



闲话楼市

思路不变,唯有出局

■特约撰稿人 王毅敏

上周,笔者到长江三角洲地区几个城市出差,在杭州的一些见闻让笔者对房地产市场有了新的思考。

和朋友在巫山广场吃过晚饭便沿着街道漫步,路过河坊街一家丝绸店,首先被吸引的是店内的灯饰,同行的女同事说:如今丝绸这样的制品我们只做睡衣来穿了,没有其他用途。

听到这话,再看看周边景点到处都在展卖着10元起步的丝绸用品,笔者着实为丝绸的命运感到悲哀——原本的殿堂之物,如今却成了街边货。

而在苏州平江路上的两家桃花坞丝绸店,生意却异常得好。因为这些丝绸被注入了时尚元素,样式美观大方,价格都在600元以上。同样都是丝绸面料,但桃花坞的设计无论是色彩还是图案,都更符合现代人的审美观。

一件物品“烂街”的原因不是因为这个行业走向了末路,而是某个产品需要转型了。作为非生活必需品,它的功能更多的是满足审美需求、体现身份,很多传统物品之所以在市场上不能卖到好价钱,是因为生产者没有与时俱进,没有赋予产品符合现代审美的元素。

散步结束后,大家各自回到了住处,笔者也回到在



“途家网”上订的灵隐寺景区的民宿。为何笔者选择民宿而非星级酒店居住呢?

记得杭州一家国际五星级酒店的老总曾这样感叹:西湖周边的那些民宿,投资比我们酒店少了不知多少倍,但房间价格却比酒店贵,并且一房难求,而酒店豪华气派非凡的大堂有时却人前冷落鞍马稀。时代确实变了。

时代在变,无论是星级酒店、快捷酒店还是传统的家庭旅馆,原来的设计都是以商务出行和会议为出发

点,而现在的旅游大多是以家庭为单位,更多人采取自由行的方式,而传统酒店的初心无法满足家庭出行,被抛弃是自然的事情。新兴的度假酒店是普通工薪阶层无力享受的,因为价格过高。

房地产业今年的重中之重还是去库存。为何有库存?原因是多方面的,但笔者认为,其中一个重要的因素是——没有与时俱进。市场发生了变化,很多人的思路还停留在10年前。20多年的房地产发展已经发生了两次优胜劣汰,第一次是传统国有企业被崛起的民营企业淘汰;第二次是2006年前后,有头脑、有建筑规划知识的人士取代了传统建筑里的包工头。而现在是更具前瞻性思维的人们或将取代一些墨守成规的开发商。因此,笔者认为未来会是社区运营商的天下。以运营为导向的房地产开发模式将会取代以快销为出发点的纯销售模式。

此次出行,笔者选择的新经济有:滴滴打车、民宿。从上海返程时,就在“滴滴出行”上给自己预定了从新郑机场回漯河阳光水岸小区的一辆顺风车,才花费70.2元。这价钱差不多与机场大巴加市内短途交通价格一样。如今房地产市场已经发生了颠覆性的变化,供应量远超越需求量,去化周期在24个月以上,在这样的市场环境下,开发商思维方式改变势在必行。



维权说理

阿夏帮你

这是一个开发企业和业主沟通对话的平台

如果您在买房和居住过程中遇到困惑或麻烦,请联系我们

维权路上,我们与你同行……

邮箱: lhrbzm@163.com QQ:591028630 电话: 15539561722

热线投诉

市民胡女士来电反映:

我家住在汉江路龙苑小区,小区东面的长江国际广场项目经常一天24小时不停地施工,且高层施工也影响了居民的采光,严重影响到了小区居民的日常休息和生活秩序。经与该项目协商,长江国际广场项目前以每户为单位统一赔偿物业费公司何时能够将这笔费用发放给业主,想请“阿夏”帮忙,给予帮助!

所属物业公司龙胜物业。

但是我们多次向物业催要该款项,物业始终没有发放给我们,协议也没有对全体业主公开。据我们业主了解,目前仅有部分业主拿到了赔偿款3000元左右,大部分业主仍没有拿到应有的赔偿款。作为业主,我们不清楚物业公司何时能够将这笔费用发放给业主,想请“阿夏”帮忙,给予帮助!

以上文字为网友留言实录,请相关企业及时回复。迟迟不予回复者,本报将介入调查。

走进恒大

恒大“无理由退房”与购房者、房地产市场共赢



恒大御景效果图。

图片由恒大地产提供

近期疫苗事件再次引发了人们对于产品质量的关注。如何保障自己获得高品质的产品,也成为萦绕在大家心头的一桩大事。

这里不得不提住房品质,毕竟,对于大多数家庭来说,一套房子可能是需要一家人大半辈子的积蓄。因此,房子的质量问题一直是民生的重中之重,是每一个购房者所关注的话题。

公开数据显示,恒大无理由退房实施一周年来,退

房率只有0.91%,而同比业绩增加53%至2013亿,也充分证明了客户对恒大品质和品牌的信任和支持。

精品品质全面升级 八大品质护航“无理由”

为什么是恒大?为什么会取得这样大幅提高的业绩?

