

星报房展嘉年华再次热动来袭

5月10日~12日亮相安徽国际会展中心

2013年对于中国房地产市场来说注定是不平凡的一年:新年伊始便迎来“史上最严厉”的调控政策,相伴而来的却是市场的恐慌;房价在人们的犹豫与观望中持续走高,“越调越涨”让普通购房者对市场走向更加迷茫。

为此,5月10日至12日,市场星报将于安徽国际会展中心举办“合肥房展嘉年华”大型展会,集结合肥各大房企,集中优质楼盘,集合楼市最新资讯与解析,为购房者提供一个直面市场、深度交流的有效平台。 记者 程梦萱

参会小贴士

眼明心亮

房展会选房要“心中有数”

面对房展会上众多各具特色的楼盘和令人眼花缭乱的各种信息,购房者如何才能选到自己满意的房子?房展会上如何“淘”房可大有学问,只有方法得当,才能真正有收获,买到称心如意的房子。

选房标准 因人而异

不同的购房人群,由于收入水平、家庭结构等方面的不同,需求也有很大差异。

小户型、低总价最受单身年轻人的青睐,对他们而言,客厅或厨房都不是家中重点,卧室兼工作室则更受关注,早出晚归的生活也让他们没必要对楼层、朝向、采光等过分计较;而对三口之家来说,孩子的教育将需要大量的资金,总价不高的二居室的房子是最理想的选择;三代同堂的家庭则要本着“分得开、住得下、住得好”的原则选购住房,还应为老人与孩子筛选具备完善的医疗设施及休闲场所的景观小区。

功课提前做 心中要有数

购房者在逛房展会之前要对自己需要什么样的房子做到心中有数,包括对房子的地段、面积、价位、户型以及楼盘周边配套,同时要事先想好问题,提高咨询效率。

房展会上购房者在咨询之余,还要收集纸质的楼盘说明书、宣传册等资料,以便在展会后作出比较和选择,同时,这些资料也将在开发商不兑现承诺时有效维护自己的权益。

划定区域 有的放矢

一般房展会上的楼盘分布区域很广,“撒花撒面”式的跑遍所有楼盘无疑会耗费大量精力,效果也不会很好。因此,购房者事先应提前划定大致的购房区域以及楼盘的类型,做到有的放矢、直奔主题,而不会在其它不符合自己要求的项目上浪费时间。

进入展馆后,购房者可以查看展位分布图,确定观展路线,按图索骥去找目标。

多看多问 相互比较

确定了大致的区域后,接下来就要对该区域内分布的楼盘进行详细考察。购房者这时候需要多看多问,根据每一个项目的现场沙盘,了解各项目开发商的实力、楼盘的地理位置、周边环境、配套设施、户型、价格、物业、绿化等方面情况,做到心中有数。在此过程中,要多向销售人员询问还没有搞清楚的信息,不要嫌麻烦也不要不好意思,尽量不要遗漏能够考虑到的全部细节。掌握了详细信息后,再逐一进行对比筛选,分析优劣,同时征询家人、朋友的意见和建议,“货比三家”后才能确定最终心仪的目标。

实地考察很重要

绝不能仅停留在纸上谈“房”阶段。购房者在选定目标之后,最好到楼盘现场实地考察一番。在项目现场,购房者可以知道房屋质量、交通设施、生活配套以及开发商实力等,向专业人士咨询购房合同的各项细则,以考察的实际情况作为决策的主要参考因素。

需要提醒购房者的是,开发商在房展会上推出的促销活动都是有一定时间限制的,购房者要注意优惠活动的截止日期,既要做到冷静购房,又要得到真正实惠。 程梦萱 整理

大礼特价 打造购房最优平台

无论是政策市场的难以把控,还是看房比价的各处奔波,买房都是一件无可争议的辛苦活儿。楼盘之间布局过于分散,使得看房费时费力,难以集中比较,或者在奔波中错过了好房的订购时机。

“合肥房展嘉年华”在种种购房窘境之中应运而生。据了解,本届展会,主办方将网罗优质楼盘项目,综合楼市最新资讯,解决购房者“四处出击”的烦恼,为广大购房者提供畅快无忧的购房新体验。在5月10日至12日的活动期间,购房者

只需前往位于安徽省国际会展中心A区东广场的展会现场,即可轻松获取心仪楼盘信息,现场比对各项目细节。部分参展单位还将现场安排意向客户前往楼盘实地考察。

2013年以来,房地产市场在一片不平和的情绪之中开局,市场的大幅震荡使得购房者更加迷茫。据主办方介绍,展会现场还将对合肥楼市现状和未来走势进行解析,为购房者答疑解惑。

