

房地产开发商“黄金期”优惠力度大,业内人士提醒:

避免购房“套路” 理性面对优惠

本报记者 于兰琪

房地产市场向来有“金三银四红五月”的说法,这段时间是房地产市场的旺季,被称为“黄金期”。许多开发商加大推盘力度,推出优惠措施来吸引购房者。不少刚需购房者也期待着能在打折力度大的时候,选到自己心仪的房子。业内人士提醒购房者,优惠虽然是利好,但风险也存在。要想淘到合适的高性价比房源,该注意的事项不可忽视。

几种购房“套路”要注意

特价房源细考量。一般而言,特价房源不多,而且优惠力度很大,购房者在捡便宜的心理刺激下,很容易冲动买下。对此,业内人士提醒购房者,在付款之前,一定要对房源进行全面的考察。事实上,开发商往往会挑底层、顶层、采光不良、户型不太规整、靠近道路、朝向不佳等不易销售的房源作为特价房源。购房者一定要考虑好自己的住房需求和入住后的舒适度。比如,如果对住房的采光比较重视,就尽量不要选择底层或者朝向不好的房源。

打折、促销要问清。在市场淡季,开发商都会推出很多优惠政策。平时不打折,现在打九五折或“1万元抵5万元”等,能吸引一大批购房者。可细心的人会发现,所谓最低折扣,很有可能是把房源原有的价格提高了再打折,或者捆绑了车库,最终卖给购房者的还是原价。业内人士提醒购房者,可以先研究好意向项目的价格走势,网签均价,然后决定要不要入手。

“黄金期”购房,要学会这几招

任何一种促销手段都是为了吸引更多人的关注,为楼盘聚集人气,但人气高并不代表楼盘不存在问题。所以,购房者一定要淡定面对各种促销方式,筛选出有实力、信誉好的开发商。

明确合适的购房时机。房价趋稳、



市民在某楼盘咨询 李保奎 摄

优惠力度大是购房者出手的好时机,但这只是房地产市场的共性,并不代表适合购房者自身的购房时机已经到来。每个人都有自己的特殊情况,购房者在做出购房决定之前,一定要考虑经济能力能否承担房价压力。首付、装修费用、税费加上月供是一笔不小的开支,尤其对于年轻购房者来说。如果具备购房条件,月供最好维持在工资的50%以内,购房之后还需合理控制消费。

生活配套设施眼见为实。入住生活配套设施齐全的小区,不仅能提高生活质量,满足日常所需,房子还有很大的增值空间。一般来说,无论期房、现房,都要实地考察其配套设施。要先察看大环境,考察附近生活、商业、教育等配套设施是否齐

全。购房者可以亲自走走,估算一下到最近的菜市场需要多长时间;上班高峰时期交通状况如何;孩子上学是否方便;附近有没有娱乐和运动场所、购物中心等。

菜鸟也要着眼长远。对于首次置业的青年人来讲,买房没有经验可谈,但一定注意,买房前要根据实际情况,考虑付款方式和所能承担的首付款。年轻夫妇置业时,必须考虑到将来有了孩子和双方父母暂住的需要,最好选择三房。业内人士提醒,只要交通便利、周边配套齐全,二手房也可以考虑。

样板间只是参考。如今,很多楼盘为了吸引购房者,都推出了各种户型的样板间供购房者参观。楼盘的样板间不仅装修各具特色,而且软装也非常漂

亮。很多购房者喜欢参观样板间,因为样板间比沙盘更直观。

业内人士提醒,参观样板间时,购房者一定要用冷静、客观的眼光去“挑剔”房间结构布局和质量。

不要忽视合同。买房是件大事,购房者一定要慎重,多听、多问,不要轻易交认购金,更不要轻易签合同。如果确定购房,一定要仔细阅读合同,一些细节问题必须问清楚。开发商的所有承诺,必须体现在合同中。

一天看3个楼盘即可。很多人购房的误区是不停地看,不停地对比。其实在“黄金期”买房时,每天最多“货比三家”,从价格上进行对比,从区域位置上进行分析,固定一个区域,看3个楼盘即可。否则,看得越多,越拿不定主意,反而耽误了最佳时机。

管家全程帮忙,工程师及时安排好用电,公维队员维持车辆进出秩序,环境管家及时打扫卫生……

“早就听说瑞贝卡物业的服务好,没有想到就连业主结婚需要的各项服务都想到了,物业做得真周到,服务得真全面……”4月23日,在许昌瑞贝卡·兴天下41号楼,一位前来参加婚礼仪式的亲友,看到瑞贝卡物业工作人员提供的礼宾式服务赞不绝口。

除了开展“早送晚迎”“结婚送喜”等为业主服务活动外,瑞贝卡物业还创新开展了“业主乔迁之喜,物业工作人员登门送祝福赠鲜花”等具有瑞贝卡物业特色的便民服务活动。通过开展这些活动,瑞贝卡物业加强了与业主的沟通,增进了与业主的感情,拉近了与业主之间的距离,营造了温馨、和谐的小区氛围。

