2020年平顶山市秋季房展会将于9月举行

□记者 娄刚

本报讯 随着我市疫情防控形势持续向好，各行各业复工复产加快推进，人民群众生活秩序稳步恢复。记者获悉，为了进一步满足我市市民安居宜居需求，支持房地产企业积极应对疫情影响，推动全市房地产业稳步复苏、持续繁荣健康，平顶山市秋季房展会将于9月11日至13日在市区鹰城广场举行。

据了解，此次房展会的主题为“助力经济振兴·筑梦品质生活”，由市房产事务服务中心和平顶山日报传媒集团共同主办，市房地产业协会承办，平顶山日报、平顶山晚报、平顶山新闻网、平顶山传媒客户端、平顶山微报、掌上鹰城、平顶山手机报等媒体将全程支持跟踪报道。据介绍，举办此次房展会，旨在满足市民对安居宜居美好生活的向往，支持房企对冲疫情影响、稳步复苏繁荣，进而实现“稳地价、稳房价、稳预期”的总体目标，为我市经济发展作出积极贡献。

2020年是“十三五”规划的收官之年，也是全面建成小康社会的决胜之年，新冠肺炎疫情突然暴发，对我市经济发展和人民生活带来较大冲击，也深刻影响了居民对住房品质的要求。作为普通市民，在居家期间更能深刻体会到宜居小区、舒适住房、配套完善、高品质服务对全家人带来的幸福感，而建造设计更加贴近消费者、绿色节能、设施完善、智能化服务的房屋产品，也是每位房地产从业者应该思考的问题。鉴于此，此次房展会以“助力经济振兴·筑梦品质生活”为主题，邀请全市一线房企和主流项目楼盘参展，充分展示我市房地产行业在城市建设和改善人居环境中的成果，旨在化解房屋供需矛盾，打通供需渠道，组织多品种、多价位、多区域楼盘展示展销，满足社会各层次住房需求，以商品住房展示展销为主，同时组织金融机构、物业服务企业、房地产中介机构等相关行业活动，最大限度搭建企业与消费者之间沟通交流和互信互利的平台，积极引导良性竞争，吸引更多消费者置业，真正惠及千家万户。

空前的优惠力度、强大的宣传推广、丰富多彩的现场活动，这将是一场高规格、高档次、高质量的房展盛宴。

如果说房地产市场是一艘巨轮，那么房展会就是观察巨轮航向的窗口。房展会作为风向标和晴雨表，是开发商一次集体“大阅兵”，能够充分展现行业发展的状况和我市城市建设的水平。

据房展会主办方有关负责人介绍，政府搭台，企业唱戏，举办此次房展会能够形成多方受益共赢的良好局面。对于政府来说，举办房展会能够架起房企和消费者之间的供需桥梁，有助于房屋销售和房地产市场繁荣，推动经济健康快速发展；对于广大房企来说，房展会搭建起扩影响、树形象、展实力、创品牌的平台，提供相互学习交流的良机，有助于提高开发水平和管理水平；对于消费者来说，举办房展会不仅能免去奔波劳累之苦，而且在全方位的比较中买到适合自己的房子，更重要的是能够享受到参展房企提供的优惠大礼包，可谓省力、省心、省钱，一举多得。

心动不如赶紧行动，机不可失，时不再来。房展会咨询电话：市房产事务服务中心2636032，平顶山日报传媒集团18837579995。

本周末，居然之家有明星见面会

许先、戊道子、陈姣姣“8·16”亲临鹰城与您相约

□记者 娄刚

本报讯 想不想来一场音乐的狂欢？想不想近距离接触明星大咖？想不想与男神女神同台演唱？现在机会来了，8月16日，居然之家邀请许先、戊道子、陈姣姣三位明星与您见面。

实力唱将许先是中国环保形象大使、中国大众音乐协会会员、CCTV第十四届青歌赛北京赛区银奖、CCTV3星光大道嘉宾评委。代表作有《狠狠的想你》《我把一切给你还不够》《流年似水》《家乡的姑娘真漂亮》《中国力量》等，并演唱黄圣依、胡夏主演院线电影《活宝》主题歌《做你的男神》及张一山主演院线电影《夺路而逃》片尾曲《逃逃逃》。

