

万马迎春,达惠中国

万达广场百城新春购房盛典同步启幕

爆竹的硝烟气味尚未散去,齿间还残留着年夜饭的余香,人们仍沉溺在过年的喜悦之中,在这辞旧迎新的喜庆时刻,德州万达广场感恩州城市民长期以来的关注与支持,自大年初二至初六,为州城市民奉献了一场又一场的精神盛宴,营销中心内百家献艺,礼品、笑声不断,场场爆满,与家人团聚之后,来万达广场热闹一下,似乎正成为德州市民的新民俗。

自大年初二开始,曲艺大舞台、时尚婚纱秀、观影嘉年华,一连串的活动极大地丰富了周边市民的精神

文化生活。自大年初六,万达广场的新春活动迎来高潮,一大早,营销中心外锣鼓喧天,舞龙、舞狮、高跷、旱船、秧歌队将整个现场烘托得热闹无比,吸引了不少新老客户到售楼处。之后,锣鼓、高跷、旱船队开始沿街表演,一路上让州城市民感受浓浓的年味,同时更加了解了德州万达广场。营销中心内更是座无虚席,德州万达广场新老业主、各界知名人士及各大主流媒体齐聚一堂,共赴新年活动盛典。本次活动邀请吴桥杂技团,在万达广场售楼处中心组织了一场令人叹为观止的杂技表

演,将众位嘉宾的热情点燃,现场热闹非凡,不时传来阵阵掌声。活动现场特为民俗DIY爱好者准备了糖葫芦DIY和中国结DIY项目,到场嘉宾在观赏杂技的过程中品尝或亲手制作冰糖葫芦,尽享糖人的甜蜜和动手乐趣。嘉宾亲手制作中国结不仅活跃了现场气氛,还加强与客户的参与、互动及交流。

由万达广场策划的趣味互动砸金蛋抽奖活动,丰厚的礼品更是激动人心,到场嘉宾均可参与,100%中奖。不仅为获奖观众送上新春祝福,更有多功能电热锅、洗衣机、电

视机等丰厚大礼被连连砸中,整个活动过程高潮迭起。活动结束后,嘉宾还领取了前三天同家人在万达销售中心拍的全家福合影。置业顾问们也陪同着新老业主,细心地带领着他们,全程参与了客户答谢活动,周到的服务得到了嘉宾们的一致赞扬!

最后,德州万达广场新年答谢会在一场宾客尽欢的热闹氛围中落下了帷幕。

此次答谢会“年味十足”,各种具有中国传统特色的表演深刻地展示了中国“博大精深”的文

化,给2014年增添了一抹亮丽的色彩,让现场每一位嘉宾享在其中、乐在其中,更加明白了“中国年”的真谛。

从布局全国,到美国AMC,英国圣汐……万达集团已跻身世界最具影响力的一流企业行列。联动百城万达广场,回馈亿万国人!住万达,享繁华!重点学区,中央商务区,万达华府5#、7#双景观楼王组团,极少量金街旺铺新年特惠中!金街旺铺每平方米最高优惠2000元,殿堂级水岸豪宅每平方米最高优惠100元!

置业宝典

鲁班·御景国际

双节同庆,惊喜连场,盛宴州城



活动现场。

为迎接元宵佳节和情人节的到来,鲁班·御景国际自2月9日至2月14日举办双节同庆大狂欢活动,五大劲爆活动惊喜连场,特惠折扣购房、精美节日礼品,狂欢盛宴引爆全城。活动首日就吸引不少客户的积极参与,众多家庭一起猜灯谜,品元

宵,让一年一度的传统元宵佳节更热闹。巧克力DIY、最新电影大片、精美冷餐让甜蜜浪漫的情人节更添别样乐趣。

鲁班·御景国际作为德州精品豪宅标杆,地处万达、德百双商圈复合中心,坐享全系尖端生活配套,是德州绝

对稀缺的纯居豪宅。同时,鲁班·御景国际是德州首个拥有7度抗震设防的住宅项目,国企出品,央企建造,建筑品质同步国家标准。

据悉,鲁班·御景国际特推出双节钜惠,4999元/m²起,仅限10套全城限量发售。

楼盘春节不打烊

春节假期成为楼盘抢客关键期

春节,本该是举家同庆的节日,但在2014年,从春节开始就成为了众楼盘“抢客大作战”的关键时刻。与楼市旺季不同,2014年春节,德州楼盘不约而同地选择了“早起的鸟儿有食吃”的理念,大多楼盘在春节期间持续销售。

