

# 亲子活动成楼市暑期档营销主打

本报记者 陶静

8月即将步入尾声,房企即将开始为“金九银十”的营销活动大费脑筋。近几年来,焦作楼市各大房企都渐渐利用“节日经济”给售楼部造势增加人气。今年暑假期间,围绕儿童展开的亲子活动则成为今夏焦作楼市的营销主打。

自焦作楼市进入暑期档以来,我市不少楼盘就开始热闹起来,放假的孩子们俨然成为楼盘人气的主力。围绕孩子举办的亲子手工DIY、亲子娱乐、儿童培训等主题活动接连二连三。

说起暑期少儿活动举办最用心

的、持续时间最长的,当属建业·公园里了。为了回馈焦作客户一直以来对建业·公园里的支持,也为了让建业业主和客户的孩子们度过一个充实而又愉快的假期,建业·公园里在暑假期间推出了暑期儿童才艺公开课活动。活动持续两个月的时间,全免费的培训课程,无限量的冷饮、水果供应,欢乐的儿童乐园,让孩子度过了一个充实、快乐的暑假。

“以孩子为中心已经成为当代城市家庭普遍现象,家庭消费也不例外,有经济能力的购房者都愿意为了孩子慷慨解囊。配套优质教育资源的项目会使家长们心动,而定期开展一些儿童培训活动则是开发商表达诚意和优质服务服务的最好

机会。”建业·公园里的一名负责人对记者说。

除此之外,亲子DIY活动也成为今夏焦作楼市重头戏。蛋糕DIY、寿司DIY、石膏娃娃DIY、折扇DIY、雪花泥DIY……每个楼盘周末都会举办大大小小的亲子DIY活动,虽然各家主题不同,但都锻炼了孩子的动手能力、增进了亲子感情,也为来宾们带来了欢乐,留下了回忆。

“亲子活动有利于通过业主的口碑带来团体性消费,不仅仅是一拖三,而应该是一拖多,孩子和家长觉得好玩,每周都会叫朋友过来一起玩。”我市一房企策划经理表示,“不管什么样的暖场活动,主要目的无非就是吸引人气,有

了人气就有销量。事实证明,举办亲子活动的售楼处总是一片热闹,孩子们玩得快乐,家长们也能顺便了解项目的情况,实地查看楼盘,可谓一举多得。正如业界人士所言,把小朋友“搞定”了,小朋友所带来的家庭消费和潜在消费力不可估量。”

而对于房企频频推出的亲子活动,业主与购房者是否买账呢?在采访中,多数业主和客户都比较认可该类活动。对于许多购房者来说,除了了解项目信息,也乐意让孩子们参与楼盘的家庭类亲子活动,为孩子们赢得更多展现自己、锻炼自己的机会。

市民尹先生认为:“从小细节可以看出商家的服务意识,许多朋

友买房子都会将社区景观、教育资源考虑在内,社区景观的营造可以看出一个楼盘的品质,而教育资源则能看出房企的服务意识。亲子活动一方面可以拉近父母与孩子间的距离,另一方面有购房需求的家长也借机到市场上踩踩盘,算是亲子活动、看房两不误吧!”

业内人士表示,相比其他暖场活动,亲子活动的参与性、互动性比较强,且费用投入小,所以越来越受到开发商的追捧,尽管对楼盘的销售不能产生立竿见影的效果,但却能挖掘潜在客源,促进业主关系,间接地提高房企的品牌形象,为后期销售打好基础。

## 买房不可忽视楼间距

随着人们对居住品质的要求越来越高,楼层的选择、户型装修、楼间距也被购房者所重视。楼间距关系到房屋的采光、通风、安全问题,宽阔的楼间距使得整个小区的品质在空间感、舒适感上大有提升。

楼间距的计算方式:楼房高度越高所需的楼间距就越宽,普通住宅的楼间距和楼高之间的比例一般为1:1.2。据某楼盘的工作人员介绍,有不少楼盘曾打出超大楼间距来吸引购房者,对楼高却只字不提,这其实是不合理的。以32层楼高来说,按照商品房2.8米的层高来算,32层就是89.6米,符合标准的楼间距应该为74.7米。

