

购房新思路：

巧用三方渠道 科学规避风险

本报记者 秦 秦

房地产市场深度调整的当下,购房者越来越谨慎了。除了常规的购房方式,其实还有一些独特的“捷径”可以巧妙利用,本文将结合我市房地产现状,从“熟人介绍”“单位购房”“中介买房”等方式出发,为大家介绍更全面实用的购房技巧。

熟人买房有门道,信任之外要理性。熟人社交圈相对紧密,通过熟人关系买房确实可能收获额外便利。比如,若熟人是开发商内部员工,或许能提前知晓楼盘未公开的优惠活动,像限时首付分期政策、老带新专属折扣等;若是二手房业主的熟人,还可能在房价谈判中获得更多弹性空间,甚至缩短交易流程。但“熟人”二字绝不能成为放松警惕的理由。即便通过熟人购房,也要严格遵循“三步走”原则:第一步,核查产权,到相关机构查询房屋权属,确认无抵押、查封等问题;第二步,实地验房,重点检查房屋墙体是否开裂、水电是否正常、厨卫是否漏水,尤其要注意老小区的管道老化问题;第三步,规范合同,无论关系多亲近,都要签订正式购房合同,明确房屋价格、交付时间、违约责任等细节,必要时可邀请第三方律师审核合同条款。

单位团购房享福利,细节条款要盯紧。我市不少机关事业单位、大型企业会与本地开发商合作开展团购活动,这是员工专属的购房福利。此类团购通常能拿到低于市场价5%



市民咨询房源详情。
秦 秦 摄

至10%的优惠,部分单位还会额外补贴物业费、车位租赁费,甚至协调开发商优先选房。例如,焦作某国企曾与城东片区楼盘合作,员工不仅享受到9.2折购房优惠,还获得了价值2万元的车位抵用券。不过,参与单位团购需警惕“福利陷阱”。首先要明确团购性质:确认单位是“组织方”还是“牵线方”,若仅为牵线,需自行与开发商对接,避免后期出现问题时单位与开发商互相推诿;其次要细看团购协议,重点关注房屋交付时间、房屋质量标准、退款规则等;最后还要考量实际需求,部分团购楼盘可能位于郊区,虽然价格优惠,但需评估通勤时间、周边配套是否符合自身生活规划,避免因“贪便宜”买到不合适的房子。

中介买房省心力,选对机构是关键。对于缺乏购房经验或时间紧张的购房者,通过中介买房是高效选择。专业中介熟悉本地市场,能根据购房者的预算、需求

精准匹配房源,还能协助办理贷款、过户等复杂手续,降低自行操作的失误率。但选择中介时需格外谨慎,避免踩坑。首先要筛选正规机构:优先选择在我市住建局备案、成立时间久、门店数量多的中介品牌,查看其营业执照、中介服务机构备案证明,避免选择“黑中介”;其次要明确服务范围与收费,签订服务合同前,需确认中介提供的服务内容,并明确中介费金额及支付方式,避免后期出现“额外收费”“捆绑服务”等情况;最后要保持自主判断:中介推荐房源时,可能会强调“限时优惠”“稀缺房源”等话术,购房者需理性分析,结合自身需求实地考察。

总之,在焦作市购房,无论是通过熟人、单位还是中介,核心都在于“理性评估、细节把控”。购房者需结合自身情况,充分了解每种途径的优势与风险,做好前期调研、中期核查、后期合同规范工作,才能选到性价比高、适合自己的房子。

非标定制化：

房地产高质量发展的破局之道

□秦 秦

目前,房地产市场进入深度调整的关键阶段,非标、定制化商品房的异军突起,不仅是市场需求迭代的直观呈现,更标志着行业从“规模扩张”向“品质深耕”的转型加速。

需求升级倒逼供给革新,从“标准化复制”到“个性化适配”。房地产市场从增量时代迈入存量时代,消费者对住房的需求已从“有房住”升级为“住得好”,从“满足基本功能”转向“契合生活方式”。传统标准化住宅的同质化弊端日益凸显——千篇一律的户型、趋同的配套,难以匹配多元客群的细分需求,高端客群追求文化内涵与身份认同,年轻群体看重空间灵活与智能便捷,改善家庭关注生态健康与社交场景。非标、定制化产品的核心竞争力,正在于对这种需求的精准回应。第四代住宅将园林景观与建筑空间深度融合,实现“推窗见绿、出门入园”;“内外双绿境”项目通过城市公园与社区高线公园的联动,重构居住的生态边界;架空层的多功能设计,让休闲、运动、社交场景随需切换……这些创新并非简单的形式突破,而是以“用户为中心”的产品哲学落地,标志着行业从“卖方市场思维”向“买方市场逻辑”的根本转变。

传播变革重塑信任纽带。非标、定制化产品的个性化属性,尤其需要高效、可信的传播渠道作为支撑。官媒新媒体矩阵的崛起,恰好填补了这一空白。其核心价值在于“权威性+互动性”的双重优势:一方面,整合政策解读、市场动态、项目

规范等权威信息,为消费者提供“过滤杂音”的真实内容,从源头规避不实宣传风险;另一方面,通过短视频、直播、线上专题等形式,将项目特色、城市配套转化为可感知的生活场景。

全链条微创新筑牢发展根基,从“单点突破”到“系统升级”。非标、定制化的可持续发展,离不开全链条的协同创新。在建造环节,BIM技术提前规避工程隐患,智慧工地实现质量实时监控,集中采购降低优质建材成本,让“个性化”与“高品质”不再对立;在服务环节,资产增值服务通过专业改造与精细化管理提升房源价值,“保底收益+分成”模式平衡多方权益,增强资产抗风险能力。这些看似细微的创新,实则是行业从“重开发”向“重运营”转型的缩影,为非标、定制化产品提供了从设计到交付、从居住到增值的全周期保障。

以定制化思维重构行业价值,非标、定制化商品房的畅销,绝非偶然的 market 现象,而是房地产行业适应高质量发展要求的必然选择。面向未来,唯有以“用户需求”为原点,深化产品创新、优化传播体系、精准客群定位、完善全链条服务,才能让非标、定制化真正成为驱动行业转型的核心动能,推动房地产行业在深度调整中实现质的有效提升与量的合理增长,最终走向更健康、更可持续的发展轨道。

在小区里遇见“最美”风景



人间不缺美景,关键是缺少发现美的眼睛。忙碌的我们每天在小区里来去匆匆,很少有时间发现小区里的美景。本期《在小区里遇见“最美”风景》带你走进和兴金尊府小区。

图①②③ 和兴金尊府小区美景。
筱 静 摄

楼市观点

租售购信息
欢迎刊登售房信息
联系电话:8797333

●出售

鸿运国际商城,人民路与文昌路交会处附近 商铺 G3117,面积 54.83 平方米;G3118,面积 54.83 平方米;G3119,面积 53.76 平方米。价格面议,欲购从速。电话:18239186666

金山·东方花园,人民路焦作大学东有一复式房源,位于7号多层楼6层(6+7跃层),面

积295.97平方米,现出售,欲购从速。电话:15036546520

太行路与岭南路交会处北300米云河丹堤新房一套,建筑面积约132.26平方米,2号楼2单元东户14层(总层高22层),四室两厅,现出售,欲购从速。电话:18625880985

低价出售车位,位置:东方金典境界小区483号、484号、485号。电话:13603918678