

“金三银四”，各开发商积极蓄客，许昌楼市活动不断

春暖花开购房季，看清需求“淘”好房

本报记者 胡永鑫



夜色下的大美许昌

冯毅 摄

今年以来，我市房地产市场趋于稳定。伴随着越来越多的楼盘陆续入市，许昌房价趋于稳定，许多购房者不再跟风买房，购房者对品牌品质的要求越来越高，这对我市的各大开发商提出了更高的要求。在这样的大背景下，各大开发商将推出什么优惠措施？购房者能否“淘”得实惠？许昌楼市是否会风云再起？值得期待。

在房地产市场，“金三银四”往往被视为传统销售旺季。如今，楼市传统意义上的销售旺季已经过去一半，开发商的营销力度有增无减，推出各种让利促销、创意暖场活动，旨在吸引更多购房者的关注，为开盘蓄客打好基础。

春暖花开，许昌楼市活动不断

近日，记者走访我市各大楼盘展厅和售楼中心发现，“金三银四”，开发商使出各种招数，为开盘蓄客做准备。“从近期各大楼盘展厅和售楼中心的活动情况来看，多数房企都在积极谋划，为未来激烈的市场竞争做功课。”许昌汉威置业有限公司营销总监张晓曼表示，今年以来，开发商都在开展各种

活动，努力蓄客。

据了解，为了吸引购房者的关注，提升人气，各大楼盘展厅和售楼中心都在开展各种各样的暖场活动，以期在新一轮市场竞争中抢占先机。

清明小长假即将到来，各大开发商早早做好准备，使出十八般武艺，积聚力量。亲子活动、DIY活动、绘画活动等以暖场蓄客为目的的营销活动即将火爆上演。

“开展暖场活动，不仅能吸引更多客户，还可以让客户体验到企业的品牌、楼盘的品质。我们频繁开展暖场活动，就是为了增加销量。”一业内人士告诉记者。

不少新人驻许昌的开发商为了更接地气，纷纷开展暖场活动，拉近和购房者的距离。金科康桥·芙蓉天宸策划经理柴文科表示，他们的暖场活动是分季度开展的，每周都不一样。上周末开展的“绿意萌趣，春满天宸”活动在提升项目关注度的同时，对老客户带新客户购房将起到促进作用。在竞争激烈的情况下，谁能积极拉近与购房者的距

离，谁就能取胜。

当然，暖场活动是开发商主动出击寻找购房者的一种方式。在当前的许昌楼市，即将入市的大量楼盘和已经进入市场没有售罄的楼盘，都在积极地暖场蓄客，希望引起更多人的关注。

品牌和品质是吸引购房者选房的关键

日前，记者在走访中发现，一些品牌房企的楼盘吸引了不少市民。在建业·世和府售楼部，不少市民前来看房，李女士就是其中一位。

“之前来看过几次，今天是过来交钱的。买建业的房子，没什么好犹豫的，我和家人在户型和楼层上达成共识后就决定了。”李女士告诉记者。

在恒达·金汇广场售楼部，刚从外地回到许昌的市民李先生打算购买一套婚房。由于对许昌的众多开发商了解不多，他得知恒达·金汇广场还有房子的时候，就果断选择了本土知名地产品牌。

“大学一毕业，我就在外地工作。到了结婚生子的年纪，父母希望我回到

他们身边，我找机会就回来了。对于许昌的众多房地产企业，我比较相信本土知名品牌。看了恒达·金汇广场的房子，觉得户型和小区环境都不错，我就交了钱。”李先生说。

业内人士认为，对于开发商来说，无论名气有多大，来到这个城市，就必须接地气，做好品牌、提高品质，以获得更多购房者的认可。对于购房者来说，多样性、个性化的选择余地越来越大。

“现在买房子不心急了，除了周边的自然环境外，我们还比较看重医院、学校这些配套设施。”市民张先生带着媳妇在鹿鸣湖壹号看房，对这里的户型很满意，准备预约登记。

“市场好的时候，大家买房跟买菜一样，根本没机会好好比较；现在房价稳定了，房源也多了，可以多比较一下。”李先生淡定地说。

如今，无论是“刚需型”还是“改善型”，购房者都不再盲从，知道自己的真正需求，从自身的实际情况出发，看重楼盘的品质、关心配套设施，不像去年那样跟风抢房了。

好房很多，买一套适合自己的

每到传统的销售旺季，多数开发商会选择推盘走量，打“价格战”。尤其是今年，各大开发商面临激烈的市场竞争，使出各种招数。

面对当前的许昌楼市，购房者究竟该如何把握购房时机？对此，一业内人士表示，从整体情况来看，目前这段时间，许昌楼市供应比较充裕，房价相对稳定。购房者如果准备置业，选择的机会比较多，可“货比三家”，觉得合适就可以出手。

