

大方出手!

房展会多家房企推出特价房

□记者 娄刚

本报讯 距由市房产事务服务中心和平顶山日报社举办的平顶山秋季房展会还有两天,记者获悉,为展示诚意,多家参展房企拿出部分房源推出特价,优惠幅度惊人。而这些优惠属于本次房展会,那么你还犹豫什么,做好准备来赶会吧!

据了解,恒大珺睿府推出3套特价房(面积112至140平方米),总价优惠额在30万元至40万元之间;恒大悦珑湾也推出3套特价房(面积95至131平方米),总价优惠额30万元左右。

常绿·林溪天悦房展会期间有三项优惠措施:一、住宅销售政策,首付1万元起,购房即送维修基金和两年物业费;二、全民营销

政策,推荐成交每套奖励5000元购物卡;三、推出10套天悦二期高层住宅(面积108至145平方米)作为特价房,总价平均优惠12万元左右。

新利达房地产公司的新景·翡翠项目普通优惠1万元,在此基础上,房展会3天另特别优惠1万元,赠送3年物业费。如果客户能一次性付款额外优惠2%。

佳田·新时代项目推出10套房展会特价房,全部为公寓(面积37至83平方米),总价优惠额从2万余元至4万余元不等;佳田·新天地项目也推出10套房展会特价房,包括住宅3套(面积129平方米)、写字楼6间(85至261平方米)、商铺1间(113平方米),其中住宅总价优惠12万元至14万余元之间,写字楼总价优惠9万元

至37万余元,商铺总价优惠110万余元;佳田·西湖岸也推出10套特价房,包括商铺4间(面积109至220平方米)、公寓6间(均为90多平方米),其中商铺总价优惠40余万元、50余万元、70余万元不等,公寓总价优惠9万余元。

银基·誉府推出两套三期高层住宅作为特价房,面积分别为99平方米和129平方米,优惠后总价分别为59万余元和76万余元。

千田·新开元三期理想城项目房展会期间推出三项优惠政策:一、54平方米现房公寓,首付1万元即可入住;二、公寓特价房送装修基金;三、10套89至136平方米特价现房,一口价5399元/平方米。

恒宇·东城国际在9月11日

至13日房展会期间,推出9套现房作为特价房,包括公寓和写字楼,每日限售3套,限时一口价优惠;公寓首付1万元起,写字楼首付5万元起。房展会期间,到访东城国际展区活动现场的顾客可获得精美礼品。

房展会期间,参与益宏·宏天地项目冠名的河南电视台《百姓大舞台》鹰城春晚节目选拔活动的客户,购房即可额外特享98折上折。

据了解,因特价房数量有限,为了应对购房者多于房源的情况,各家房企都会制定自家的“幸运产生机制”,使大家顺利买房。

另悉,其他参展房企的价格优惠政策仍在继续制定中,届时参展的市民一定还会遇到更多的惊喜。

湛河治理后他们在这儿买了新房

今年7月,何先生终于住上了市区湛南路西段的高层新居。这是一套总价90多万元的精装房,首付花了他大半积蓄,另外还要还20年的房贷,但他毫不在意,他对记者说:“这儿的环境就是我想要的。”

何先生一家原来住在市区开源路中段,那是他父母给他的婚房,十多年前他们刚住进去的时候还觉得位置不错,在市中心区,逛街、购物、娱乐、餐饮都非常方便,而且离他们夫妻俩的工作单位也比较近,可以说工作生活都很便利。因为位置好,有几年好多商户想出高价购买或者租他们的房子,他们都没有同意。

后来这套房子的缺点暴露了出来。首先是楼下没有车子棚,更没有汽车停车位,为此,何先生好多年都没有下决心买车,他们家的自行车和摩托车晚上都停在妻子的单位,那儿离家还有将近一公里的路程,很不方便。有时候何先生图方便把车停在楼下,前后丢了3辆摩托车。

其次是小区环境脏乱。实际上何先生的这个住处很难称得上小区甚至家属院,只有两三栋楼,没有院子,也没有门卫,垃圾乱扔,闲杂人员频繁出入。最近几年,他的邻居都换成了附近的商户,有的还变成了麻将房,令他们极其反感。如果说他们还能忍受的话,那么为孩子尽快提供一个良好的生活和学习环境就成了他们的一个心病。

2018年初,他们回市区建设路西段父母家时,拐进了旁边的一个售楼中心,当时他们只是抱着“顺便看看”的想法,并没有详细询问。不过何先生注意到该楼盘位于湛南路西段,作为摄影爱好者的他,那个地方他还是熟悉的。该楼盘位于湛河南岸,而当时这一段湛河治理的效果已经显现,两岸河堤有水泥路面,有亲水方砖步道,鲜花绿草遍布,花园小径环绕。从该小区出了北门就可以上河堤,简直像私人花园一样。更难得的是,此地附近还保留了一处面积很大的槐树林,在市区已经很少见了。何先生说:“以我的眼光,这片儿比老城区核心区的湛河两岸风景还要好。我们也都奔五了,将来就在这儿养老了。”

随后,他们去实地看了房,妻子也很满意,就在当年五一买了房。和记者聊起来时,何先生信心满满地说:“这个地方离市一中也很近,将来我儿子上学也方便。”

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。

“买房故事”线索征集电话:4940521或13721877299。

(本报记者 娄刚)