“早送晚迎”“结婚送喜”……

瑞贝卡物业特色服务让业主感受“家”的温暖

本报记者 秦水淼 通讯员 冯磊

“早上好。”“您好,上班了,路上注意安全。”4月24日7时50分,在许昌瑞贝卡·新天下小区大门口,瑞贝卡物业工作人员对上班出门的业主送上问候。同一时间,襄城瑞贝卡·和天下小区,瑞贝卡物业工作人员正在19号楼1单元门前铺设红地毯、调试音响,为一名结婚的业主提供礼宾服务……这些是瑞贝卡物业开展的“早送晚迎”“结婚送喜”为业主服务活动的场景。

一句问候、一个微笑,让业主感

受到了贴心关怀。为了进一步提升服务质量,增进与业主之间的感情,为业主提供更好的贴心服务,瑞贝卡物业创新推出了“早送晚迎”为业主服务活动。每天上班、下班高峰时期,物业工作人员都会在小区大门口对每一个上班出门的业主道一声“早上好”“上班了,路上注意安全”,对下班回家的业主送上“下班了”“欢迎您回家”等问候。

“物业工作人员的问候、微笑,给了我们好心情。”“问一声好,挥手致

意,让我们享受到了瑞贝卡物业的亲情、温馨服务。”瑞贝卡·新天下小区业主张先生、谷女士对瑞贝卡物业的贴心服务尤为赞赏。

每当有小区居民结婚,物业工作人员就打开小区喷泉,播放优美音乐,还忙着设置音箱、铺设红地毯;迎亲车队经过大门口时,公维、客服人员列队迎宾……许昌瑞贝卡·和天下小区业主周先生的女儿结婚,提前一天,瑞贝卡物业楼宇管家就和周先生一起把送亲路线走了一遍。结婚当日,物业楼宇

许昌市区房地产中介机构2019年第二批已备案的15家企业名单公示

为加强我市房地产经纪机构备案管理工作,规范房地产经纪活动,保护交易及经纪活动当事人的合法权益,促进房地产市场健康发展,我市根据《城市房地产中介服务管理规定》(建设部第97号令)、《房地产经纪管理办法》(住房和城乡建设部第8号令)等有

关规定:凡在我市从事房地产经纪业务活动的,设立房地产经纪机构分支机构应当自领取营业执照之日起30日内,到所在直辖市、市、县人民政府建设(房地产)主管部门备案;按照《河南省人民政府关于推进三十五证合一改革的实施意见》要求,自2018年10月1

日起我局不再颁发房地产经纪机构备案证。现将市区范围内符合备案条件的房地产中介机构备案信息向社会进行公示,以供开展二手房按揭业务的各银行、企业及购房群众参考。今后,我局将进一步加大房地产中介市场整顿和清理力度,维护中介市场良好秩

序。提醒广大市民一定到已备案的房产中介机构进行二手房交易,保护好自己合法权益。

(经纪机构备案有效期为一年)

许昌市住建局
2019年1月24日

许昌市区房地产中介机构2019年第二批已备案的15家企业名单

序号	公司名称	备案地址	备案号
1	襄城县美宜家房地产经纪有限公司许昌魏都区分公司	许昌市建安大道许昌市环城供销社1幢1层3、4、5间	2019-001
2	河南美山房地产经纪有限公司曹魏古城分公司	许昌市西大街与清虚街交叉口6幢1层东起9、10间	2019-002
3	许昌德宜房地产中介有限公司	许昌市威尼斯花园8A幢1至2层南起第2间	2019-003
4	许昌华莲房地产经纪有限公司	许昌市文峰路2500号	2019-004
5	许昌中通房产营销策划有限公司	许昌市清虚街以东恒达相府5号院2幢1层第1间	2019-005
6	许昌亿家房地产经纪有限责任公司学府街分公司(1)	许昌市东城区魏文路瑞贝卡·家天下50幢1至2层第5间	2019-006
7	许昌亿家房地产经纪有限责任公司建安大道分公司(2)	许昌市建安大道78号1幢1层西起第4—9间	2019-007
8	许昌亿家房地产经纪有限责任公司许都公园分公司(3)	许昌市东城区安和街健发御园小区2-27-28门面房	2019-008
9	许昌亿家房地产经纪有限责任公司前进路分公司(4)	许昌市前进路怡景花城1幢1至2层南起第3间	2019-009
10	许昌海贝房地产经纪有限公司	许昌市东城区天宝路南侧空港新城商业一期1605室	2019-010
11	许昌窝窝房地产经纪有限公司	许昌市东城区南海街南侧恒大绿洲18幢1层东第4间	2019-011
12	许昌市民达房地产中介服务有限公司	许昌市榆柳街7号	2019-012
13	许昌顶辉房产信息咨询有限公司	许昌市八一路骏景尚都花园5幢3层东起北排第2间	2019-013
14	许昌玖捌房地产营销策划有限公司	许昌市魏都区相府街s04号	2019-014
15	许昌启富房产信息有限公司	许昌市八一路微型电机厂门面房1226号	2019-015

