

国企匠心执笔 首开燃动全城

——盛业泽华园开盘活动侧记

本报记者 王 倩

6月28日,由国企匠心雕琢的扛鼎之作——盛业泽华园,以倾城之姿迎来首次开盘。这场凝聚国企精工与时代人居理想的盛会,不仅点燃了焦作市民的置业热情,更以令人满意的销量,奏响人居品质升级的崭新乐章。

7时许,盛业泽华园营销中心外已有购房者携全家早早等候,有人手持户型图反复比对,有人相互交流购房经验,众人热切期待的氛围在音乐声中持续升温。“盛业地产旗下的楼盘项目我已经关注很久了,盛业泽华园的地理位置正好在我单位附近,因此,从该项目亮相开始我就持续关注,生怕错过心仪的房子。”现场一位意向购房者表示。该项目营销中心沙盘区、户型模型区有几位购房者在听置业顾问耐心、专业、细致地为他们讲解,带领其沉浸式感受盛业泽华园项目的魅力。

9时28分,在众人屏息凝神的期待中,选房通道开放,首批客户在工作人员的引导下,满怀期待地奔向选房区,开启理想生活的憧憬之旅,选房活动正式开始。不一会儿,只见一位位购房者兴高采烈地从选房区来到了礼品区。“看着销控板上的房源一个个被他人选走,我真的是既担心又紧张,还好工作人员全程高效协作,从房源确认到签约办理,以专业的服务让我选到了心仪的房子。”准业主吴女士说。为致谢购房者的厚爱,盛业泽华园项目还精心准备了丰厚的开盘专属礼品,成功认购的客户可凭认购书兑换品牌家电等惊喜好礼。

礼品兑换区排起长队,购房者手持认购协议,脸上洋溢着幸福的笑容,在收获喜悦的同时,更对未来的美好生活充满期待。“多



图①②
开盘现场。
王 倩
摄

年来,盛业地产开发建设的房屋质量有保证,可谓有口皆碑,这次我才发现盛业的服务也十分贴心,真好!”排队领礼品的徐先生表示。

据了解,盛业泽华园传承清华园、润华园的卓越品质基因,更以迭代升级的姿态,打造区域人居标杆。该项目择址城市发展黄金轴芯,近揽优质教育资源、大型商业综合体及生态公园,构建15分钟便捷生活圈;规划低密洋房住区,

以超35%绿化率、五重园林景观,打造都市桃源;创新设计全明通透户型,从人性化收纳系统到智慧家居配置,每一处细节都彰显国企对品质生活的极致追求。

此次首开盛典,不仅是盛业泽华园项目的荣耀启程,更标志着焦作高端人居迈入全新发展阶段。目前,该项目少量臻稀房源仍在火热抢购中,盛业泽华园诚邀您亲临品鉴,共赴品质生活之约!



刚买过房子想更名怎么办

问题提出:刘先生

问题陈述:我最近购买了一套商品房,刚刚和开发商签订完购房合同,并办理了按揭贷款。可现在因为一些原因我又不想买了,正好我朋友看中

了我选的这套房子,我想直接把房子转给他,把合同上的名字换成他的名字,可以吗?

行动记者:陶 静

行动结果:律师对此表示,刘先生需要在开发商未在有关

部门备案,并且按揭贷款未完全办理结束前,与开发商进行协商更名事宜;如果开发商已备案,则只能等该房产的房产证办理下来以后,进行房屋产权过户。

市民如何办理“月冲还贷”

问题提出:赵先生

问题陈述:我现在在外地学习,听朋友说他们办理了住房公积金贷款“月冲还贷”业务,我现在也想申请办理该业务。请问,我应该怎么做呢?

行动记者:王 倩

行动结果:有关工作人员

表示,赵先生可通过焦作市住房公积金中心微信公众号、网上办事大厅、手机APP等方式线上办理“月冲还贷”业务,无须提供任何资料,省时省心。步骤一:微信公众号搜索并关注“焦作市住房公积金管理中心”,点击首页最下方“我要

办”;步骤二:点击“我要办”中的“我要贷款”;步骤三:点击“月对冲还贷”;步骤四:选择是否使用配偶住房公积金对冲,如选择“是”,录入配偶相关信息,确认无误后点击“签约”。

年中作为开发商冲量的关键节点,各类促销活动往往暗藏真金白银的优惠,但盲目入场易陷入“优惠陷阱”。那么作为购房者应该做好哪些事情呢?

战前准备阶段,锚定需求与预算的双重坐标。购房者需先绘制“需求地图”:自住刚需应优先圈定通勤半径内、教育医疗配套完善的板块,如优质学区覆盖区域;改善型需求则需关注容积率低于2.5、绿化率超35%的低密社区;投资客则需研判城市规划图纸,例如新区产业园区等人口导入型区域。

预算管控需建立“动态账本”:以100万元的房屋为例,除15%至20%首付外,还需预留5万元至8万元装修启动金、2万元至3万元税费及维修基金,月供控制在家庭月收入30%以内为宜。同时需提前核查购房资格,如本地户籍限购套数、外地户籍社保年限以及公积金贷款额度,避免因资格问题错失优惠。

房源撒网阶段,多维尽调规避“表面优惠”风险。开发商实力是“避雷”第一关。可通过“企查查”查看房企近三年涉诉记录,优先选择近一年无延期交付、无质量投诉的品牌;实地考察在建项目时,重点关注工地施工人数及工程进度。区位价值需“白天+夜晚”双时段勘察:白天测算通勤时间、商超菜场步行距离;夜晚观察周边亮灯率及噪声源。户型选择遵循“三面宽朝南”原则,主卧套房设计、U形厨房等细节可提升居住溢价,而暗卫、走廊过长的户型即便低价也需谨慎。

促销解码阶段,穿透话术识别真实优惠内核。“特价房”往往藏着“楼层密码”:顶楼、腰线层、设备层房源常以“清栋价”推出,需检查顶楼防水质保、腰线层是否影响采光。某楼盘曾以“85折特价”推销腰线层,实则因阳台外延导致室内采光下降12%。“买房送装修”需明确品牌型号:合同中应注明瓷砖为一线品牌,厨卫电器需标注具体型号,避免“同等品质”等模糊表述。

签约攻防阶段,合同条款里的权益保卫战。“五证核查”是法律底线:登录相关机构官网可查验《预售许可证》真伪,注意证载项目名称与实际楼盘是否一致,避免“挂羊头卖狗肉”的风险;面积条款需明确“误差处理”:合同约定“实测面积与暂测面积误差超3%可退房”,并附测绘机构资质证明。违约条款需“双向约束”:除开发商延期交房按日万分之五赔偿外,也需约定若因开发商原因导致房产证逾期办理的违约责任。

最终成交需进行“压力测试”:假设利率上浮50基点、收入下降20%,评估月供是否仍在承受范围内。年中促销期的购房本质是“政策红利+开发商让利+购房者理性”的三方博弈,唯有将每个环节的风险量化、优惠具象化,才能在楼市淡季淘到真正的“价值笋盘”。

下图 购房者在研究户型。

本报记者 秦 秦 摄



看懂年中购房底层逻辑 锁定『价值笋盘』

本报记者 秦 秦