

合肥楼市四季度开始玩“倒贴”

看房刷微信百天赚3万礼品,房产电商愿“借钱”给业主买房

别以为“双11”只是电商专利,卖房的开发商也将这个节日打造成促销的窗口。当10月合肥住宅库存高达54190套,创下4个月来新高之后,合肥的开发商们也是“牛仔很忙”,赞助众多微信活动,各种购房“补贴”频现楼市。刷微信三个月赚了3万块,就是陈女士在合肥最近买房的真实经历。

记者 任金如

看房故事:刷微信百天赚3万礼品

前几天,合肥市民陈女士来到滨湖区某房企售楼处领取微信活动奖品,她参加的是转发集赞的活动,只要转发开发商的开盘信息到朋友圈,集齐100个赞,就可以获得抽奖机会。这次她抽奖获得了一台电饭煲,价值400多元。

陈女士说,她在包河区一家企业上班,开通微信的时间并不长,第一次使用是在7月中旬,当时她在合肥庐阳区某售楼处看房子,置业顾问建议她可以扫描二维码参加电商活动,“参加微信活动可以赢得陈奕迅演唱会门票,让我试试。”没想到第一次尝试就让陈女士惊喜不已,她赢得了两张贵宾票,价值3000多元。

陈女士在随后的看房过程中,便主动扫描各家楼盘的电商微信活动,她陆续获得了电视机、柜式空调等奖品。在开通微信的100多天时间里,31次获奖的她,已从开发商那里拿走价值3万元的礼品,成为朋友圈中有名的“微信中奖专业户”。

市场现状:库存创近4月新高

今年“双11”期间,合肥的大牌开发商和一些网络电商合作,为购房者送“补贴”。通过电商平台购买指定开发商的项目,购房者不仅可以享受到心仪房源案场的全部优惠,还可以通过电商平台获得额

外补贴(在成功购房后获得现金、物业费、装修和利息四大补贴中的一种),购房最高优惠达到11个点。

开发商已投入巨额资金与地产网络营销平台进行多样合作,争取更多的购房者,瑶海区某品牌楼盘营销总监李先生认为,开发商心理已经在发生微妙变化,现在的合肥,购房者选择空间很大,开发商卖房的压力也大。而高居不下的库存压力,更增加了开发企业的销售压力。数据显示,10月份合肥住宅库存创4个月来新高,涨至54190套,其中,滨湖区以近万套单月库存量位居榜首,创2014年最高值。

房产电商:借钱给购房者买房

陈女士最终选择在合肥庐阳区买下一套两室一厅的房子。在交纳定金时,通过团立方电商渠道进行购买,她又享受了5000元的电商优惠。其实,陈女士的经历并不是个案。今年,合肥不少购房者享受的“福利”,就是从电商那儿“借钱”买房。

李先生因为孩子上学,萌发了在滨湖区买一套房子的想法,不过因为结婚前购买住宅房贷尚未还清,各家银行表示,像他这种情况,贷款利率可能要上浮5%至10%,而且短时间内不一定能办得了。而李先生选择的就是从房产电商那贷了一笔款,不用抵押物,不要银行征信记录,只提供了固定工资卡,就办理了一笔30万元的房贷,第一年的年利息只有6%,低于银行贷款利率,他只要在贷款期限内的最后一个月还本金,前期只要偿还利息。

合肥365地产家居网总经理胡进军表示,以微信、电商卖房、安家福贷为代表的网络营销之所以能取得成功,最重要原因是它将互联网金融与房企急需的线下成交紧密结合,而本质上,这些网络营销方式,追求的还是提高买房人群购房体验。



电视娱乐节目《奔跑吧兄弟》最近热播。昨日下午,在省城淮河路步行街,10位身穿婚纱、手腕系着气球的“待嫁”女孩,在最热闹的大街上奔跑开来。在光棍节即将来临之际,主办方百合网希望借这个活动,鼓励更多单身女勇敢追爱。记者 丁林/文 李超钰/图

