

“温哥华杯”购房故事征文大赛

征文热线:0371-67655028 电子信箱:diyidichan@sina.com



温哥华广场·山莊
WILLOW SQUARE VILLA
传承家族荣耀
Hotline: 6917 6666

明白买房,安心享受

从小在城市边缘地带长大的我,工作已经5年了,一直住在一室一厅的房子里。刚开始由于工资低,对生活居住的要求仅仅是卧室能摆得下张床,客厅能够坐下两位客人就足够了。工作5年来,同事常常劝说我买房买车,可是买房不是随便买块板,买车毕竟不是买块铁。虽然去年在房地产火热期间也想过买套属于自己的房子,但那时候的房价实在是太高了,不适合购买。因此,买房的事情就只能缓一缓。

不久前在街上接到了一张购房宣传单。仔细一看,有楼盘正在推出十套特价房,而且价格十分合理,也在可接受的范围内。于是,拥有房产的想法开始在大脑里不断徘徊。

7月22日上午下了场雨,天气比较凉快,中午吃过饭后比较悠闲,于是决定和老婆一起抱着儿子去看看这个楼盘。刚走到

售楼部门口,一位销售员主动走到我的面前,有礼貌地问道:“您好,欢迎光临,请问有什么可以帮到您的?”于是我回答道:“请问,有90平方米左右的两房吗?”也许是来的路上过于心急,老婆已经是满脸大汗的,而且细心的销售员也发现了,并说道:“宝宝睡着了,到售楼部的大沙发上坐坐,凉快一会,我给你详细地讲讲吧!”我说了声谢谢后跟着销售员一起到了洽谈区。

在之后的交谈过程中,我一直把我的经济情况和销售员进行了说明,而且也说了整个郑州北区的楼盘都逐个看过了,就是没有找到合适的房子,希望她能够为我量身介绍一套房子。我还说其实自己要求并不高。主要是因为老家是东北的,买房和父母一起住。父母很怕冷,想要带暖气的房子,小孩刚满两岁,马上该上幼儿园了。我现在和老婆在科技市场上班,平时太忙没时间带孩子,

如果能找到上学方便的小区,那是再好不过的了……这时候销售员微笑着说道:“您来得正是时候,我们小区内和省实验幼儿园的分园,双气配套,而且现在刚好推出仅十套特价房,性价比很高,不正是您的理想选择吗?98.99平方米全朝南又方正的户型,对您一家几口来说再适合不过的了。经过销售员不断细心耐心的讲解,这个小区正是我想要的。这时候我可爱的宝宝突然醒了,于是我便摸着宝宝的鼻子说道:“宝宝,这里以后就是我们的家了……”

交完定金后,销售员还不断地向我说明合同条款的所有权益。这让我十分满意,至少让我明明白白地买房,安安心心地享受。其实拥有自己的一套房子是我一直以来的心愿,现在心愿终于实现了。我终于有了属于自己的家了。 私营老板 周叶青

只选对的,不选贵的

有一朋友,因为要结婚,计划买房,问我,哪的房子好。

我反问他,怎么才叫好,商量半晌,得出结论,只要适合自己,就是好的。

适合自己,因素有很多。离单位近、离双方父母家近、房价适中、最好是双气、物业管理得跟上,综合起来看,我认为就是暂且把品位抛到脑后,花最少的钱,办最大的事。

经过深思熟虑、千挑万选,中原西路和西环路口的某楼盘成了那个朋友的首选。由于近期房价小幅下滑,再加上他能言善辩,最终以一个他自认为合理的

价位和开发商签订了一套90平方米的购房合同。随后的几天,售楼部、银行、银行、售楼部,忙得不亦乐乎。所有购房手续办完了,朋友说:“房价和面积都适中,挺合适的,虽然离自己父母家远了点,但离未婚妻家挺近的,而且离未婚妻的单位也不远,交通也挺便利的。唯一不如意的地方就是周边环境太嘈杂,由于离环城路比较近,过往车辆太多。但总体看,还是满意的。”

的确,年轻人买房,不能好高骛远,经济实用最重要。头几年,郑州的房价还不像现在让人“望而生畏”,身边的朋友

买房一味地看面积大,你买180平方米的,我买200平方米的,现在他们大都为当时的冲动后悔,虽然按现在的市值“虚赚”了一把(房子不卖,就不能叫赚钱),但住上几年后,问题全出来了。“实际上,参加工作没多久,经济实力不是特别强,面积大了真是浪费,物业费高得不得了,打扫起来也头疼,房子买来是住的,不是用来炫耀的。”一个买了210平方米复式的的朋友说。

忽然想起了电影里的一句台词,略微地改动一下:“只选对的,不选贵的。”

公务员 金凤

购房满3年,可无理由选择退房,按照原购房款的1.1倍支付给购房者

投资江山商界,风险或为零?

