

他们出身农村，进城后靠自己买了房

今年5月份，郭先生和未婚妻搬进了装修好的新居——一套三室两厅的高层住宅，虽然房间装修的不算很豪华，但家中陈设完全满足了他们对一个新家的期待。他的未婚妻小李说：“买这套房子，我们没有伸手向农村的父母要钱，基本上完全是靠自己，他这种独立的能力我特别欣赏，也让我对我们将来的生活充满信心。”

郭先生今年32岁，老家在叶县农村。他不到20岁就出门了，先后在广东、福建等地的工厂里做工。2014年，郭先生回到平顶山探亲，发现市区建设路东段有许多汽车4S店，生意不错，工作环境也很好，而且据说收入也挺高，多的甚至能月入万元，而他在南方也不过月入5000多元，就萌生了在家做汽车销售的想法。

郭先生有耐心，且沟通能力强，入职4S店后，工作很顺利，实习期就卖了好几辆车。两个月后他就转为正式员工，月收入很快达到了七八千元，甚至超万元，后来还进入了管理层。

2016年，郭先生认识了女友小李，两人的感情很好，很快开始考虑结婚的问题。对他俩来说，结婚首先要解决的就是房子问题。之前两人分别租房，那结婚后怎么办呢？小李的父母也在农村，他们希望女儿婚后能有自己的房子，因为小李是独生女，且家境还算宽裕，她父母愿意拿出5



资料图片

万元帮助两人买房。

郭先生却另有考虑，工作这么多年，他手里也有些积蓄，但是买房还不够，特别是他想要一套面积大一点的房子，以备将来两人的父母来时地方住，这样的话钱就不太够了。而他的父母手头并不宽裕，他还有一弟一妹，都在上学，正是用钱的时候，这种情况他觉得自己不能向父母要钱。

“当我向朋友们说起来这件事的时候，好多人并不理解，他们好像都觉得买房子父母掏钱是天经地义的，但我却觉得，父母已经把你养大了，凭啥还要给你再掏

钱买房呢？反倒是未婚妻比较支持我的做法。”最后，郭先生决定不向双方老人要钱，而是凭两个人努力打拼，再干几年，把钱挣够。之后，他和女友搬到了一起住，省吃俭用开始攒钱。2019年，他们在市区诚朴路相中一套130多平方米的三居室，最终买了下来。这套房子他们首付40万元，余款15年分期还清。装修的时候，双方父母又分别给了他们两万元钱，算是一点心意。对这个结果，小两口都很满意，首先是多年的努力有了收获，另外也很有成就感，他们觉得有些看起来很

难的事，其实靠自己努力也能行。

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。（娄刚）

买房故事

线索征集电话：4940521、13721877299

碧桂园·城市之光 实景示范区开放

□记者 娄刚

本报讯6月6日，碧桂园·城市之光实景示范区开放暨畅玩嘉年华活动举行，众多市民参观实景示范区，获得了美好的体验。

当天上午，位于市区新华路南段的碧桂园·城市之光迎来诸多业内人士、客户和媒体人士，共同见证实景示范区的亮相。

碧桂园平顶山片区执行总裁孙旭首先登台致辞，为大家分享了碧桂园·城市之光的脉系与发展，随后，湛南新城管委会、湛河区荆山街道办事处有关工作人员和孙旭、碧桂园平顶山片区营销经理郭湛、碧桂园城市之光工程经理张猛共同为实景示范区开放进行剪彩仪式。

孙旭、郭湛为瑞狮点睛，寓意繁荣富贵。然后，瑞狮踱步前往售楼部开始采青表演，在表达福瑞大吉之意中，引得大家连连叫好。

开放典礼结束后，看沙盘的市民接踵而至，活动现场人潮涌动。从商业街景到园林景观再到精致高雅的内部品质……当实景示范区和轻奢体验空间呈现在大家面前时，许多人不禁为之赞叹，不少客户细细品味，感受身处其间的美好体验。

中骏·世界城招商大会暨加盟商签约仪式举行

□记者 娄刚

本报讯6月6日，众商云集，“世界”盛启。平顶山中骏·世界城招商大会暨加盟商签约仪式举行，包括众多知名品牌在内的百余商家落户中骏·世界城。自此，中骏集团将和世界各地商家联袂，共写鹰城商业新图景。

当天，平顶山市、湛河区两级商务局相关领导以及湛河区、区政府相关领导，中骏·世界城项目领导，各大媒体以及各大商家代表出席了此次大会。

中骏集团郑州公司总经理蒲林发表致辞，他指出，“过去十年看沿海设计，未来十年看中部崛起”。中骏集团看重在中原的布局发展，自2018年进驻河南以来，立足郑州、辐射全省，从商丘启航，到相继落户洛阳、郑州、平顶山、许昌等地，实现五城十盘同启，百亿战略正在快速推进。