流行音乐女歌手戊道子毕业于中国戏曲学院表演系，中歌榜内地十大歌手、公益中国爱心形象大使、中国少儿公益宣传大使，代表作有《爱到花开》《星不了情》《樱桃熟了》《我们结婚吧好不好》等。

百变小魔女陈姣姣是2010年感动中国音乐风云人物，浙江卫视《中国好声音》、中央电视台《星光大道》《非常6+1》等大型选秀节目全国城市海选特邀评委；中央电视台《黄金100秒》《越战越勇》等栏目冠军；中央电视台春节特别节目《金光闪闪贺新春》全国总冠军，浙江卫视《麦霸英雄汇》亚军，先后发行《天生一对》《离不开》《拾爱》等4张个人专辑。

据悉，见面会期间，居然之家推出会员专享成交价9.5折，购物即可参与抽4999元免单，抽金条，进店有机会获得电影票两张等活动。另外，多家商户也推出了自家的特别优惠措施，如顾家家居推出正价商品满10000送5000优惠券，恒洁卫浴推出节水马桶0元购活动，近期有装修需求的朋友一定要把握好机会。

Like东方神韵又开两家店

7.1Like系统形象店亮相步行街

□记者 娄刚 文/图

本报讯 香港东方神韵珠宝旗下Like东方神韵珠宝品牌继6月在万达广场开业后，8月9日，和平路步行街Like东方神韵形象店和双丰百货同时开业。目前，全市已有4家以Like东方神韵命名的珠宝店。

Like东方神韵通过常年与国内外珠宝设计师、珠宝工作室共同合作，推广研发了极具辨识度的珠宝产品。该品牌拥抱了年轻、时尚、自信、开放、个性的新生代人群的消费观，这个充满粉色少女心的珠宝品牌正在以自身特有的标签——“喜欢的，就是最好的”，向消费者传达了其独一无二的品牌理念。

开业当天，顾客在和平路步行街东方神韵形象店挑选首饰。

Like东方神韵与传统珠宝最大的区别，是艺术性与空间体验感。和平路步行街形象店是7.1Like系统的店面，这里是一个整体，空间内的一切都可以用来体验，包括店面雕塑、马赛克绘画墙、连廊、窗口、“天井”等。顾客进来之后除了感受珠宝的美感外，还有空间营造的多元互动氛围，是一个可以让人轻松愉悦的聚集地。

据了解，在7.1Like形象店的设计中，设计师苏阳先生巧借中国园林一步一景的思路展开创作。空间为中国传统四合院回字形布局，中央休息区是传统宅院的“天井”，顶部的四个大压膜灯箱，象征着太阳光线从天而降，为整个空间带来光明和生机。三种不同的墙体设计穿插，也给感官多了惊喜。整体采用了直线线条工艺，简洁脱俗。对窗元素的运用也是亮点之一，身处店内、店外和各角落，都能感受不同角度的空间视觉。

在7.1Like形象店，顾客的感官得到充分照顾，视觉上，店面整洁卫生、货品陈列美观、软装舒适优雅；听觉上，纯音乐版经典与流行音乐萦绕耳间；嗅觉上，有维多利亚香氛；味觉上，有高品质水果、自烤小点心及多品类饮料供应；触觉上，室温保持20℃至26℃、茶水温度适宜。

当天上午，和平路步行街Like东方神韵形象店举办了盛大的开业庆典，有关部门负责人、商界人士和诸多媒体人士参加典礼，见证了这一里程碑时刻。

据该品牌有关负责人王怡雯介绍，Like东方神韵“喜欢的，就是最好的”品牌理念旨在打造对新生代消费者的尊重、理解和认同观。这是一种在精神领域的共鸣和对青春美好的共情。Like东方神韵将以在珠宝行业20余年的专业经验与资源陪伴消费者、珠宝爱好者的成长。

Like东方神韵主营黄金、钻石、翡翠，其中黄金占比55%、钻石占比30%、翡翠占比15%。所有产品在款式上并不主张特意夸张，而是在大众审美上迈出一到两步，只为带来高品位的美的体验。正如该品牌的灵魂：“喜欢的，就是最好的。”