“今年的参展单位中不仅有大家熟悉

的地产大鳄,也有新近入驻的实力房企,同时,参展楼盘的地段和业态分类也极为丰富,能够满足各类人群购房需求。”主办方工作人员介绍道。

“同时,除了现场设置的抽奖环节,我们还为参会的购房者准备了众多‘实惠好礼’。”据介绍,活动组委会将在参展楼盘中挑选部分新房,进行现场特价拍卖。“活动同期,参展房企还将每日提供若干特价新房与二手房接受预订,先到先得。”

历届展会 引领未来市场风向

据悉,星报“房展嘉年华”活动已成功举办多届,以各项专业化服务与令人瞩目的参展效果受到众多房企的青睐。去年五一期间的“房车嘉年华”,以房、车同展的特别形式吸引了众多的房企与消费者,成为一场轻松、愉悦的狂欢嘉年华。据了解,本届展会将创意联合丝绸服装服饰商

品展,通过需求整合,为消费者提供便利,提升人气,扩大宣传效果。

业内人士表示,“房展会其实也是开发商对新项目进入市场销售的一次预演!”房展会不仅能让购房者亲自检验产品,也是开发商了解对手的绝佳机会。目前合肥房地产市场产品同质竞争不断加

剧,对于开发商来说,谁能及时把握当下楼市的消费心理,谁就能在未来的市场中多分一杯羹。房展会可以令楼盘适时做一些价位以及产品品质的调整。

不过要在众多楼盘之中获得出众,各开发商往往下足功夫,令人眼花缭乱的现场优惠最终使消费者成为真正的“大赢家”。

万科森林公园 讲述城市自然之美

近日,“大湖名城,24H合肥”摄影大赛在万科金域华府中心会所盛情启幕,14位知名摄影大师与众多摄影爱好者到场参与。在仪式之后的24小时里,他们通过无声却客观的镜头语言,写意庐州,将环湖时代下的大湖名城,淋漓展现。

尊重每一块土地价值 让建筑礼赞生命

在万科的手册里有这样一条:“挖掘被忽略的和误解的优越土地价值,创建真正因城市生活需要的居住氛围。”

五年万科,从金色名郡为合肥迎来的全优装修时代到万科蓝山于滨湖的创享人居,每一个经典人居都在印证着万科强大的前瞻能力,而这种能力源于对客户需求和土地属性的深刻了解,源于万科对于土地的尊重。在开幕式现场,合肥万科置业有限公司助理总经理缪川表示,“尊重”之于万科是极具分量的词汇,“我们尊重土地,相信土地也将会以同样的尊重回报生活在此的人。”

但万科对于城市的尊重并不止于此。万科创造和引领一种为现代城市所需要的和谐生活方式;以建筑作为依托,不断表达着对于城市、自然和人文的尊重,使每一个万科品牌项目都成为生命的礼赞。



珍视每一座城市之美 重谱森林史诗

对于万科来说,人类创造的现代都市美、自然环境的生态美以及自然与人之间互动之美正是万科对城市价值的定义支撑。正如万科森林公园所传达的理念一样,让人们在享受城市的繁华与便捷中,与自然保持良好的亲和力,在人文与自然之间寻求平衡。

“我们希望在合肥创造一个开放、共享式的城市公园,为城市传递绿色的生活理念和公园式的生活方式。”缪川表示,

“就像纽约的中央公园,透过一种健康、阳光、运动、自然生活理念的指引,为人们提供一座充满阳光、空气清新、文化活动丰富的城市中央公园。”

相关链接:万科森林公园坐守二环内城心区域,依托已规划的1.6平方公里森林公园,将自然所蕴含的价值融入人类的居住中。以开放式的社区规划里,融入全生命周期创新高层、经典电梯花园洋房、联排别墅、风情商业街、大型配套商业共同构成的万科全系复合产品形态。目前项目接待中心已全城公开,诚邀品鉴。

程梦萱

搜狐焦点约会陈淮 对话安徽地产界

4月26日,安徽地产界名流、品牌房企、主流媒体将相聚合肥世纪金源大酒店,共襄安徽地产盛会——搜狐焦点“金狐奖”颁奖典礼,届时,“城镇化助力房地产转型高峰论坛”将同步开启。

市场进步需要对话汇聚智慧,市场进

步更需要对话碰撞火花。活动当日,知名经济学家、建设部政策研究中心主任陈淮不仅亲临现场,还将带来精彩主题演讲,并与安徽地产界知名人士论道2013楼市。

作为搜狐焦点安徽省内首届大型地产颁奖典礼,将突破安徽地产媒体行业常

规,以崭新的面貌、全新的视角、独特的创意引领安徽地产颁奖盛典风向。

据了解,依托于中国搜狐的强大引擎和全国百余城的专业运营经验,“金狐奖”对合肥楼市及消费者产生深远影响。 程梦萱