效果图 中骏·世界城供图

未来，平顶山中骏·世界城建成后，将打造集大型集中商业、主题街区、高品质住宅为一体的城市商业综合体，进一步提升城市的商业品位，拉动城市的消费升级，改善城市形象，再造都市生活新空间。中骏·世界城的实力和

愿景，令与会商家更加坚定了合作的意向。

在现场来宾的见证下，平顶山中骏·世界城招商大会暨加盟商签约仪式华丽开幕。此次招商大会，品牌云集，人潮涌动，现场气氛热烈。小米、永辉超市、

NIKE、Adidas、I DO等众多品牌现场签约。

中骏·世界城将依托2066个庞大品牌资源库，联合更多商家，打造约10万平方米商业航母，涵盖全业态品牌，针对不同的消费者打造不同的消费场景体验，建成一座集零售、餐饮、娱乐、休闲、居住等功能于一体的综合型生活体验中心。

中骏集团的世界城项目收获了一系列成功，北京中骏·世界城总建筑面积12万平方米，占据三大商圈黄金交会点，在开业首日客流高达30万人次，营业额突破2300万元。泉州中骏·世界城成为泉州集行政办公、商务商贸、文化体育、生活居住、旅游休闲为一体的城市中心体，为泉州商业能级提升作出了巨大贡献。南安中骏·世界城，开业当天33万人次打卡，营业额突破700万元，13个品牌销售纪录创新高。

太吵了！ 这处工地的噪声让人睡不着觉

□记者 娄刚

本报讯近日，网友“大当家”向本报反映，他家旁边的一处建筑工地经常在夜间施工，强烈的噪声让他和家人睡不着觉，严重影响了正常生活。

“大当家”住在市区轻工路西段某建筑工地的南侧，他向记者提供了两段他拍摄的视频，一段摄于6月4日凌晨3点10分左右，视频显示其住所北侧建筑工地正在施工，该工地灯火通明，机器轰鸣，噪声很大。他本人在视频中说明，该工地从当夜零点左右开始，已连续施工3个多小时，不断

扰民作业。

另一段视频摄于6月8日凌晨0点50分，画面显示同一个工地，一辆挖掘机正在作业，机器轰鸣声也很大。“两天都是被吵得睡不着，起来拍的视频。”他说。

接受记者采访时，“大当家”说，其实他也很理解疫情过后，许多建筑工地都在抢进度、抓紧施工，工人们都很辛苦，如果不是深受其害，他很愿意体谅施工方的难处。但这个工地夜间作业太频繁了，且距他所住的楼房只有20米左右，噪声太大了，不仅他们夫妻俩睡不着觉，将要升初中的孩子也休息不好，难以专心学习。

据他了解，和他同楼的许多住户也都抱怨过工地噪声过大。

为了有效维权，“大当家”还上网查询了国家有关夜间施工的政策，他说：“国家对夜间施工的时间和分贝数都有具体限定，不管从哪一条看，这个工地都‘超限’了。”

6月8日上午，记者赶到该建筑工地，采访了该工地一贾姓负责人，看到记者向他出示的视频，他表示很抱歉，他说噪声主要来自搅拌混凝土，他们会想办法解决。同时，他们还会和相邻的住户加强沟通，以便及时发现问

题。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

找房请拨打18937564567

赵女士请“按需荐房” 帮她找小户型房

□记者 娄刚

本报讯“你的买房需求，我们帮你对接”，近日，市民赵女士拨打本栏目热线电话，请房地产工作室为她推荐一处理想的小户型房子。

赵女士离婚后和女儿一起生活，女儿现在外地上学。她想在老城区买一套两居室的小户型房子，不需要靠近学校，只需基础设施齐全、小区环境好即可，最好毗邻河堤、公园及农贸市场。

房地产工作室为赵女士推荐了恒大珺睿府，该楼盘最小户型的房子面积90多平方米，且紧靠湛河，方便休闲。另外还有中骏·世界城，该楼盘也有面积90多平方米的小户型，且有大型购物中心。根据房地产工作室的推荐，赵女士目前已经和两家房企联系。

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，实际上都有相应的楼盘，有的楼盘兼具多种优势，有的独占一方之利。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。我们推荐的都是五证齐全的、可以放心购买的楼盘，并可以让你享受到一定的价格优惠。

拨打热线电话18937564567，说出你的买房需求，我们帮你对接优质楼盘项目，圆你购房梦想！

你的买房需求 我们帮你对接

热线电话：18937564567