楼间距是否小于相邻楼栋的楼高,如果楼间距高于楼高,就不会影响阳光入射角。

潮湿问题

一楼相对潮湿,而且回潮现象较为严重,但如果下面有架空层则无大碍。在选择此类房屋时要注意室内墙壁是否有霉斑,即便是选择了之后,室内一般不要铺设地板,应以地砖为宜。而且,一般底层接近地面,周边管道并较多,墙皮与楼板防潮问题是关键。现在有些小区底层住宅往往高架半层,底下做半地下室处理,对防潮起到较好作用。

噪声问题

一楼是楼上居民的必经之路,人多了,就会发出声响,例如关单元门的声音、脚步声、嬉闹声等。所以为了避免日常的干扰,选择底层住宅时应该重点

考虑房屋的隔音质量,包括墙壁和门窗。尤其是窗户,选择中空、密闭性能好的隔音玻璃能够有效地避免外界声音的干扰。所以在选择底层住房时,应尽量避开小区地下车库的出入口、交通主干道,正对马路、娱乐区或小区大门的房屋应慎选,以避免尘埃、噪声的干扰和夜间汽车灯光的闪烁及鸣笛。

卫生问题

在房龄不是很新的小区或者是物业公司不是很负责任的小区,随意丢弃和高空抛物的现象时常发生。因此,在选择此类房屋时应考察小区居住人群的素质以及物业公司的服务质量等。

房 文

购房指南

购房新选择: 离爸妈住的更近一些

本报记者 陶 静

春节是合家团聚的日子,亲朋好友在一起打牌聊天,不免会聊到楼市的一些情况,随着年轻人逐渐步入婚姻殿堂,如何与老人生活成了必须面对的大事情。记者在采访中了解到,现如今父母和儿女买房门对门,兄弟姐妹买房在同一小区,像这种一家几代人希望住得近一点的家族置业的方式成了春节楼市的一大热点。

春节长假已经过去了,假期期间,对于楼市来说,虽然是淡季,但我市不少楼盘的营销中心还是安排有值班的销售人员,也有不少市民在走亲访友之余到售楼部坐坐。“虽然假期看房的客户不多,但是前来看房的一般都是一家几口或者一群人一起。除了父母与子女共同置业,还有好友之间相约在同一小区买房的,类似这样的亲朋团购的现象屡见不鲜。”我市一楼盘销售人员对记者表示,有不少老年人希望买一套小户型房子与子女同住一个小

区。这种居住方式,不仅让一家人联系紧密、融洽亲情,也能使彼此间有个照应,比如老人晚上身体出现不适,儿女很快就能赶过去照应。“我现在和儿子、儿媳住在同一栋楼,并且是门对门。平常他们上班的时候我帮他们打扫家里卫生,他们回来在我这里吃完饭回到自己家里,享受二人世界,互不打扰。孩子结婚后和父母住在一起,因为生活习惯不同,同一屋檐下难免磕磕碰碰,这种分开住却又离得近的生活方式减少了很多家庭矛盾,我觉得非常舒服。”

市民刘女士对记者说,春节串门聊天的时候,当她给老姐们儿说了这样住的好处后,她们现在好几个人都想去问问孩子住的小区还有没有房子卖。据了解,为了适应这种市场需求,我市已经有不少开发商敏锐地发现这一市场热点,不少楼盘已经推出了亲情房户型。所谓亲情房,就是两个相邻的住宅,户型紧挨着但各有各的门户,各有各的独立完整的生活起居设施。有不少购房者就是看中了亲情房的独特设计理念,一方面,它较好的兼顾了父母

与子女的生活习惯,又能使父母、儿女生活在同一空间的不同领域,既消除摩擦又增进感情,延续了“老有所养、少有所依”的文化理念;另一方面,这些户型购买后用来投资或住一套租一套,也会有升值潜力。

业内人士分析认为,时下为了方便照顾老人或者第三代人,重新选择购房区域渐渐成为焦作楼市新的刚需消费倾向,在目前的房地产形势下,“家族置业需求”或许会成为今年房地产市场又一波新的购房潮。