

# 打工返乡 他买了一套拎包入住的房子

土生土长的平顶山人刘先生在广州打工多年,3年前带着媳妇回到鹰城安家,他们前后买了两套房子,一套新房一套二手房,过程有点折腾。他们是咋考虑的呢?

刚回来的时候,刘先生和媳妇住在父母家,父母家面积120多平方米,够住。两口子本来是想尽孝心,但他们的生活习惯和老人完全不一样,“还像在广州一样,睡得晚,爱点外卖”,他们“不健康”的生活方式,两位老人看不惯,也着急,就不免唠叨他们,他们不想听唠叨,就决定买房另住。

刚开始,他们卫东区买了一套面积不大、买一送一的公寓式房屋,40多平方米的房子加一层隔板变成上、下两层。他们的考虑是在这套房子里暂时过渡一下,过两年有孩子了再买套大点的,把这套靠近学校的房子租出去。由于房子的特殊结构,装修时刘先生发现费用过高,怎么办都觉得不划算,就放弃了在这套房子住的想法,决定再买一套。

他们找到了房产中介,中介找了几套房他们都不太满意。要么是小区环境和物业服务不够好,要么小区有点偏僻,“点外卖都不方便”,或者是离老城区父母家太远,不方便回家。

后来他们在市区凌云路一高



资料图片

档小区相中一套房子,比较满意的是这套房子是刚装修过的新房,正合他们急于入住的心情。不过因为价格问题没谈拢,最后他们没买。但通过沟通和实地观看,他们对这个小区的环境很满意,“小区有绿地,物业服务也好,离父母家也不算太远,周边还有商业区,方便”。

时间不长,就又有房产中介联系到他们,给他们介绍这个小区的另外一套房子。这是一套洋

房,面积不算太大,将近100平方米,但对他们来说足够了,最称心的是房子也刚装修过,且装修风格符合他们的眼光,不需要再作改变,另外家具、家电等一应俱全,可以拎包入住。最后,他们以90余万元的价格买下了这套房子,简单收拾一下就搬了进去。“后来又添了一些提高生活品质的物品,花了几万元钱,其他就没花啥钱了。”刘先生说。

如果你在平顶山买过房子,

欢迎你向我们分享买房经历,可以讲讲是怎样随着生活的变化买房的,也可以讲讲买房过程中精打细算、东挪西借甚至和房地产企业“过招”的感受,还可以讲讲同物业和邻居打交道的故事,总之,只要是和买房有关的故事,都可以讲讲。(本报记者 姜刚)

**买房故事**

线索征集电话:4940521、13721877299

## 市区商品房销售回暖

□记者 姜刚

本报讯 市房产事务服务中心公布数据显示,今年4月份,市内五区商品房共销售1562套(间),二手房共成交555套(间),比3月份均有大幅增长。

统计显示,今年4月,我市商品房共批准预售面积17.38万平方米。其中商品住宅批准预售面积17.08万平方米,非住宅批准预售面积0.3万平方米。

4月份,市内五区商品房共销售1562套(间),销售面积181255.79平方米。其中商品住房销售1516套(间),销售面积177579.50平方米;非住宅销售46套(间),销售面积3676.29平方米。

市内五区二手房共成交555套(间),成交面积52935.40平方米。其中二手住房成交554套(间),成交面积52874.85平方米;非住宅成交1套(间),成交面积60.55平方米。

而在3月份,市内五区商品房共销售1123套(间),其中商品住房销售1096套(间),非住宅销售27套(间);市内五区二手房共成交269套(间),其中二手住房成交267套(间),非住宅成交2套(间)。4月份和3月份相比,住房销售量和二手住宅成交量分别增加420套(间)和287套(间)。

## 找房请打18937564567 市民求助 “按需荐房”栏目

□记者 姜刚

本报讯 “你的买房需求,我们帮你对接”,近期,又有市民拨打本栏目热线电话,请房地产工作室为他们推荐合适的楼盘。

在老城区住的方女士即将退休,她想在新城区买一套带院子的房屋养老,房地产工作室向她推荐了新城区建业十八城,该楼盘现售有7层电梯房,一楼带院子,有多种户型。方女士表示可以考虑。

买房人的需求各不相同,不管你是想离单位近点,还是想买学区房,或者是住的大点、环境好点,房地产企业都有针对性考虑,开发的楼盘或兼具多种优势,或独占一方之利。平顶山日报社房地产工作室和本市房地产企业包括多家知名房企有长期合作关系,对市区绝大多数在售楼盘都有深入的了解,利用这一优势,“按需荐房”栏目将根据你的需求,为你对接最理想的房源。

**你的买房需求 我们帮你对接**

热线电话:18937564567

## 产权面积小于合同面积,请按合同退款

□记者 姜刚

本报讯 近日,市民李女士向本报反映,她在市区矿工路东段某小区买的房子,产权面积小于合同面积,按照合同约定,卖方应退她房款1500余元,但她向房地产公司反映后,却迟迟没有得到回应。

5月31日,记者见到了李女士的母亲,她向记者出示了房产证和购房合同。房产证显示其住房面积为64.7平方米,购房合同显示合同约定面积为65.2平方米,相差0.5平方米。