当前，小区周边环境对购房者的购买欲望会产生很大影响，因为购房者要考虑居住地未来的教育状况及交通便捷性。开发商要着重考虑业主的舒适度，让房价趋于合理。

“对于购房者来说，选择住宅产品时，要考虑开发商的品牌、项目地理位置及交通、商业、医疗、教育配套设施，权衡之后再出手。”业内人士指出。

一业内人士分析，购房者要理性思考，支出和收入匹配。未来，许昌的房地产市场会保持平稳趋势，这对于购房者来说是一个好机会。

三家电先后与国内90多家大型企业合作构建了完善的售后服务体系，现拥有专业技师200多名。其中，获得国家高级资格证书的专业技师60多名，获得中级职称的技术人员20多名。三家电是河南省电子电器产品特级（五星级）维修单位。

今年店庆，三家电将免费清洗保养家电的范围进一步扩大。4月1日至30日，凡许昌市区、建安区、长葛市、襄城县的消费者，均可以享受免费上门清洗保养家用空调、冰箱、洗衣机的服务（工程机、5台以上不在免费服务范围内），魏都区、建安区限三家电用户（须出示三家电购物凭证），长葛市、襄城县不管是不是三家电用户都可以享受免费上门清洗保养服务。为了提高服务效率，凡需要清洗保养家电服务的用户需要拨打电话2337888进行预约。

赖。

从1993年成立至今，三家电一直致力于深耕本地市场。近几年，三家电每年花费巨资对仓储、物流、配送、售后系统进行升级，通过对新平台、新技术的开发和使用切入为顾客服务的闭环，致力于为顾客提供更专业、更便捷、更贴心的服务。

作为许昌本地家电企业，三家电坚持引导消费者健康使用家电。为此，三家电每年都会开展免费清洗保养家电工作，并不定期开展“义修下乡”活动。

文化引领，业主至上

远航物业获得

“2018年度物业服务先进单位”称号

本报记者 于兰琪

日前，东城区社会事业发展局召开2019年度工作会议，总结2018年社会事业发展工作，部署2019年的工作重点。会上，该局对辖区物业管理公司进行表彰。许昌市远航物业服务有限公司（以下简称远航物业）获得“2018年度物业服务先进单位”称号，并作为优秀企业代表分享了管理服务经验。据悉，我市今年将开展物业服务小区规范化管理提升年活动，健全物业管理规章制度，构建物业服务企业信用管理体系，打造物业服务规范化管理小区44个。其中，远航物业服务的金信苑、帝豪花园列入规范化管理试点小区。

自2011年9月成立以来，远航物业取得了长足的发展，先后被评为“许昌市重合同守信用企业”“河南省物业服务行业先进企业”等，并连续5年获得“许昌市业主信赖的好管家”称号，服务项目中有多个获得“许昌市物业服务优秀大厦”“许昌市物业服务优秀物业小区”“河南省物业服务公共物业优秀项目”称号。作为一家没有开发商背景的纯市场化物业公司，远航物业风雨兼程，不断成长，目前接管的许昌市民之家、广电大厦、防汛指挥中心等

10多个公建物业项目及金信苑、帝豪花园等住宅项目，品牌知名度、美誉度深入人心，业主满意度均在95%以上。

企业成立之初，远航物业就以“创建本土公建物业管理第一品牌”为企业愿景确立了“用文化铸魂，实施亲情化服务，做一家透明、真诚的企业”的发展理念，把“人情味”“标准化”“人人客服”带到为业主的服务之中，在业主心中赢得了口碑，树立了企业的形象，也为许昌物业行业树立了一个标杆。

远航物业董事长丁一军告诉记者，远航物业之所以获得业主和社会各界的认可，其根本原因是时刻以业主为中心，围绕业主需求服务，坚持业主利益至上，把业主的满意度作为检验一切工作的唯一标准。远航物业不会为企业利益而降低对业主的服务标准，在力所能及的范围内，尽可能做到让业主满意和感动。“只有把业主放在心上，站在业主的角度考虑问题，不断找准业主的痛点和痒点，只有让服务产品更贴心、更舒服，才能打动业主、进而感动业主。”也只有这样，企业才能取得进步和长足发展。”丁一军说。

