

任志强:

房价还会涨 5招低价买好房

2014年房价下跌之前,市民盼望着房价下跌,想着房价下跌就买房。进入2014年之后房价下跌了,市民的矛盾心理更加严重,买房怕房价下跌;不买,怕房价上涨。在任志强看来,2014年中国的房价还会上涨,虽然涨幅会有所缩小,但毕竟不可能出现全面下跌的态势。车子可以降价,但是房价却不会降,这是任志强最新的观点。

► 怀有以下七种想法的人,是很难买得到房的。

1、永远认为房价还会跌的人。
这种人每天都在盼望崩盘,最好是开发商把房子都造好了再倒贴

给他,在等待奇迹发生的梦中人!
2、永远总是慢人一拍的人。

看房的时候,这好那也好一到关键时候就犹犹豫豫,总是等机会过去了再懊悔的。

3、永远都不相信开发商和中介的人。

这些人大多以自己为中心,宁可自己负天下人不能天下人负我!世界上没有纯为人民服务的开发商也没有永远坦诚的中介,毕竟大家都是做生意要吃饭的,关键是你怎么去看怎么去对待。

4、永远总是看而不买的人。

房子总是越建越好,价格却也越来越高,好不容易看好了一套一问价格傻了,怎么和我当初看的差价差这么多呢?

5、永远相信专家的话。
孰不知那些天天喊房价要跌的专家其实一边在喊跌一边却在到处抄底,试问下中国那位专家不都是有好几套房子?如果房价靠那些整天就知道吹牛皮的专家能跌下来,那……那你相信吗?

6、永远都在等待房价跌到谷底的人。
这些人就跟炒股票一样,天天在等抄底,可是又有几个能知道谷底在哪呢?

7、永远总想买套十全十美的房子。
实际上有见过十全十美的房子吗?结果在看了N套房子后终于觉得累了困了,明白了房子原来是没有缺点的。

2014年房价下跌之前,市民盼望着房价下跌,想着房价下跌就买房。进入2014年之后房价下跌了,市民的矛盾心理更加严重,买房怕房价下跌;不买,怕房价上涨。

每天不计其数的市民看房找房,但是买房的人数越来越少。一头是国家实行各种调控政策,另一头房价非但没有下降,反而节节攀升。

► 高房价下如何买房,聪明购房人要掌握五个原则

第一原则:现在该不该买房?先明确自身的生活居住需求。

最关键的是认清自己现有的住所能否满足个人与家庭的生活居住需求。首先从家庭成员状况、日常起居、在家工作-学习、家庭休闲、家庭社交等家居生活的基本层面来确定住房需求,以此为依据来考察现有的住宅在地理位置、交通状况、房屋面积、户型格局、房屋质量、物业服务、周边配套等几个主要指标上能否满足。

第二原则:该买什么价位的房?在自身购房财力之下,确定价格承受范围。

判断价格低限,可以用贷款最高额度与最高年限,来进行出每月还款额,只要月还款额占家庭月收入比的1/3以下即可。判断价格浮动

空间,可以根据住宅指标家庭生活的影响程度分清各项需求指标的主次关系,明确哪些是必须满足的刚性需求,再确定哪些是可以舍弃的柔性需求。这样一来,就可以在有限的财力之下,得到既符合置业期望、又具有充分选择空间的购房价格定位。

第三原则:该买什么类型的房?衡量房子的性价比是否最优化。

衡量住宅性价比是否最优化,也就是看与同档价格住宅相比其居住及附加价值是否最高。我们购买一套住宅,买下的并不仅仅是一套房子,还有附属在房子上的生活环境,包括区域配套、社区环境、物业服务等等。

第四原则:买房怎么能最省钱?精打细算,采取最省息的贷款方式。

在频频加息的房贷政策环境下,贷款利息的成本支出越来越高,因此买房人需建立贷款理财意识。对各银行推出的能够节省利息的贷款产品以及贷款方式,应高度重视,

多做比较,制定出适合自己的贷款方案。

如果您有公积金,那尽量在购房时办理公积金贷款。公积金贷款利率较低、首付政策不变、贷款成数较高。现在公积金贷款办理流程已经简化,贷款人完全可以自行办理。另外还有固定贷款利率、等额本金等贷款方式,都可以节省利息。