李女士的母亲说,房子是2008年付的首付,房价每平方米

3300多元,2019年11月办理房产证后,她们发现有0.5平方米的误差,又看了下购房合同,发现合同上对面积差异问题有详细的规定:“产权登记面积小于合同约定面积时,面积误差比绝对值在3%以内(含3%)部分的房价款由出卖人返还买受人;绝对值超出3%部分的房价款由出卖人双倍返还买受人。”按照这条规定,她们是可以向卖方要求退款的。后来,在业主微信群里交流时,李女士发现还有多位业主的情况跟她一样,于是他们找到小区开发商要求退款,但对方迟迟没有给予明确答复。

“大家都觉得,房子有点误差

是免不了的,既然合同上写得清清楚楚,那就按合同办就行了。”李女士的母亲说。

之后,记者电话联系到了相关开发商负责处理这件事情的工作人员王女士。王女士承认李女士反映的问题确实存在,且不止一户,她说,这件事情一直没有得到处理的原因在于“房产证去年底才办下来,然后中间发生了疫情,所以就一直拖了下来”,她表示会尽快向上级汇报,然后拿出一个解决方案。

记者把王女士的话向李女士转达后,她表示会再次提醒该房地产公司,请他们给出一个明确的解决时限,不要一拖再拖。

本报长期关注房屋买卖中的问题,如果你在买房中遭遇了如面积陷阱、五证不全、配套缩水、霸王合同、产权不明、交房纠纷、质量问题、房产证问题等;物业服务态度差、供暖供水纠纷、物业乱收费等;中介欺诈等问题,请拨打电话4940521向我们反映。为便于厘清事实和责任,请你全面真实地反映情况,尽可能多地提供信息,可采用文字、图片、视频等形式。

**房产投诉**

电话:4940521

## 做微商,不是建个群就行了

“建个群,拉一帮人就开始卖东西了!”说到微商,很多人有点不太放心。

“你看,这没多长时间,我就进了十来个微商群。”市民张女士对记者说,语气里带着疑惑。记者问她是否觉得所有的微商群都不靠谱,她说:“那倒也不是,还真有一两个群的东西吸引了我,买了几次,觉得还可以。但我总不放心,也不知道他们的东西是从哪儿来的。”

带着张女士的疑惑,记者联系到了某微商群的群主李女士,李女士告诉记者,她是兼职做的微商,且是下一级的分销商。当初做的时候也是被微商的朋友鼓动的,“反正工作不太忙,组个群就能卖东西了,挣多挣少无所谓”。记者问她做微商都有哪些工作,忙不忙。李女士说工作量不大,主要是转发一下商

品信息,如果顾客有问题,可以联系客服询问。

经过介绍,记者联系到了全职做微商的范思琦,一位34岁的女士。本来已经约定6月1日上午采访她,结果她说“改天吧,马上就要6·18电商节了,我太忙了,昨天晚上只睡3个小时”,最后把时间改在了下午。

直到进她家好一会儿,她都没抬头招呼记者——一直在使用手机呢。后来放下手机,她说:“我想争取和大电商一样的优惠政策,这几天都在和供货商谈。”

范女士是福建厦门人,4年前嫁到平顶山,2018年她开始做微商,那时她已经在本地生活了一段时间,发现北方人在皮肤护理方面有所欠缺,而她自认为在护肤品方面有一定经验也有眼光,且有不少

亲戚同学在国外,有一些代购经验,于是决定做微商。

“刚开始建群也要借助朋友的关系,把他们的群成员吸引到我的群里,有时候可能有点烦人,但是刚开始要聚人气,必须这样。”她说,“时间一长,真正的顾客就会沉淀下来,就不用再四处拉人了。”

微信群成立的前两个月,她的东西乏人问津,几个月过去后生意有了起色,到目前为止,她的顾客群已经相当稳定,月盈利在1万元左右。她的供货商也发展成以国内大型商贸公司为主,只在特别喜欢某件东西时才让海外的朋友代购。

“你说那种建个微信群卖东西的,不一定算是微商,我认为这中间的区别在于是否对商品先把控后销售。”她说,“我的主要商品我都亲身体过才卖。”

“如果你把这话说给顾客听,他们凭什么不会认为你是在说漂亮话呢?他们又看不见。而且,那么多商品呢,真的有必要这样做吗?”记者问。

“如果我不亲身体验就描述不出使用这种东西的感受,在回答顾客的问题时就会模棱两可,给不出确定的答复,比如这种麦片,顾客如果问‘老人能不能吃’,我如果尝过就可以肯定地回答他,如果没尝,就只能打马虎眼,时间一长,顾客的黏性就会出问题。”她说。

范女士平时的工作量还是比较大的,她要不停地挑选商品,然后自己撰写文案,自己做客服,“差不多每星期要写8条文案,简单的文案写个一二十分钟,有的东西特别喜欢,特别想表达出那种感觉,可能三天才写得出来。”她说,“有一次去

鲁山漂流,可能有4个小时没摸手机,再拿到手机竟有恍若隔世的感觉——已经很久没有这么长时间不和手机在一起了。”

虽然她目前的主要工具仍然是微信,但她在大电商平台也注册的有店铺,同时她还在微信公众号等自媒体平台写作引流。“有一次记录了生活中的一件小事,真情流露,竟然吸引了好几千人关注,好多人找我来买东西,让我体验到了引流的重要性。”她说。

有段时间,为了让顾客能在线下体验产品,她在写字楼租了一间房,经过一年的运营发现对生意贡献不大就退掉了。她说:“但我还是准备在家附近再租一间房,不对外,只是作为我的工作空间,然后雇个客服。我不想再居家办公了。”

(本报记者 姜刚)