“五一”大促销拉开序幕 莲城家居市场升温 商家诚意让利 消费者放心选购

本报记者 毛鸽

在五一劳动节即将到来之际,商家们都陆续推出了让利活动。随着人气的攀升和消费需求的增长,莲城家居市场也不例外,“五一”大促销已经悄然拉开序幕。

“五一”大促销拉开序幕,市场升温

4月28日,记者走访莲城家居市场时发现,居然之家许昌店、水木装饰、阔达装饰、亚丹家居、梦天木门、刘三姐家居布艺等各大家居卖场、装饰公司都呈现出一派繁忙的景象,消费者有的在挑选产品,有的在认真研究设计方案。

据记者了解,近日市区许多家居商家都已提前开始了“五一”大促销。虽然经过“3·15”消费者权益日的火热促销,但商家仍然不愿放弃“五一”这个掘金的好时机。由于之前已有不少楼盘已经交房,各大装饰公司及各家居商家纷纷针对这部分准客户推出旺季装修“掘金攻略”。

居然之家许昌店负责人告诉记者:“每年的‘五一’假期,卖场的客流量较平时都有大幅增加,今年的促销活动更是优惠,希望有装修需求的消费者来卖场选购产品。”

除卖场外,装饰公司也迎来了订单高峰期。据记者了解,最近,到水木装饰、阔达装饰等公司咨询的消费者也比往常多。阔达装饰的设计师告诉记者:“这些天,公司几乎每个设计师手里都有好几个项目等着施工。”

商家看准市场需求,抓住节点促销

据记者了解,由于这段时间装饰公司、家居卖场的客户到访量比平时增加了许多,各商家对“五一”大促销寄予厚望。水木装饰负责人王金彪告诉记者,目前,莲城家装行业竞争很激烈,这恰恰说明有市场需求。蛋糕还是这么大,就看谁能更精准地锁定目标客户。要

抢占市场,商家除了抓住节点促销外,更重要的是提供更完善、细致的服务和性价比更高的产品。

从事家装设计多年的刘三姐家居布艺负责人刘秋告诉记者,装修材料不是“快消品”,消费者在购买时必须谨慎。商家只有用优质服务、优质产品获取业主的青睐才是长久之计。只有得到消费者的信赖与支持,商家的知名度才能进一步提升,市场份额才能进一步扩大。

商家诚意让利,消费者放心选购

亚丹家居负责人张震告诉记者:“这段时间,产品销售还是比较乐观的,每天来店里咨询、选购产品的消费者真不少。大部分消费者都来了好几次,提前看好产品,就等着假期来签单,享受最优惠的价格。”

居然之家许昌店负责人告诉记者:“假期前夕,卖场内各品牌家居的销售都出现了不同程度的升温。5月至10月是结婚旺季,刚性需求旺盛,此次活动更是将折扣降到最低,消费者可放心选购,不要错过购物良机。”

“我准备今年年底结婚。婚房是去年年底交工的,那时候天气太冷没有装修。现在我们已联系好水木装饰了,希望在结婚之前装修完,尽快搬进去。”正在水木装饰和设计师沟通设计方案的小刘告诉记者:

“装修的业主都很难得,大家都是家居市场的常客,即使一块木地板、一个花洒也是货比三家之后才买的。”像张明芳一样,大多数消费者表示,他们会在购买产品之前仔细比较产品的质量与性价比。所以,家居商家更应严把产品质量关,提升服务水平,诚意让利,只有这样才能吸引目标客户群,扩大销售份额。

茅台酱香酒宴席活动 火热进行中

汉酱酒、茅台迎宾酒中国红等7款产品“一桌送一瓶”

本报记者 秦水淼

4月10日—5月10日,办6桌以上宴席,并使用汉酱酒、茅台王子酒、茅台迎宾酒中国红等7款产品中任意一款为唯一白酒,可享受“一桌送一瓶”的优惠。

此次茅台酱香酒推出的宴席活动,宴席范围不仅包括婚宴、满月宴,同时还包括寿宴、生日宴、同学聚会、公司聚餐等。2019年4月10日—5月10日,凡办以上类型宴席6桌以上,使用汉酱酒、茅台王子酒、茅台迎宾酒中国红等7款产品中的任意一款为唯一白酒,均可享受“一桌送一瓶”的优惠。欲知详情可到位于南海街奥体花城3号楼门面房东起第一间的许昌富乐贸易有限公司、位于三鼎大厦22楼的许昌成跃商贸有限公司、位于文峰路与建安大道交叉口的许昌中州皇冠贸易有限公司咨询。

4月初,茅台酱香酒营销有限公司联合许昌富乐贸易有限公司、许昌成跃商贸有限公司、许昌中州皇冠贸易有限公司等三家经销商推出宴席活动,汉酱酒、茅台王子酒、茅台王子酒金王子、茅台王子酒珍品、茅台迎宾酒、茅台迎宾酒中国红、仁酒等7款产品联袂登场。据了解,这7款产品均是茅台



许昌富乐贸易有限公司133酒库摆放的茅台酱香酒 (资料图片)