对于消费者来说，Like东方神韵不再仅仅是一个品牌，而是一种年轻的珠宝文化，同时也是引领时尚、关乎潮流与情感的综合体，更是青春的栖息地。

目前，该品牌在平顶山拥有和平路步行街东方神韵形象店、鹰城7.1视界购物中心东方神韵体验店、矿工路丹尼斯百货东角翡翠梦源旗舰店、双丰百货一楼东方神韵、双丰商城一楼翡翠梦源专柜、鹰城世贸广场一楼东方神韵、宝丰德信泉一楼东方神韵珠宝、汝州金博大购物广场一楼东方神韵珠宝、汝州望嵩商场一楼翡翠梦源专柜、叶县人民商场一楼东方神韵珠宝等多家店面。未来，全平顶山将有8家以东方神韵命名的珠宝店，为消费者带来更多美观时尚的珠宝饰品。

在老城区买第三套房她是这样打算的

赵女士最近在老城区买了一套120多平方米的二手房，房子面积适中，户型也不错，不过还是有不了解情况的朋友问：“你在新城区和老城区都有房子，怎么又在老城区买了一套二手房呢？”言外之意是，即便作为投资，这好像也不是最优选择。

赵女士对朋友说：“我们家都是工薪族，买这套房子真是用来住的，不是用来炒的。”

赵女士是独女，2005年和丈夫结婚时，父母给小两口买了一套房。婚后没几年，丈夫的单位迁到了新城区，给员工分了房子。这样，他们在新、老城区各有一套房，平时他们住在老城区，周末再去新城区住两天，感觉很惬意。因赵女士在老城区上班，生活重心也在老城区，新鲜感一过，他们不常去新城区住了，就把房子租了出去。

这么多年过去了，赵女士又有了第二个孩子，父母也已经年迈，她有了更多的考虑。首先，父母需要照顾，她作为独女责无旁贷；其次，两个孩子，如果再有一套房子，那将来一个孩子一套房子，她也算是尽了心。结论是，必须再买一套房子，并且面积尽可能大一点。其实她并不主张和老人住在一起，但是将来是什么情况说不准，这要根据老人的身体状况，如果必须贴身照顾那就住在一起，所以做个准备。

赵女士父母的家紧挨着她的工作单位，同时这一片还有好几所中小学，考虑到孩子上学方便，自己上班也方便，她最先想到的就是在这附近买一套房子。

正好一处合适的新楼盘预售，赵女士便去打听，一问均价8000元以上，她打消了念头。她觉得房子确实挺好，小区的环境也不错，但对他们这样的普通家庭来说，这个价位太高了。她的心理价位是每平方米6000元以下，哪怕是二手房呢，只要合适。

看房无果后，赵女士的丈夫带回来一个好消息：同事的一套140多平方米的房子要出售，紧挨着他们在新城区的房子，如果买下来，将来两位老人搬过去，两家人就可以住在一起。至于她上班和孩子上学的问题，毕竟容易解决。

赵女士去看了房子，她比较满意，但和父母商量时，老人否决了这个想法，原因是这套房子还没有完全产权，将来难免会有麻烦，还是再看看吧。

符合要求的房子还真不好找，新楼盘房价高，二手房要么户型不合理，要么小区物业服务口碑差，赵女士几次看房都下不了决心。

去年的一天，赵女士开家长会时，和孩子的班主任聊了起来。听说她想在附近买房却没有合适的，班主任给她提供了一条信息：学校一位退休老师要搬到新城区，打算卖掉现在的房子，房子在一楼，面积也大。如果想要，可以帮忙问问。一听房子在一楼，赵女士当即就动了心，父母住的是三楼，没有电梯，将来上下楼肯定不方便。住一楼就方便多了。第二天她就让孩子的班主任带她去看了房，面积、户型都很符合她的要求，还有暖气。另外，学校的家属院风气也比较好，总之她特别满意。几天后就谈好价格，办了手续。

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 娄刚）

买房故事

线索征集电话：4940521、13721877299