

听说要开房展会 这些房企速占先机

□记者 娄刚

本报讯 哪些房地产公司要参加房展会？房展会还有啥服务？这几天，不少要买房的人都在打听我市秋季房展会的消息，记者昨天从主办方得到消息，目前已有多家房企包括建业、恒大、碧桂园等报名参加此次房展会，有关部门也将在房展会上为大家提供政策咨询等服务。

新冠肺炎疫情的发生，对我市经济发展和人民生活带来较大冲击，也深刻影响了人们对住房品质的要求，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、高品质服务的必要，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，也是每家房企都在思考的问题。

此次房展会以“助力经济振兴·筑梦品质生活”为主题，由市房产事务服务中心和平顶山日报传



资料图片

媒集团共同主办，市房地产业协会承办，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，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，最大限度搭建企业与消费者之

间的交流平台。

据了解，目前已有建业、恒大、碧桂园、华城、昌建、新利达、中骏、常绿、名门、大唐、福商、佳田、俊海、银基、益宏、天河、中远、恒宇、中房、大地等房企报名参加此次房展会，楼盘多，房源足，而且都带来了额外的专项、限时优惠措施。

考虑到楼盘众多，为了让市民少跑腿多看展，组委会将此次房展会地点设在市区鹰城广场喷泉附近，整个展区呈圆形分布，看房选房更直观。

除了看房选房外，和房产相关的问题，如对不动产登记、住房公积金、市场交易、物业、租赁、维修资金、金融服务等有疑问的，主办单位组织了相关部门和机构在展会上设立席位，参展市民可以现场进行政策咨询。

楼盘多，价格优，配套服务省心省力。请记住时间：9月11日至13日，市区鹰城广场秋季房展会。

平凡之家 靠奋斗和亲情 攒了三套房

两个孩子的妈妈小秦(化名)是记者一个交往不多的朋友，她的笑容极富感染力，总给人以满满的幸福感。所以，当她聊起曾经很不容易的买房经历时，记者不禁有些吃惊，但又觉得现在的一切是生活对她应有的奖赏。

小秦2009年结婚，婚前两人买了一套房80多平方米的新房。说来很多人不相信，这套总价不足20万元的房子，婆家出了8万元，其他将近10万元是小秦向家人和同学借来的。

怎么这么紧张呢？小秦说：“我们两家都没钱，他爸妈都是农民，没有收入，拿8万元已经是倾囊而出了。我爸妈是矿上的普通工人，一千多、两千多的退休金，仅够自己养老，没钱补贴我。”

买了房，两个人省吃俭用，把大部分收入都用来还债。

2015年，刚还完债，小秦的老公在新城区分了一套150多平方米的福利房。这套房子将近40万元，他们又借了一部分钱才把房子买下来。不过，这个时候两个人都赶上了各自单位的快速发展期，月收入都在万元左右，加上两个人工作努力，只用了两年多时间就把钱还清了。

这么多年，小秦家的生活重心一直都在老城区，所以这套房子分了之后他们没去住，一直处于闲置状态。

小秦有第二个孩子后，公公婆婆过来帮忙，他们住的80多平方米的房子就显得小了。不过是否要换一套大点的房子还有些纠结，换吧，其实新城区的房子足够一家六口住，而且手里也没啥钱了；不换吧，现有的两套房子都不合用。

直到2018年大女儿该入学了，小秦才下定决心要换一套面积大点的而且靠近学校的房子。最终，他们在市区一所知名小学附近买了房。这套房子总价70多万元，卖方要求全款一次性付清。小秦拿出了全部积蓄，动用了两个人的公积金，又向娘家借了30多万元才凑够这笔钱。

听小秦讲完这段经历，记者问她：“买了三次房，公公婆婆只在第一次买婚房时出了8万元钱，之后两次都没再拿过钱，你心里有没有过抱怨？”小秦说：“只在第一次心里有点抱怨，后来两次就没有了。两位老人确实没钱，不能勉强他们。而且这么多年他们帮我们照顾孩子，有啥理由再抱怨呢？没有他们的付出，我们俩怎么好好工作，赚钱养家？”