第五原则:如何在价格谈判中掌握主动?坚持价格底线,不要为明天的升值买单。

房子的出售方总是对房子所在的区域发展规划进行夸大性的描述,手中拿着升值潜力这张牌,试图让买家感受到:他买到的不仅是一套房子,更是一个在不断长大的金元宝。在这种诱惑下,买方在进行价格谈判时要坚持自己的购房原则和价格底线。购房者应该关注当前房产的价格行情,尤其是对想要购买的住宅区域和小区的价格有一个全面的了解。

(综合)



秋季地板保养很重要

实木地板常清理

受干燥气候的影响,空气中的灰尘容易增多,地板也要勤于吸尘,尤其是经常踩踏的地方更应如此。

据测试,发现居室实木地板的缝隙中富含有机物且温暖潮湿,很容易成为滋养有害微生物的温床。而实木地板使用一段时间后,缝隙中便会产生危害健康的物质,如霉菌。霉菌不仅会引起恶心、呕吐、腹痛,严重时会导致呼吸道及肠道疾病。因此,常清理木地板及木地板中的缝隙能有效减少细菌滋生,保护生活环境。

专家建议,业主平时用扫帚或吸尘器清除灰尘要特别注意门厅和走道。此外,为了防止尘土进入室内,可在入口处放置防尘垫。

干拖地板会更好家庭清洁中,人们习惯于用湿布擦洗地板,经验表明,干擦比湿拖好,过湿的拖把使用时水会渗入接缝处,伤害地板,引起地板翘起变形。即使是在比较干燥的季节,清洁地板时也尽量干擦,如若湿拖,将拖布拧干后再使用比较好。业内人士提醒,不要以为空气干燥便可用湿拖把擦拖,这样往往适得其反。此外,如果地板出现拼接处缝隙不断加大或还伴有其它问题的症状,应及时与施工方或售方联系。

秋季保养正当时

受秋季干燥气候的影响,常会出现静电现象,为避免室内过于干燥造成木地板开裂收缩,可使用加湿器调节室内湿度。此外,由于秋季空气湿度相对较低,地板容易收缩变形,为保证地板伸缩顺畅,应避免集中放置重型家具,最好隔一段时间换动家具的摆放位置,既可防止重压引起地板不能顺畅伸缩,还可避免地板因家具压住不通风出现干湿度不均的现象。业内人士提醒,秋季来临,给实木地板打蜡保养正当时。上蜡前先将地板擦拭干净,然后在表面均匀地涂抹一层地板蜡,稍干后用软布擦拭,直到平滑光亮。同时,尽可能地开窗通风,保持屋内空气流通。天气更干燥时,需要使用加湿器调节室内湿度。



大济宁头一份?碧桂园工地开放日璀璨启幕

好房,必须经得起细看!11月1日,邹城碧桂园“过程精品人居典范”工地开放日活动盛大启幕!活动邀请了广大媒体记者和贵宾客户来到现场参观!从项目的开发进度、现场管理到施工用料、技术工艺、等各方面细节进行了一次全面的爱房初体验!

营销经理在活动启动仪式上讲到,工地开放活动,在邹城乃至济宁都是首次以此等规模开展。碧桂园集团采用曾获得“全国建筑业先进企业、2012—2013国家优质工程奖(鲁班奖)”的南昌建工为项目打造高品质施工质量。通过对项目

目品牌、五星级的家成长之旅,承建商、施工单位、工地参观介绍等系列讲解后,业主、媒体记者有序前往建筑工地开启参观之旅。

活动结束后负责人表示:“邹城碧桂园吸引业主的不仅仅是我们的千亿元房企品牌、国家一级资质物业、优美的五重立体园林环境等附加值,最重要的还是我们房子的品质!这才是核心产品驱动力!同时项目还将陆续安排工地开放参观,欢迎各界朋友莅临指导。希望更多的人更全面的了解我们的产品。”

据现场工作人员介绍,碧桂园集团



号召全国200余项目,于11月份推出了“到了年底买房”年终置业福利。邹城碧桂园也响应集团号召,针对88-140平的花园高层和230-260平双拼美墅,限量推出了部分一口价特惠房源。年终各大房产商为冲刺销售业绩,纷纷使出各种促销优惠,当下购房不失为一个好时机。(贾冰)

太白商业广场签约启动仪式盛大开幕

——济宁太白商业广场商业推介会在济宁隆重召开

本月11月1日济宁万达嘉华酒店,太白商业广场隆重举办商业推介会暨签约启动仪式,太白商业广场招商工作正式拉开帷幕。活动现场绚丽劲爆的表演及各商家代表的发言使得现场嘉宾在愉快的心情中,切实地感受到太白商业广场的实力及太白路以西区域的商业发展潜力。在商家代表签约的过程中,更使活动人气再次爆棚!