记者采访了解到,节前德州不少楼盘宣称“不打烊”,有些公司的营销计划在春节期间将不会停歇。有房企也称,趁市场回暖抓紧走量,在调控从严的背景下,“担心市场会有变数”。记者采访了解到,城区大部分楼盘在大年初三正式上班,但是也有不少楼盘初一开门营业的,“春节假期

每天都有值班人员,虽然看房的市民比春节前少了不少,但是每天陆续有订房者。”东风路一家楼盘置业顾问介绍说。初五和初六两天来看房的最多,但每天不超过20人,主要是返乡置业族和急着买房的刚需族。在某楼盘,置业顾问何小姐告诉记者,返乡置业者因为时间仓促、购房计划不确定、选不到喜欢的楼层和户型等原因,基本上当天无法下单。但是,部分楼盘凭借地段、品质、以及前期热销的口碑效应,在春节期间也有较好的成绩。绿城·百合花园、星凯国际广场、唐人中心、万达广场均取得不错的销售成绩。

春节假期各个楼盘拿出自己的杀手锏,鲁班·御景国际花园返乡置业一口价4999元/平起,现为迎双节特推10套特价房,星凯国际广场庆元宵佳节,特推10套特价房,成交即送双人豪华游……

2014年,是楼市调控继续深入发力的一年。在刚需支撑下,2014年商品房销售整体回暖。业内人士分析,春节成交虽较平淡并不意味着楼市已经降温,多数房企去年业绩好,导致无新盘可推或放慢节奏也是原因。与此同时,不少房企更十分看好2014年德州楼市的发展。

(楼市记者 贺莹莹)

五大角度 轻松读懂户型图

- 一:尺寸**
户型好坏,面宽、进深,非常关键。如今的户型图上,多会标注进深和面宽这两个指标,两根拉出的直线中间夹杂的数字,如4.20米、3.9米就是了。一般来讲,进深,即南北纵深的总数值是越小越好;而东西阔度则是越大越好。
- 二:面积**
绝大多数户型图上都会标注房间的建筑面积,如主卧18.25平方米,客厅36.54平方米,A型两房两厅一卫108.33米……要注意和辨别的是,这个标注的建筑面积与实际之间差多少?即我们所说的得房率。得房率的高低,换言之就是性价比的高低。
- 三:配比**
户型合理与否,在于各个部分之间的比例关系。举例而言,在总面积不大的情况下,次卧只留有8-9平方米的状况很常见,这样的配比在实际使用中就难免捉襟见肘,很难使用。
- 四:相邻**
了解清楚相邻关系也是看户型图的重点。举例而言,一个楼面上,一般会有电梯、走道、楼道、强弱电、过道窗等对使用都有或多或少、或利或弊的影响。把户型放回楼层平面里看就能了解其受这些“配件”的影响程度。如果深入一些看,相邻户型的影响也不容忽视,遮挡采光与否,私密性得到保障与否,都很关键。
- 五:结构**
在某种程度上,户型需要“先天不足后天补”。所以了解户型的可变结构,也很要紧——哪些墙能动、哪些墙不能动;下水管、上水管的位置,电线走向等,都要尽可能的掌握。有时候往往通过一个“小手术”,可以把户型的潜力给发挥出来;反之,为了居住的安全和便利,千万不要冒险去动诸如承重墙和污水管等。

(贺莹莹 整理)

买期房选户型有讲究 三条流线不交叉为宜

户型内的空间设置要符合活动流线,即指日常活动的路线。它是根据人的行为方式把一定的空间组织起来,通过流线设计分割空间,从而达到划分不同功能区域的目的。一般来说,居室中的流线可划分为家务流线、家人流线和访客流线。

家务流线:储藏柜、冰箱、水槽、炉具的顺序安排,决定了下厨流线。由储存、清洗、料理这三道程序进行规划,就不会有多绕几圈浪费时间、体力,或在忙乱中打翻碗碟的现象。

家人流线:主要存在于卧室、卫生间、书房等私密性较强的空间。这种流线设计要充分尊重主人的生活格

调,满足主人的生活习惯。目前流行的在卧室里面设计一个独立的浴室和卫生间,就是强调家人流线的私密性,为人们夜间起居提供了便利。

访客流线:主要指由入口进入客厅区域的行动路线。访客流线不应与家人流线和家务流线交叉,以免在客人拜访的时候影响家人休息或生活。

三条线不能交叉,这是流线设计中的基本原则。如果一个居室中流线设计不合理,流线交叉,就说明空间的功能区域混乱,动静不分,有限的空间会被零散分割,居室面积被浪费,家具的布置也会受到极大的限制。

(贺莹莹 整理)