记者问：“跟娘家借钱这事是怎么处理的？”小秦说：“我们家不富裕但是很和睦，我们姐妹几个感情特别好。我爸有次住院看到有的病友无人照料而自己身边从不缺人照顾时，不禁感叹‘女儿多真是有福’。”“老两口也有一点不多的积蓄，知道我要买房，二话不说就给了5万元，不要我还，但他们还要看病养老，我只能借，不能要。姐姐们每次都是很爽快地借给我钱，还宽慰我让我别急着还。但是我心急，只要手头稍微有点积蓄就先还账。”

记者问：“为啥不考虑把第一套房子卖了买这套房子呢？这样压力不就小了吗？”小秦说：“那套房子楼层低，刚开始想着公公婆婆如果嫌这边太高爬不动，可以让他们住那边，现在看他们上下楼没问题。后来就想，将来孩子如果到外地上学，可以把老房子卖了给她当学费。所以暂时就放着吧。”

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)

河南苏宁零售云第500家店 暨苏宁拼购鲁山县扶贫农产品运营中心成立

□记者 娄刚

本报讯 8月15日，河南苏宁零售云第500家门店在平顶山鲁山县盛大开业，与此同时，苏宁鲁山县扶贫农产品运营中心成立。市商务局、市扶贫办、鲁山县政府、鲁山县商务局、鲁山县扶贫办、河南苏宁易购销售有限公司、平顶山苏宁及各大品牌供应商代表和多家媒体共同见证了具有里程碑意义的时刻。

鲁山县政府有关负责人表示，本次开业的苏宁易购花园路店，是河南省第500家苏宁易购零售云，不仅对苏宁有重大的战略意义，对于鲁山县来说也是意义重大。

“零售云是苏宁互联网零售发展最成功的创新实践。”在前不久的“第三届苏宁零售云合作伙伴大会”中，苏宁控股集团董事长张近东曾这样评价。目前，苏宁

零售云在全国布局门店数量达到6650家，覆盖全国31个省级行政区划单位，超过6000个乡镇，累计服务两亿下沉市场用户。

就河南市场而言，2017年9月底，河南苏宁零售云的序幕从白沙店开启。短短3年，河南苏宁零售云门店突破500家，平均每两天就有一家零售云店开业。如今，河南苏宁零售云已覆盖河南全省18个省辖市、415个乡镇，会员总量超400万，开店速度呈指数型增长。在今年“8·18”活动期间，更有22家门店在同一时间开业。

本次开业的第500家零售云店老板有着10多年经营电器的丰富经验，在经历了疫情大背景下线上平台与线下低价拼杀的窘境后，他意识到，苏宁丰富的SKU和世界500强品牌，良好的线上线下同发力政策以及完善的金融和门店营销支持，都将成为他坚实的后盾。思考一番，他决定加

入苏宁。

据介绍，苏宁拼购成立鲁山县扶贫农产品运营中心，是将苏宁拼购接入零售云的重要一步。拼购以社交电商为依托，增加中小商家的曝光和购买率，打造更多农产品“爆款”。拼购村则打破了传统经销商链条，从产品生产端直达销售端，减少中间环节。而零售云作为下沉市场有效辐射周边3到5公里的社区和商圈门店，将直接给到下沉市场的创业者们更多的利益。第500家零售云店老板也将与朋友合伙，将鲁山特色农产品——蒲公英茶上架苏宁拼购，在苏宁“8·18”期间全网推广，让工业品下行和农产品上行共同发力。

河南苏宁总经理汪令军说：“苏宁物流将全面支持拼购村发展，拼购村的物流费用保证在当地低于同行，遇到问题有专属客服一对一解决，在配送时效上也会做到优先投递。苏宁拼购将通

过降低物流成本、流量倾斜等方式，帮助鲁山县商户实现销售规模和利润的最大化。”