现在的房间设计都采用宽大的落地窗,在楼间距不足的情况下,对别人来说您就无任何的隐私可言,有时还会和对面的住户对视,给彼此带来困扰。

业内人士介绍,宽阔的楼间距,能减少邻里间的横向干扰,使居住环境更安静,同时可以使居室的采光和通风效果大大提升,更不会有“握手楼”之间的对视问题,最大限度地保证居住的私密性。

如果楼间距宽阔的话,优点也是很多的,至少有以下三个方面。第一,能够享受更完整的景观,还能减少相邻两家的横向干扰,居住环境更为安静;第二,对视问题迎刃而解,别人的家不再成为您的风景,也最大限度地保证您居住的私密性;第三,保证了日照时间,有利于楼宇间的自然通风,营造宜居的生活环境。

房文

## 住建部:鼓励社会资本参与城市地下综合管廊建设

受强厄尔尼诺影响,今年我国降雨范围大、强度高、持续时间长,多地发生严重的洪涝灾害。近日,住房城乡建设部发出《关于提高城市排水防涝能力推进城市地下综合管廊建设的通知》(以下简称《通知》),要求各地做好城市排水防涝设施建设规划、城市地下综合管廊工程规划、城市工程管线综合规划等的相互衔接,切实提高各类规划的科学性、系统性和可实施性,实现地下空间的统筹协调利用,合理

安排城市地下综合管廊和排水防涝设施,科学确定近期建设工程。

《通知》要求,要严格按照国家标准《室外排水设计规范》确定的内涝防治标准,将城市排水防涝与城市地下综合管廊、海绵城市建设协同推进,坚持自然与人工相结合、地上与地下相结合,发挥“渗、滞、蓄、净、用、排”的作用,构建以“源头减排系统、排水管渠系统、排涝除险系统、超标应急系

统”为主要内容的城市排水防涝工程体系,并与城市防洪规划进行衔接。

《通知》还要求,各地要放宽市场准入,鼓励支持社会资本参与城市地下综合管廊和排水防涝设施建设。严格落实管线下入廊制度,已建成城市地下综合管廊的主次干路,规划管线必须入廊,不得再开挖敷设管线。严格实施城市地下综合管廊有偿使用制度,建立合理的收费机制。

新华



每周一楼景 猜猜它是谁

前三名答对者将赠送精美礼品

《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13782723956手机。

## 买房卖房必看七条“黄金定律”

进入2016年,楼市正迅速发生着一些“化学变化”。一线城市房地产市场持续“高烧”,与之形成鲜明对比的是,三四线城市仍有大量商品房闲置,去库存的声音不断。今年楼市将何去何从?何时才是买房或卖房人的最佳时机?

### 利率总是会变的

置业首先要考虑的就是自己的支付能力以及资金的流动性,如果购房者未来有足够的资金或者资金流动比较顺畅的话,可以在银行降息的时候果断出手购买合适的房源。一定记得要在自己可以支付的能力范围内,而不是盲目跟风,如果超出了自己的实际能力,想想未来每天的房贷压力,还能开心起来吗?

### 购房应关注区域供应量

市场处于上升的时候,二手房的价格会低于一手房,反之相反。这是因为市场的供应者往往包括开发商还

包括小业主。在同一个区域内,房价会受到这两者推盘量的影响。例如,一手房较多的情况下,房产商为了抢夺更多客户会竞争,这样的话,价格会相对合理。此时,购买新房的购房者比较有利。但是当一手房供应量不足的时候,为了应对市场的需求,很可能出现个别的卖家囤货居奇,价格也就很容易上涨。

### 淡季可将多余房子卖出

对于一些中小投资者来说,即使是淡季,卖房也是很划算的。因为房屋在自己的手里是需要付出一定的代价的,比如物业管理费、银行利息、装修费、维修费等。因此,如果不卖房的话,应该确保房屋的收益和增值能够涵盖这些费用成本。因此,对于一些资金不充裕但是需要改善居住环境的购房者来说,一般需要卖一买一的方式来改善居住条件,在这种情况下,可以适当降低心理预期的价格。因为在淡季的时候,房屋需要花费的成本是不会减少的,但是如果能够及