装修“黄金季”“出手”好时机

清明小长假期间，莲城家居商家为市民准备了丰盛的让利“大餐”

本报记者 毛鸽 文/图



图为消费者在市区一家居卖场选购产品

清明小长假即将到来，莲城家居市场也热闹起来。在这个装修“黄金季”，家居商家为市民准备了丰盛的让利“大餐”。4月2日，记者在采访中了解到，各家家居商家除了常规的价格比拼外，推出的活动形式更加多样。走在家居建材品牌店比较集中的长青街，活动海报随处可见，“没有大动作，怎敢惊动您”“诚心诚意送实惠”等响亮的促销语让人眼前一亮。好多店面在显著位置张贴着春季促销海报，以此吸引消费者。

“有需求的消费者看到这些很有创意的促销海报，难免要多停留一会儿，同时会进店咨询或选购。这些对有家装需求的消费者来说可能更有吸引力。”市民梁红霞告诉记者。

商家发力，优惠多多

这个装修“黄金季”也是促销“黄金季”，不仅是有装修需求的消费者“出手”的好时机，而且是商家促销签单的好时机。

记者了解到，居然之家许昌店、永木装饰、龙发装饰、阔达装饰、上海慧世装饰、亚丹家居许昌专卖店、升达家居、领绣刺绣墙布许昌专卖店、刘三姐家居布艺等商家陆续推出促销活动，同时伴随着多场团购会的火热推出，将吸引有装修需求的消费者前来选购产品。

永木装饰春季送大礼，用实惠的价格为您打造环保健康的家；阔达装饰推出“粉丝联盟”活动，用惊喜价答谢新老客户；亚丹家居许昌专卖店推出大力度优惠活动回馈客户，惊喜天天有；刘三姐家居布艺春季装修送大礼；科技睡眠定制——My Side床垫春季盛“惠”。

家居商家纷纷表示，春季是装修旺季，当然不会错过这个装修“黄金季”，活动优惠力度比以往都大，持续时间也长。希望有家装需求的消费者能够抓住这个节点，真正享受到实惠装修。

消费者享实惠，“出手”好时机

记者了解到，不是每一个家居品牌推出的促销活动都能得到消费

者的关注。对于消费者来说，产品质量加优惠的价格才是他们关注的焦点。

4月2日，记者随机采访了多位正在选购家居产品的消费者。不少消费者表示他们乐享实惠，同时关注产品质量。促销并不一定适合所有人，消费者当然想买到性价比高的产品，但是不能因图便宜而牺牲产品质量。

记者在亚丹家居许昌专卖店见到了正在选购产品的林先生。他告诉记者，最近家里准备装修，只要了解到商家有促销活动，他就会抽时间来店里逛一逛。不过，他更关注产品的质量及售后服务。

正在选购领绣刺绣墙布的王先生告诉记者：“如今，大家对装修越来越重视了，在选购产品的时候，主要以质量好、环保系数高为主，大品牌、服务好、价格实惠是我最关心的。”

用好产品、好服务、实惠的价格回馈客户

刘三姐家居布艺负责人刘秋告诉记者，春季是装修的最佳时机，之前好多有装修需求的业主已经做足了功课，就等着春暖花开之时选购产品，这段时间来店里选购产品的消费者也日益增多。

领绣刺绣墙布许昌专卖店负责人张铭钧告诉记者：“这个节点对于消费者和商家来说都是好时机。消费者只要把握机会，就能在这个节点少花钱，买到实惠的产品，享受优质的服务。”

永木装饰的负责人王金魁告诉记者：“我们今年会在提升服务的基础上打出一系列优惠‘组合拳’，推出更多富有特色的活动，让消费者真正得到实惠，买到放心的产品，装修一个环保的家。”

居然之家许昌店的负责人表示，大型家居卖场具有天然的优势，除了实惠的价格外，还能给消费者提供更加完善的售后服务，让消费者安心购物，免去后顾之忧。

文明是什么？文明，是一种美，是一种令人赏心悦目的行为。文明是路上相遇的微笑，是别人有难时的热情帮助，是平时与人相处的亲切，是见到师长时的问早问好，是不小心撞到对方时的一声“对不起”，是自觉将垃圾放入垃圾箱的举动，是看到有人随地吐痰时的主动劝阻……文明是一种品质，文明是一种修养，文明是一种受人尊敬并被大家广泛推崇的行为。

文明就在我们身边



百善孝为先



自觉排队 文明出行



您的好习惯，我们的好环境



遵守交通，善待生命！



节约用水 关爱环境



请随手关掉电源



绿色出行 低碳环保