“110%倍无理由退房,投资零风险”,近日,一条醒目的广告宣传画出现在位于经三路与农科路交会处东南角的江山商界写字楼项目花岗岩外立面上,引起不少过往行人的注目。

“这是我们现阶段推出的一个销售政策,客户购买写字楼在与我们签订购房合同时,签订一个购房补充协议:购房满3年时,可以无理由选择退房,公司按照原购房款的1.1倍支付给购房者,确保客户物业保值增值,真正实现零风险购房。”江山商界写字楼项目一位负责人对其销售策略作出如是解释。

晚报记者 梁冰

退房可获110%倍购房款,给客户以保障

“现在,市场观望情绪比较严重,这包括老百姓和开发商的共同观望。老百姓观望的是房价是否还会下降,现在购房是不是最佳时机?而‘110%倍付购房款’,实质是一种保本回购策略,保障购房者的本金安全和收益,外加10%的最低增值收益,以此打破客户观望的心态,给客户以投资的信心和保障。”一位资深业内人士分析了该策略的营销目的。

据该项目销售人员介绍,由于该销售政策刚出台,外加大势环境的影响,市场反应还不是很强烈,但是来现场咨询的客户意向都比较强,非常认同这种保障,几乎每天能够成交一两套。

在卖方市场下,营销不是难题,但是在目前市场较冷的形势下,就对营销策略提出了更高要求。有权威人士表示,在目前的市场环境下,正确的策略就是最好的广告。市场迫切需要一种保障收益、自由进出的投资模式,以解除观望症结,解决客户的“心病”,可以说江山商界



“110%倍无理由退房”,是基于这个策略思想的一个产物。

据了解,现在购买江山商界写字楼客户,不含B座江山公寓,均可以在签订正式购房合同时,签订购房补充协议,补充协议规定客户满3年时,可以选择退房,届时开发商将按照原购房款的1.1倍支付给客户,并负责房产过户。

这种销售方式确实消除了购房者的后顾之忧,但是在法律上,它是否行得通呢?针对该协议的合法性,有关律师表示,该协议是在平等互利的基础上达成的,与主合同具有同等法律效力。购房者无须担心房价的涨跌问题,如果房价下跌,选择退房不仅能收回本金,还能赚取10%的补偿。此外,作为现房出售的江山商界,

购房者此间可以无偿使用3年。

无理由退房不具普遍性,江山商界是例外

“无理由退房”对客户来说,毫无疑问是一个消除购房者顾虑,使其拥有充分保障性的获利方式。但是,“无理由退房”的销售方式就此即可以推广实施吗?就此,江山商界营销负责人胡素芹表达了自己的看法。

“无理由退房不可能具有普遍性,江山商界是个例外。我们项目之所以能够实施‘110%倍无理由退房’,首先得益于经三路房产的抗跌性,从大势上讲,写字楼产品增值幅

度都在5%以上;其次就是经三路的成熟度,经三路被称为中原华尔街、是郑州市的财富大道,沿街金融机构鳞次栉比,交通银行、工商银行、招商银行、浦发、中信实业、广发、光大、兴业、平安等十余家银行和保险证券机构,都在经三路两侧点兵布阵。正如某金融机构负责人所说,‘进军中原,首选郑州;进驻郑州,必选经三路’。”

胡素芹认为,任何产品都必须注重自身的功能,不能超越产品之外。江山商界实施“无理由退房”的另外两个原因就是对产品本身的自信,以及其背后公司品牌的强力支撑。

据悉,江山商界定位于低密度写字楼,力求塑造一种别墅级办公空间,花岗岩立面,9层3部电梯,108席配置200余个智能车位,10米挑高大堂,3.4~4米层高,2.2米超宽走廊,所有的努力皆为打造一种人性化的空间。而作为开发商江山房产,乃河南仅有的6家国家房地产开发一级资质企业,14年开发面积近百万平方米,拥有着雄厚的开发经验和先进理念。

针对此次推出的销售政策,江山商界销售人员列出了一个详细的置业计划表:一个面积为100平方米的写字间,单价6000元,总价60万元。3年后客户提出退房,开发商将支付66万元,可多收益6万元。另外,若是投资客户,按照现在保守租金每天每平方米1.2元计算,每年可收租438元,年收益率7.3%,加上退房收益可达10%以上。

“我们这种模式,具备股市中的‘自由进出机制’,但比股市稳定,房产的保值和增值会得到充分体现。”销售人员的话语里充满着自信。

家装免费一日游

鼎级阵容献礼
预约有礼
参加更有多重惊喜

本期一日游,特由大地装饰多名高级主任设计师亲自为您提供顶级服务:以超强的阵容、精湛的水平、丰富的经验,领先业界的综合能力,为您展开一场高水准的家装盛宴,助您完美家装。

在一日游活动中,您可以通过公益性的家装课堂、参观8套1:1实景样板房、施工工艺解剖室、上万平方米材料展厅等环节,了解家装常识、策略,有效规避行业黑洞,亲身感受装修新风尚、熟知流行趋势、新材料、新工艺、轻松识辨工程优劣,快速正确选取到称心装饰材料。

现场签单 畅享多重优惠

一、来即送精美礼品;团购客户还有机会参加零利润征集样板房活动。二、现场交定金1000元以上,现场抽取消毒柜、微波炉、电饭煲,中奖率100%。三、装修工程直接消费满三万:即可参加满万送千重磅优惠活动;在8月8日~28日签单,还可在满万送千基础上,再送价值500~1000元特惠券。

活动最终解释权归大地装饰所有。

一日游时间:

每周六、周日上午9:40准时开始

活动地址:东建材大世界精品广场4楼大地·梦工场 电话:67068222

花园路新闻大厦天福座12楼大地装饰 电话:65582802

免费直通车:紫荆山人民会堂大门口,上午9:00发车 电话:13938494965