商业推介会启幕 改变从此开始!
济宁万达嘉华酒店一早便是人头攒动,远远望去,巨型拱门,道旗飘扬,浓厚的活动气氛吸引了众多的行人驻足观看,原来是期待已久的太白商业广场商业推介会就要拉开帷幕了。此次推介会吸引了众多领导,企业界人士,以及各大媒体和济宁市民的强烈关注。

品牌商家签约 众多活动异彩纷呈

在悠扬的小提琴声中,济宁各界朋友们在端庄、优雅的礼仪小姐的带

领下步入会场,现场座无虚席,人气爆棚。10点30分,随着一段魔幻的激光舞蹈,商业推介会正式拉开了序幕。出席签约仪式的有济宁任城区各级领导、国内外知名品牌商家,如沃尔玛、肯德基等国内及本地商业界的朋友们。

江苏商业明星加入 为太白国际再添新力!

太白商业广场成功与江苏哥伦布达成合作,邀其作为商业招商运营总代理,为太白商业广场添加新力!哥伦布作为江苏省商业地产的著名公司,其独特的招商、运营理念势必成为太白商业广场经营的一大助力!本次哥伦布代表冯澄总经理对太白商业广场进行系统的商业定位分析,让在座嘉宾对太白商业广场的投资前景信心十足;

零售业巨头沃尔玛山东区域重点

关注项目!
沃尔玛于2003年9月进入山东市场,目前在山东开设七家门店,分布在济南、青岛、烟台、淄博和潍坊等多

个城市。一直以来,沃尔玛重视山东市场的发展,沃尔玛在山东创造了1600多个就业机会,每周服务超过18万名顾客。随着济宁两店的开业,沃尔玛在山东的门店数量将增至9家。济宁作为鲁南经济带的核心城市,发展潜力巨大,沃尔玛济宁卖场位于市内繁荣区,是社区生活中心,在济宁市政府提供的优越投资环境和高效率服务的支持,济宁新野房地产的通力合作下,致力为当地居民提供更多优质优价的商品选择和便利服务,为推动当地经济的进一步发展做出贡献。

济宁市领导大力赞扬 现场客户真诚宣言!

在市委各级领导发言的发言中,在场的嘉宾均感受到了太白商业广场在济宁市西南片区的重要位置及济宁未来的发展方向!

随后的客户代表发言更体现出太白商业广场,正用其自身的价值给予业主更多的财富与信任。



众多品牌云集 开启济宁财富新纪元

品牌商家的签约环节,由肯德基、韦德力斯健身、重庆厨匠、皇家美孚、金大福、玩具盒子为代表,作为本次签约启动仪式的开场,将引领众多国内外知名品牌陆续与太白商业广场签约,这标志着太白商业广场即将开始一个济宁财富新纪元。

万元豪礼引爆全场 活动圆满落幕!

在一段火辣的现代舞蹈表演之后,迎来了激动人心的抽奖环节,丰厚的奖品分别被几名幸运的客户代表收入囊中。在活动结束之后太白商业广场还为大家在万达嘉华酒店精心准备了丰盛的自助餐,现场每个人都给

予本次活动很高的评价。

太白商业广场 家庭一站式购物广场

太白国际项目位于济宁市核心区域,运、越两河之间,交通便利,总建筑面积约21万平米,涵盖墅质大宅、sobo公寓、购物中心等多种物业类型。太白商业广场是太白国际项目的商业部分,集购物、餐饮、休闲、娱乐为一体的全业态一站式商业广场。作为填补区域中高端休闲消费领域空白,带动区域商业升级的商业中心,在满足自身3000户社区居民日常基本生活所需和个性化生活的时尚消费所需的基础上,辐射西南片区周边社区,服务半径约2公里。据此,新野地产打造济宁首个家庭式全业态商业享乐汇。(刘守善)