益宏集团为20名社区学子发放奖学金并启动小益课堂

□记者 娄刚 文/图

本报讯 9月5日,2020益宏集团健康教育互助成长计划奖学金发放暨小益课堂启动仪式在益宏·宏天地项目营销中心隆重举行。这标志着益宏集团的健康教育特色社区服务体系已逐步落实到各个益宏社区。湛河区教体局、湛河区实验小学有关负责人,益宏集团总裁王桂芬、河南区域总经理葛丽娜、事业一部总经理陶静等和诸多媒体人士及益宏业主参加了此次活动,共同见证了这一光荣时刻。

当天,益宏集团正式开启首期健康教育互助成长计划专项奖学金发放,对今年考上一本(双一流大学)的业主家庭进行资助,为20名学子发放了3000元至5000元不等的爱心奖学金。

王桂芬在致辞中说:“益宏集团以‘臻美生活’创造者为己任,以‘健康、教育’作为产品运营的核心价值,不断提高社区服



活动现场

务,全力打造益宏业主专属的社区教育体系。”她希望这次奖学金的发放可以缓解业主考生求学压力并激励社区学子继续奋发向上。

据了解,去年9月,益宏集团

首次提出健康教育互助成长计划,此项计划围绕教育、健康两大核心,以集团专项互助资金为依托,构建益宏公益健康教育体系。今年高考,益宏在平顶山的四大社区益宏·宏天地、益宏·海

上壹号院、益宏·上海映像、益宏·惠泽园业主考生一本录取率达30.64%,成绩亮眼。

益宏集团在社区教育的另一布局小益课堂也在当天正式启动。小益课堂自去年开始筹划,旨在让家庭教育与社区教育无缝衔接,以社区教育反哺家庭教育。经过一年的打磨,小益课堂正式成型,入驻益宏集团旗下惠泽园社区。活动现场,葛丽娜为小益课堂认证教师颁发了聘书。

据益宏集团品牌总监王骁锦介绍,小益课堂以“安全、成长、信任”为核心理念,为孩子量身打造了涵盖科学、艺术、兴趣、互动、心理五大模块的趣味课程,在关注孩子学习的同时,更关注他们的全面快乐成长。

据了解,小益课堂的启动是益宏集团打造社区全龄益教体系的第一步。未来,益宏还将着手在成才、启赋、文娱等方面有更多谋划和布局,推动益宏学习型社区的构建。

这5000元钱该找谁要?

□记者 娄刚 文/图

本报讯 近日,市民刘女士向本报反映,她和家人在澜山府买房时,该楼盘的“全民经纪人”活动有一项“推荐成交享5000元佣金”的政策。本来说好她可以享受,但她在交过房款后应给的5000元佣金始终没有到账。这是怎么回事呢?9月7日,记者找到有关方面了解了情况。

刘女士说,今年7月,她父母买房期间,她到澜山府售楼部帮着看房,通过置业顾问王小姐参与了该楼盘的“全民经纪人”活动。该活动有一项“推荐成交享5000元佣金”的政策,确认资格后,她把账户及有关信息留给了王小姐。

之后不久,刘女士通过亲戚又和澜山府另一部门员工郭先生进行了洽谈,并且她最终选择了通过郭先生买房。这套房子全款60余万元,她父母短时间内就交了全款,但说好的5000元佣金却

迟迟没有到她的账上。刘女士找郭先生要说法,郭先生的解释是,在这次交易中,公司认定郭先生存在“窃客”行为,对他进行了罚款和待岗处理,他已经难以履行对刘女士的承诺。在此情况下,刘女士找到了市房产事务服务中心对此事进行调解,但无果。

9月7日,记者跟市房产事务服务中心负责协调这件事情的彭姓工作人员取得了联系,该负责人说,他和刘女士以及澜山府的多位工作人员进行过多次沟通,各有说辞但都无法印证,他已经建议刘女士通过法律途径解决。

记者随后跟进正在待岗的郭先生取得了联系。据郭先生说,他和刘女士洽谈时,打算从自己将要在这次交易得到的佣金中拿出

5000元给刘女士,所以并未就可能衍生的问题明白无误地和刘女士进行沟通,比如刘女士通过他买房是否还有资格享受“全民经纪人”的待遇。公司认定他“窃

客”后,不仅没有给他佣金,还罚了他2000元,那么他自然无力再给刘女士5000元了。

当天上午,记者到澜山府售楼部采访了负责销售的张先生,该负责人认为,刘女士和郭先生的私人约定变成她和公司之间的约定,是没有依据的,也是不合理的。当刘女士和郭先生达成交易时,可以肯定郭先生答应她的5000元不是“全民经纪人”的待遇,因为公司规定这一待遇只能通过售楼部办理才能享有,他们都很清楚,而且享受这一待遇要办理手续。所以,这5000元是他们私下约定,公司不能认这个账。事实上,先前刘女士已经通过郭先生在他这里要走了几千元的优惠。

那么刘女士到底该找谁要这5000元钱呢?记者就此咨询了河南金年华律师事务所律师高守伟,他认为,房地产公司的“全民经纪人”活动是其对社会不特定人所做的承诺,是一个要约,刘女士介绍

自己父母在澜山府买了房,她本身符合公司的“全民经纪人”条件,这一点双方看来没有异议。房地产公司拒绝支付刘女士经纪人佣金的理由是刘女士父母是通过非销售人员郭先生买的房子,不符合公司的规定。那么如果这个说法在其“全民经纪人”活动中有明确规定并已明确告知刘女士,拒绝付款的理由是成立的;如果没有,房地产公司就应该向刘女士支付5000元经纪人佣金。

本报长期关注与住房有关的问题,如果你居住或买房过程中遇到了问题,请拨打4940521向我们反映。为便于厘清事实和责任,请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

买房故事

线索征集电话:4940521,13721877299