前一个问题要从恒大自身的特点说起。无理由退房意味着购房者可以买房后反悔,怎样才能让购房者吃下“定心丸”而非“后悔药”,显然就是要他们买到想要的产品,而恒大产品的高品质、高性价比正击中了这样的诉求。据业内人士分析,恒大通过八大品质护航“无理由退房”。在精装修方面,恒大是全国唯一一家全部精装修交楼的企业。与国内外数百家企业建立战略联盟,在多个环节上制定了苛刻的工艺标准,打造“环节精品”。在社区园林和配套方面,恒大项目按豪宅标准为普通住宅项目设计园林环境,将社区园林打造成健康的生态系统,并秉承“配套先行”的开发理念,实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用。在物业和售后服务方面,物业服务管理标准不断升级,在实现产品品质过硬的同时,恒大通过强大的成本控制能力,尤其是采用“全球

统一采购,全国统一配送”的模式,有效降低成本,确保产品高性价比,因此大受市场欢迎。

高品质、高性价比,这些产品上的独特优势,也就回答了为什么恒大敢于第一个推出无理由退房。而回答了第一个问题后,第二个问题也就不言而喻了。

恒大御景87折大优惠即将取消

漯河恒大御景总占地约76亩,总建筑面积约30万平方米,承袭欧陆风情新古典主义建筑风格,以典雅华贵的建筑细节,刻画出都市贵族般的建筑形态,低调奢华,足不出户品味国际经典。83平方米~153平方米奢装尊邸,拥揽沙澧河美景,一线滨河精装高层,户户观景,项目享有2800平方米五星级铂金会所、10000平方米滨河风情商业街、3200平方米国际双语幼儿园等醇熟配套设施,独有9A精装体系和国家一级资质金碧物业等核心优势,现在抢购可享87折优惠,再送最高6万元名牌家私。

4月1日前买恒大房,送您契税,并可享受低首付分期免息等一系列的优惠活动,而这些优惠也将于4月1日结束,有购房意向的客户赶紧来哦!

星辰

玉兰大厦销售中心26日盛大开放

本报讯(记者 张丽霞)3月26日上午,备受瞩目的我市唯一一座瞰景河畔商务写字楼,玉兰大厦销售中心揭开了它神秘的面纱正式对外开放。

上午十点整,伴随着主持人的介绍,玉兰大厦销售中心开放仪式暨省书法协会知名书法家李建国先生墨宝赠送仪式也随之开始。在全场观众的见证下,由李建国先生精心书写的玉兰大厦四个大字正式赠送给了玉兰大厦的工作人员。李建国先生也表达了他对玉兰大厦的祝福以及对项目建成后的憧憬与期待。

据玉兰大厦的一位销售负责人刘经理介绍,玉兰大厦是由市城投集团旗下漯河市城投置业有限公司投资开发的绿色地标级商务写字楼项目,该项目总建筑面积32479.45平方米,规划建筑层数地上24层,地下2层车库,建筑高度99.75米。标准层高为4米,整体采用框架结构,并搭配4部高速分层直达电梯,是漯河唯一沙澧景区纯绿色办公写字楼,可以说真正实现了河畔绿色有

氧办公。谈起项目案名的由来,刘经理由衷地说,看到沙盘中这座独特玉兰花造型的建筑,相信大家就知道了。玉兰大厦独特的玉兰花造型美观大方,寓意生命、朝气与继往开来,与漯河城市的精神不谋为合。玉兰大厦的外立面色彩绚丽晶莹,采用高级玻璃幕墙,通透的360°全景式办公体验,在获得足够的光照情况下,可以尽情欣赏沙河沿岸秀丽风光。同时楼体外立面与沙河沿岸的自然生态景观融为一体,将成为沙澧景区独有地标建筑。

此外,玉兰大厦项目配套采用全智能科技,智能卡密、一键呼叫、高速电梯、全程监控、集中式中央空调系统等智能化的办公环境保驾护航。独立打造的9.6米挑高豪华接待大厅、360°玻璃幕墙、地下双层停车场、多功能媒体会议厅、超五星级的物管服务标准接轨国宾级的企业待遇,成为漯河市场商务品牌的领导者。项目还将聘用专业管理团队全程为入驻企业提供不间断的专属



