

快来参与!

# 2020 鹰城地产风云榜评选活动开启

□记者 娄刚

本报讯 2020年,我市房地产市场在疫情的冲击下虽然遇到了不小的困难,但仍然一路向好,不少房企在逆势中取得了良好的销售业绩。哪些房企被疫情延误工期后仍然如期交房?哪些房企为市民贡献了人居典范和优质户型?在2020年即将过去之际,平顶山日报社举办2020鹰城地产风云榜评

选活动,全面盘点我市房地产市场的风云楼盘、风云房企、风云人物。

2020鹰城地产风云榜评选活动由平顶山日报社主办,平顶山日报、平顶山晚报、平顶山新闻网、平顶山传媒APP、平顶山微报和掌上鹰城是本次评选活动及信息发布的媒体平台。

活动主要内容有:1.楼市“风云榜”。由市民对参展项目投票,媒体点评打分,评选

2020鹰城地产风云榜。其间,报纸、网络接受市民关于房地产市场的各种好评与批评、建议。2.楼市“吐槽榜”。接受市民网友有关楼盘质量、延期交房、霸王条款、配套服务、更改规划、物业管理等各方面吐槽,接受市民网友投诉,由晚报记者跟进采访报道。3.高端访谈。与鹰城地产房企管理、营销等岗位高管面对面访谈,辨析楼市走向。

本次活动拟设奖项有:

企业类,年度影响力房企、年度诚信房企、年度市场贡献房企;项目类,年度人居典范楼盘、年度优质户型楼盘、年度优质配套楼盘、年度优秀物业服务楼盘、年度营销典范楼盘、年度最受期待楼盘等。

评选方式:由市民、专家和媒体代表分别对参展房企或项目打分。

评选活动自即日起启动,2021年1月中下旬将评出各个奖项。

果然是“金九银十”

## 10月住房销售比9月少了一百多套

□记者 娄刚

本报讯 市房产事务服务中心公布的数据显示,今年10月份,市内五区商品住宅销售为1830套(间),仅次于6月份和9月份。

统计显示,10月,全市商品房共批准预售面积12.77万平方米。其中商品住宅批准预售面积12.77万平方米,商品非住宅批准预售面积为零。

10月,市内五区商品房共销售1896套(间),销售面积219075.78平方米。其中商品住宅销售1830套(间),销售面积208967.94平方米;商品非住宅销售66套(间),销售面积10107.84平方米。

二手房方面,市内五区共成交600套(间),成交面积54956.09平方米。其中二手住宅成交595套(间),成交面积54449.06平方米;二手非住宅成交5套(间),成交面积507.03平方米。

今年9月份,市区五区商品住宅共销售1972套(间),与之相比,10月份少了142套(间)，“金九银十”果然应验。

远方客已成老朋友

## 平顶山万达广场举办三周年店庆

□记者 娄刚

本报讯 平顶山万达广场三岁生日啦!11月14日晚,平顶山万达广场举办了三周年店庆答谢晚会,与鹰城市民和消费者共同庆生。卫东区委、区政府有关负责人,平顶山万达广场有关负责人,商户代表,媒体人士和众多市民共同见证了这一时刻。据悉,11月13日至15日店庆期间,平顶山万达广场客流量约20万人次,销售额约900万元,客流、销售恢复率均达130%以上。

据了解,作为我市标杆性城市商业综合体,平顶山万达广场是万达集团在河南省布局的第八座万达广场,充分满足鹰城市民一站式休闲、娱乐、购物的需求。不仅繁荣我市商业市场,为鹰城市民带来更加舒适、便捷的生活方式,更为我市提供了大量就业岗位,带动了我市经济的发展。当晚,伴随着



晚会吸引了众多市民观看 万达广场供图

劲歌热舞,庆典仪式正式拉开了帷幕。随后,平顶山万达广场总经理李建仿上台致辞。她说,3年来,在各级政府的支持下,平顶山万达广场的各项工作都取得了长足的进步,经营业绩节节攀升。今年,平顶山万达广场将继续以“国际万达,百年企业”的使命感,坚持城市型全

