

# “我的学区我的团”征集令

本报滨州学区房团购热线:0543-3210012

古有孟母三迁择邻而居,今有千金置业为学。

家长们在对待孩子教育问题上的“操心”,让“教育”和“地产”两个原本不相干的话题有了交集。“教育改变命运”、“用教育才能规划孩子的一生”、“抓教育才是抓孩子的锦绣前程”。无论您是首次置业的纯刚需,还是改善型刚需,“是否学区房”已经成为购房者买房时考虑的必要因素之一。

学区房,不单单是房子周边有

学校,就意味着是学区房;也并不意味着买了学校附近的房子,就一定会上学区房。学区房的价值在于其所属的学区,在于其周边的优质教育资源。学区的划分原则是教育部门根据当年区域内适龄学生的数量合理分配教育资源。在济南,已有不少开发商将重点中小学引进项目,打造纯教育地产。在滨州,以“实验学校”、“三中”、“清怡中学”为核心的地段,已经逐步形成滨州市优质学区房的聚集。

随着一年一度的小学招新生、小升初的临近,许多家长们又开始为下一阶段孩子的学习环境和配套教育“忙”起来了。本报《居家专刊》凭借对滨州楼市的把控,结合教育局关于2012年学区的最新划片,组织“我的学区我的团”大型团购,由楼市记者带“团”,对话房地产开发商老总,为您争取最低的折扣,最高的优惠,带您选购称心如意的学区房,让您的孩子赢在起跑线之前。

本报近期还将组织“滨州首届‘学区房’高端论坛”,邀请业内权威专家莅临滨州,为您购买学区房导航支招,敬请期待!

团购优势:

1:权威媒体重点推荐,精品优质学区,让您买得放心,住着安心;

2:根据团购级别(人数多少),由楼市记者组织“砍价团”,对话房地产开发商老总,为您争取最低的折扣,最高的优惠。

参与方式:

A:拨打本报团购热线  
0543-3210012 18654399012

B:加入“我的学区我的团”  
QQ讨论群:229157439,共同探讨购买学区房的那些事

首团时间:  
2012.7.16-7.30

冲锋号已吹响,“我的学区我的团”,期待您的加入!

## 莱钢精工 承袭百年

我有一所房子,面朝大海春暖花开……

海子的诗描绘出了大多数人关于理想房子的憧憬。在滨州,大抵只有在中海城·棕榈湾,可以实现这一梦想。作为滨州唯一坐北向南、直观中海的超大规模水景生态居住区,中海城·棕榈湾不单占据得天独厚的地利优势,更是由莱钢集团全资子公司——曾获“滨州市经济开发区突出贡献企业奖”的滨州市莱钢建设有限公司开发建设。秉承“绿色建筑、科技地产”的开发理念,凭借成熟的经营策略和管理运作,继开发国际会展中心后为滨州城市建设投入的又一经典力作。