除了持续打造标杆店外，记者还了解到，零售云还将通过门店云货架虚拟出样，10000个社群和直播推广等多种形式深耕家居新赛道。通过打造N+X的家居店态模型，以N个家居品牌+X家电品牌的组合形式，坚持一商圈一店、一镇一店。据悉，首批合作对象还包括箭牌卫浴、左右沙发、A家家居等品牌，涉及类目涵盖沙发、茶几、电视柜、餐桌椅、衣柜、鞋柜、玄关柜、卫浴、花洒、五金等。

三年时间，苏宁零售云在全国低线城市已完成一次深刻的智慧零售变革，构建更丰富的到家、到店，全时全域的消费新场景。中国的城镇化进程还在发展，苏宁零售云的未来显然不仅是家居和家电，这个市场空间巨大，充满一切可能。

第二届万味榜暨万达广场城市美食狂欢节启幕 200余城330座万达广场再掀美食风暴

□记者 娄刚

本报讯 8月17日至9月20日，万达商管联合大众点评、抖音、滴滴、口碑等亿级平台，在全国200余城330座万达广场同步启动第二届万味榜暨万达广场城市美食狂欢节。8月17日上午，平顶山万达广场也在店外广场举办了“8·17邀吃日万味宴”启动仪式。

去年夏秋之交，万达商管首次推出万味榜，在全国万达广场掀起一阵美食风暴。活动推出当月全国万达广场总客流同比增长3.7%，总销售同比增长8.7%。其中，餐饮业日均进店客流同比增长5.8%，日均销售同比增长11.2%。

今年8月17日，第二届万味榜活动推出多个创新举措：首次推出覆盖200余城的“一城一味”

城市风味名菜榜单；首次推出覆盖全国的万达美食城市名片；首次发售营销IP产品“万味卡”，与腾讯、丙辰科技深度合作创新玩法，1.2万余餐饮商户参与，打通购物中心餐饮、电影、娱乐等场景与停车服务，一卡尊享价值千元的超级权益礼包。

今年，参与第二届万味榜活动的万达广场已经达到330座，覆盖全国200多个城市。

万味榜基于万达广场丰富且客流巨大的线下场景，联手入驻餐饮品牌，通过千万级消费者小程序在线参与投票和店铺优惠活动，最终呈现出各地万达广场消费者的餐饮消费意向选择、口味偏好、支付习惯、人均客单等数据，可以纵览全国消费者当下的美食消费文化。

9月17日，第二届万味榜全国总榜将在贵州丹寨万达小镇隆重揭晓。

第二届万味榜期间，基于万达广场小程序平台完善的功能，万达商管推出美食主题的超级福利电子券包“万味卡”，让消费者真正实现“一卡在手，走遍全国，吃遍万达，美味相伴”。

万味卡分为99元尊享版和9.9元尝鲜版，消费者登录“万达广场万味卡”小程序即可下单购买。

尊享版万味卡包含万达广场1.2万余家餐饮和水吧或指定超级大牌通用的100元消费券包、价值100元的餐饮商户通用券包、若干张商户优惠券包、嗨购肯德基咖啡权益(最高可省735元)、价值24元万达广场停车券、立省200元万达影城观影券、超级品牌礼

券以及万达广场邀吃日权益(详见“万达广场万味卡”小程序，以所在广场店内告示为准)。尊享版万味卡全限量发售100万份。

尝鲜版万味卡，含0元招牌菜兑换券1张和5折招牌菜兑换券1张(详见“万达广场万味卡”小程序，以所在广场店内告示为准)，每座万达广场限售3000份。

首期万味卡9月发售，可使用至今年底。

第二届万味榜暨万达广场城市美食狂欢节历时长达35天。从8月17日到9月20日，全国330座万达广场同步连续举办多个超级美食优惠周和美食主题优惠日，推出“秋季美味抢鲜尝”等系列美食活动。8月17日起，登录万达广场小程序和大众点评参与万味榜投票，还有机会赢取多种超值礼包。

买房故事

线索征集电话：4940521、13721877299