服务,其丰富的管理经验,力争将玉兰大厦项目打造成漯河本土最具影响力的绿色商务办公平台。

绿植DIY 赏心又悦目

本报讯(记者 刘丹)3月26日~27日,广鑫·帝景城绿植DIY活动在售楼部清新举行,众多新老朋友温馨相聚,用心、用爱制作独一无二的绿植盆栽,共同度过了一个愉快的绿色双休日。

26日上午不到9点,就有不少客户携亲带友前来,在置业顾问的贴心引导下签到等候参与活动。现场不少女士都在自己亲爱的另一半的陪伴下来参加活动,有的还带着可爱的孩子。9点活动正式开始,帝景城特邀专业花艺师率先为大家示范如何制作,并认真为来宾讲解制作技巧。操作台上的材料也是琳琅满目,有不同类型的绿植、鹅卵石、沙土、花盆等,花艺师示范讲解一结

束,大小朋友们便迫不及待地发挥自己的想象力,选择自己喜爱的植物,一土一铲种下对生活美好的期望与向往,将萌萌的小植物动手打造成自己喜欢的样子。

当看着一盆盆充满着奇思妙想的绿植盆栽成品呈现在大家面前时,业主们的心也被可爱的鲜绿植物融化了,小朋友们更是按捺不住心中的喜悦,有的拍照、有的议论,更有的爱不释手凝神细观,骄傲之情溢于言表。欢乐的周末时光就在这充满欢声笑语中落幕。

本次绿植DIY活动吸引了不少人气,售楼处现场随处可见各种忙碌的身影。孩子们在售楼部穿来穿去,欢

声笑语,现场其乐融融。据了解,位于金山路和黄河路交会处的广鑫·帝景城项目,一直以来以优越的品质和欧式园林设计而受到市民的青睐,居住于此,可以漫步河岸,静享滨河浪漫;可以闲逛街区,享受东外滩的繁荣;可以同2000个家庭为邻,广结新友……为了回馈广大市民的厚爱,帝景城二期“江山如画”滨水实景现房顺势加推,95平方米~260平方米多种户型可供市民选择,目前项目更有大幅优惠活动助力市民购房。

广鑫·帝景城以眼见为实的品质、无可比拟的生活氛围以及经典欧式园林造景手法打造出处处皆景的社区园林景观,为业主营造清新、典雅的宜居生活。

■本报记者 张丽霞

地段,地段,还是地段。一句在中国房地产市场传颂了数十年的经典名言,在一个个地产悖论随风飘去的今天,羽化成地产开发与购买的至理名言。漯河市淞江新区,此刻正以迅雷不及掩耳之势茁壮成长,随着大牌房企的进驻、学区优势的彰显、配套设施的升级,这块土地正重新焕发着荣光与活力。

淞江新区崛起 漯河变“心”在即

沙北升级,城市蝶变。CBD,作为城市新兴中央商务区,高度集中了城市的经济、科技和文化力量,同时具备金融、贸易、服务、展览等多种功能。是一座城市的核心发展风向标,极富现代化潮流气息,未来,肩负城市新中心的重任。漯河发展看淞江,淞江新区傲居教育、行政、商务三圈交会处,未来发展潜力巨大。作为市政府重点规划区域,伴随黄山路打通、五里庙规划、市政府投资百亿工程的启动,淞江新区将影响整个漯河发展走向。

三圈交会 引领一城“新”仰望

不可复制的土地,成就举世艳美的荣耀殿堂。淞江新区群聚众行政单位,稀贵地段,重塑漯河“政”中心,无限价值未来,

尽在执掌。在这里,一个高端综合性商务新城已具雏形,人民银行、新闻大厦、喜来登星级酒店等商务机构环伺周边,成就绝佳商务契机;漯河一高、漯河五高、阳光雨露幼儿园等名优教育,礼献城市天骄,引领一城新仰望。

MOCO新世界 中心之上 繁华所向

昌建·MOCO新世界占位淞江新区核心,依托城市政经资源,咫尺名校、丰盛生活配套等优势,成就一站式生活乐享之地。自带大型商业配套——MOCO商业街齐聚玖库酒吧、物美廉超市、瑞德兰邦汽车会所、南水岸等品牌商业,顶筑沙北繁华生活之心,尽收未来无限升值潜力。MOCO新世界更以五大核心科技荣筑漯河顶级科技豪宅,社区标配太阳能一体化系统,最大限度利用自然资源,24小时热水供应,幸福温暖生活;外墙外保温系统,相当于给建筑穿上了棉袄,室内最大限度做到冬暖夏凉;高科雾霾,在为人们制造负氧离子的同时,还极大程度改善着社区小环境,具有增湿、除尘、降低PM2.5的功效……

目前,昌建·MOCO新世界实景现房60平方米~1500平方米MOCO商业街现铺发售,限时免租全城招商,更多信息敬请前往MOCO新世界销售中心了解。