时将多余的房子卖出的话,便可以为下一步的投资置业提供可能的资金和计划的空间。

### 房产税可通过买卖交易补偿

对于购房者来说,很容易出现税少的时候没有买房现在税多买房会吃亏的心理。其实,对于这种情况,需要对房产涉及的税种进行区分。现在的房产税分为流转税和持有税。流转税是在产权发生变动的时候才会缴纳的税。持有税主要是指房产税和物业费。房产税只对出租物业,物业费只对自用者来说的话,影响不是很大。另外,即便是上市流转的话,只要您保持足够的耐心,是可以获得多方询价,将这些税费在房产交易中完成补偿。

### 空置的房子需马上出租

房子不管是租金低还是租金高,

总是收益。毕竟房子空着就是最大的浪费,如果是为了出租的话,就没必要在装修上铺张浪费,特别是在淡季的时候与房子的租金不成正比。

### 换房不受淡旺季影响

在二手房市场中,很大一部分人是为了改善居住需求。目前,“低端有保障、中端有市场、高端有控制”的三元格局正在加速形成。但是也有很多换房族处在观望中,迟迟不敢出手。相关人士指出,如果您有需求换房的话,不必考虑太多淡旺季的因素。自主型的购房一般不会受市场大形势影响,比如婚房、改善住房条件等。在相同的区域中,如果居住产品比较落后,且有换房的打算的话,在现在的市场上,将房子卖掉换成现金还可以获得更多的机会。

这样的规律比较适合非投机的自住住房。房地产市场无论是卖方市场还是买方市场,只要有换房打算的人,都将完成一个买卖身份的转变。如果在卖房的时候过渡了一些利益,

那么等到购房的时候还会有所收益,因此,对个人而言整体情况不会影响到太大。

### 二手房应珍惜每个交易机会

房产交易过程中,经常会出现买卖双方因为价格而相互僵持的局面。一般来说,售房者在房产中介处给出一个能够接受的价格后,在实际的交易过程中会在这个价格上有所提高。但是对于购房者来说,买房之前一定会全面的了解房价,并且希望购买的价格可以接近自己的心理预期,这样就很容易出现买卖双方博弈的局面。二手房出手的时候一定要考虑当下的行情,在市场不被看好的时候,卖家一定要珍惜房子交易的机会,因为卖房子的比买房子的多,所以容易造成成交量萎缩的情况。所以,只要购房者不是太离谱,就不可将房子吊起来不卖。毕竟错过了这次机会,很可能再也遇不到更好地情况,最后造成更大的损失。

房言

## 租售购信息

欢迎刊登售房信息  
联系电话:8797333 13323915716

●中站区1路公交车终点站西征云·玫瑰苑有二楼、三楼两套房,面积各108.56平方米,均三室二厅一卫,毛坯房,楼层佳、位置好、户型合理,价格从优。

电话:13603915136

●市人民路焦作大学东,金山·东方花园8号楼2单元12号6-7层复式,建筑面积249.37平方米。

电话:8797629

●人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。

电话:13903918299

●中海·左岸5号楼住宅,建筑面积146平方米,平层,准现房,价格面议,非诚勿扰。

电话:13613911699

●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。

电话:13839112898

●中海·左岸8号楼住宅,建筑面积148平方米,平层,准现房,价格面议,非诚勿扰。

电话:13613911699

●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,对外出租。

电话:13939170006

●电建北院,园林美墅西边,100平方米左右,4楼,两室一厅一厨一卫,新房,双气,精装修,证件齐全,价格面谈。

电话:13017517599

●峰华御苑,多层复式结构(6-7层),建筑面积152平方米,毛坯房,配套好,位置佳,直接改名过户,价格面议。

电话:13939199668

●卫校西街化一家属院6楼,楼顶做过隔热层,简单装修,两室一厅一厨一卫,建筑面积55平方米,证件齐全,价格面议。

电话:13939187081

●正大国贸中心6号楼1单元4楼414房,33.88平方米,精装修。

电话:18439115777

●鸿运国际商铺,F4~123,建筑面积54.90平方米;F4~124,建筑面积54.90平方米。

电话:18239186666