今天,让我们走进中海城·棕榈湾,去一睹莱钢精工,承袭百年的大盘风采……



### 完美规划 城市奇缺低密度大宅

中海城·棕榈湾Ⅱ期占地面积26万平米,规划总建筑面积9万平米,由86幢独栋、双拼、

联排别墅以及多层、小高层、电梯洋房和一条350米长的多功能商业街组合而成。棕榈湾容

积率0.35,建筑密度18.6%,占据城市奇缺资源,成就低密度大宅典范。



### 亲水生态社区 四重立体景观庭院

中海城·棕榈湾由同济大学规划设计院担纲设计,以“建筑与环境共生”为设计理念,利用中海得天独厚的水景资源,将自然水景与公众生

活有机地融为一体,20000平米社区私家水系,最大限度还原大自然水生态风情,凸显蓝天、碧水、绿脉相辉映的生态特色;并以“大空间、大绿

化、大水面”为园林规划宗旨,设计前庭院、后庭院、室内庭院、空中超大露台庭院四重立体景观院落,使环境空间更有层次和深度。



### 联排庭院别墅 回报人生成就

当前庭后院的一方天地邂逅碧绿的中海,喧嚣悄然隐退,只余花香绕膝,潺潺盈耳。中海城棕榈湾

以艺术定制空间为原则,欧式建筑风格典雅气派让生活空间与大自然美景有机融合,让每一席宅府与

中海、阳光和辽阔视野共生,让内心尽情在棕榈湾放纵、升华,享受人生成功的荣耀。



### 花园电梯洋房 别墅级生活享受

中海城·棕榈湾拥有140-600m<sup>2</sup>多种经典户型,花园电梯洋房的别墅级体验联排别墅奢华大气,客厅与景观畅达连接,尽享阳光美景,

赠送超大面积露台,180m<sup>2</sup>超宽视野,感受阳光的洗礼。以人性化设计在滨州首先开启多层电梯洋房的创新示范体验区,让出行更便捷,更

从容。一楼与附属的底层阳光房、车库连接形成复式结构,同时附赠小院;五楼与阁楼形成复式结构,成就别墅级奢华享受。



7月14日中海城·棕榈湾Ⅱ期认筹火爆进行中。



认筹客户正在详细咨询别墅情况。



## 艰难买房路



我的房子,我的家。有了房子,才算是有了一个固定的家。为了这个家,为了房子,我几经周折,操碎了心……

第一次在中介的介绍下,我寻得一处位于郊区的两室一厅,房子所处环境幽静,且毗邻一所中学和小学,户型、楼层都不错,家人都很满意。与房主老太太谈妥价格,当即约定第二天付首付款。我得意地对老公说,“真是运气,竟然这般顺利。”老公说道,这话等到签了合同再说也不迟。

第二天,我们如约携款而至,可房子的真正房主是个男的,而老太太和她女儿说房主生病住院,已经全权委托她们处理。我小心翼翼地询问是否有委托书呢?老太太不以为然说:“一家人,用啥委托书?”我们又提出到医院请男主人签字确认同意转让此房,可老太太一口拒绝,说是老爷子病重,不能惊扰。老公又出一招,请公证员到医院现场办公,没想到,老太太的头摇得像拨浪鼓,连连说不行,还急催我们交钱,并称这房子还有人排队

等着呢。我和老公你看我,我看你,被这突来的变故惊得如坠云端。最后,老公硬拖着我走了出来,但还是有些不甘心。

第二次寻房,是一处新楼尾房,交通倒也方便,后面有一个山头公园,一家人兴高采烈地畅想着如何装修,玄关设在哪,书房选哪间,我猛得想起报上曾刊登的一篇文章,文中提到验房时要注意卫生间、阳台等易漏雨处,如有疑问,可到邻居家询问。我跑上跑下,得到的答案却是最最不想知道的……

两次购房未果,我深感能寻到一处理想的住所并非易事。一日外出偶遇旧友,得知其老公下海开公司,现在东部新购一豪宅,原来的房屋准备出手。我与老公欣然前往,楼层、朝向、房屋格局都合心意。好友也爽快地答应把房子卖给我,老公一副公事公办的样子说:“我们签订一份购房意向合同吧”。好友说:“你看,我们的新房正在装修,旧房一定要卖的,一定不会反悔。”

看到朋友把话说到这份上,我们若再坚持签合同就显得太不相信朋友了。接下来就是等待。半年过去了,朋友装饰一新的新房终于竣工了,我们盘算着这一年春节就可入住我们的“新房”。突然,一个电话,好友用平淡的口气说,她亲戚拆迁要用房子,此房不卖了。我大声地说:“我们可是有约定啊。”“可我们并没签合同。”她回答。放下了电话,那一刻,我骂人的心都有。要知道,这半年房价又窜了不少。唉!只怨自己太相信别人,没学会用正规合同来制约买卖双方,奔波了大半年,到头来却是一场空。

第四次,我们可真长了心眼。在一家房产中介的帮助下,买了市中心一处南北向的二室一厅,在他们帮助下,看房、签合同、交定金、办贷款、过户等手续一路走过来,非常顺利。如今,回顾我的买房经历,不免有些好笑:为什么报上提示的“购房陷阱”都让我碰上了?

(本文由山东曲阜顾伟 供稿)