客层购物中心定位,努力打造更舒适的购物环境,提供更细致贴心的服务、更时尚的商品、更丰富的业态,更好地服务广大消费者。

卫东区政府相关负责人表示,向万达广场开业三周年表示祝贺,并表示,将持续为企业营造一流的营商环境,不断叫响“只要企业决定干,剩下

事情我们办”的服务承诺,一如既往地支持全区广大企业发展,为企业保驾护航。

商户代表、万达广场“海蚂蚁全球购”店长王小慧在发言中说,在过去的三年里,万达广场通过多种方式帮扶商户经营,积极协调各种资源,主动给出合理化建议及有效措施,帮助商户提升业绩。年初,新冠肺炎疫情的突发使商户的经营受到严重影响。在大家急需帮扶的情况下,万达广场为商户减免了36天的租金及物管费,帮助商户把疫情造成的损失降到最低。

随后,浪漫的极光秀和新品发布时装秀,让现场观众大饱眼福,不由得赞叹科技和时尚的魅力。最后,在一支别有特色的“百老汇手杖舞”中,本次庆典仪式拉下了帷幕。

感恩有你,一路同行。年轻的万达广场期待与你共同携手筑梦鹰城,闪耀前行。



资料图片

务实!

## 她买房不在乎是不是二手的

许多人最大的愿望就是拥有一套自己的房子,很多人还有一个不言而喻的执念:这套“自己的”房子,应该是一套新房!和完美主义者不一样,市民萧女士先后买了两套房子都是二手房。她觉得,买二手房最大的好处是能够对居住环境有全面的了解。

2010年,萧女士一家三口准备迁出城中村的出租屋,买一套自己的房子。虽然全家人都迫不及待想住新房,但萧女士很冷静,平时和同事朋友聊天,没少听她们买房遇到的烦心事:有的钱交了五六年却遇上开发商延期交房甚至烂尾;有的住上了房子却迟迟办不了房产证;有的期房开盘前吹得天花乱坠,真的住进去了却发现缺这少那;有的

业主和物业公司闹矛盾,导致断水断电……萧女士就想:自己买房怎么才能避免这些问题呢?

碰巧,一位朋友给萧女士介绍了一处房源,房子的位置很好,在市区光明路南段,离湛河和河滨公园很近,周末休闲游玩出门就到,附近还有中小学校,孩子上学也很方便。唯一不理想的是这套房子是二手房,已有5年房龄。朋友知道她对新家充满了憧憬,担心这套房子达不到她的期待。

萧女士说“看看再说吧”,于是去看了房,“只看了一次就相中了,第二次和房主见面就谈了价钱,不到一个月就过了户。”她说,“当然,我们可不是只看了房子,也私下打听了这个小区的情

况,还到小区内和居民聊了聊,听听是怎么说的,总体反映不错才定下来的。”

这套房子萧女士一家住了将近10年,她和丈夫都认为,无论是价格、户型,还是地理位置、小区环境,从哪方面来说,这套房子买的都很值。如果说有欠缺,就是紧邻马路,晚上有噪声,多少有些影响休息。“第一次买房,有考虑不周的地方也正常。”她说。

去年,萧女士的丈夫调到新城区工作,孩子也上了高中,她开始考虑在新城区买一套房,方便丈夫上班,也改善一下居住环境。根据第一次买房的经验,她在网上寻找售房信息时,仍然把二手房纳入了考虑范围。果然,

一套二手房引起了她的兴趣,这套房位于一大型小区,房龄3年,一层带花园,房主是一对老夫夫妇,因要去南方和儿子同住,所以打算卖房。

拥有一套带花园的房子是萧女士的梦想,但新房价格太高,而这套二手房每平方米只要7000多元,她能承受得起。她又打听了一下小区的情况,业主素质普遍较高,大家对物业服务的满意度也很高,于是干净利落地买下了这套房。

如今,萧女士入住这套房子已经一年,直到记者采访时她才意识到自己买了两次房子居然都是二手房,她说:“我从来没有纠结过是不是二手房,实际上我买的房子房龄也不是

很长,这两次买房住过后我都比较满意。”

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)

### 买房故事

线索征集电话:4940521、13721877299