15家金融机构入驻金融后台服务基地

星报讯(罗菁 记者 沈娟娟) 昨日,市场星报记者从合肥市举办的新闻发布会上获悉,在合肥国际金融后台服务基地,目前15家金融机构落户并开工建设,已经形成了全国在建规模最大的金融后台服务基地。

据介绍,合肥国际金融后台服务基地位于滨湖新区徽州大道与云谷路交口区域,占地面积约2.1平方公里,主要建设项目为各大金融机构的客户服务、票据支付

和清算、数据分析和处理、定损理赔等为主营业务的金融后台业务基地,预计到“十二五”末,合肥国际金融后台服务基地将形成10~15万人的相关从业人口。

目前,合肥国际金融后台服务基地已入驻中国工商银行(合肥)后台中心、中国农业银行后台中心、中国银行集团(合肥)客服中心等共计15家金融机构,入驻项目总建筑面积约280万平方米,总投资额260亿元,可提供就业岗位约80000个。

记忆中老味道——30年老私人油坊飘香 2000多张油证“存”着老记忆

星报讯(周莹莹 孙雨静 星报记者 俞宝强) 榨菜籽油,是很多合肥人儿时的记忆。直到现在,很多人依然对菜籽油情有独钟。合肥市南岗镇梁墩村就有这样一处油厂,老板陈家志从事油坊生意已经有30年了,居民们常闻香而来。

70岁陈家志的坚守

途经一条条略显荒凉的小路,记者来到一处不起眼的厂门,这里就是陈家志的梁墩回族油厂。“酒香不怕巷子深”,油厂里每天顾客络绎不绝,早上5点多直到晚上10点,都有顾客提壶上门买油。

陈家志是南岗镇梁墩村人,今年70岁,从1984年起,他开始榨芝麻油、菜籽油,至今已经有30年了。1987年,他在姚公庙开了个油厂,姚公庙拆迁后,他就将油厂搬迁至南岗镇梁墩村。由于油质纯正、售价便宜,一传十,十传百,除了作为附近村民的“御用”食用油,还有人经常从市里开车过来买油。

从11月开始到春节前,是居民买油高峰期。每隔十几天,陈家志就会榨一次油。老油厂生产菜籽油时,会散发出

浓浓的香味。“要是顺风,1.5公里外的人都能闻到,只要一榨油,附近的居民就会闻香而来。”陈家志告诉记者,一般2000多斤油,10多天就卖完了。

2000多张油证的老记忆

“换两桶油。”11月4日,一位老年人提着壶,拿着一张泛黄的油证轻车熟路地来到油厂。老人叫李长敏,今年70岁,和老伴生活在梁墩村,他说,“我吃了大半辈子菜籽油了,吃得习惯。去年我在这存了60斤菜籽,想用油就来取。”

陈家志告诉记者,油菜是当地的经济作物,在村子没有拆迁前,很多油菜种植户都把收上来的油菜籽库存存在油厂里,家里用油,就凭油证来换。“我这里有2000多张油证,村民们都习惯了提壶带上油证来换油。”

如今,在蜀山区做成品油的仅陈老一人。“现在市场上油的种类众多,但还是有很多老合肥人对菜籽油印象深刻,对于他们而言,吃着用菜籽油炒出来的菜,是属于很多人儿时的回忆。”陈老告诉记者,他会将油厂一直经营下去。

“百万房产被前夫偷偷卖给他”追踪 霍山县房产局被判发证行为违法

星报讯(记者 雷强) 得知被办证人隐瞒真相骗取房产证从而造成他人百万元损失后,房产局仅对此表示“遗憾”。究竟谁该为此错误担责?本报2013年5月28日报道的霍山县“百万房产被前夫偷偷卖给他”一事有了下文,市场星报记者日前从六安市中级法院获悉,该院二审认定霍山县房产局的发证行为违法。

2013年5月7日,在合肥上班的程女士回到霍山县,找朋友准备规划一下其位于该县衡山南路46号二楼的一套146平米住房的布局,结果发现房子已被前夫黄某某卖掉了,对方还办了房产证。程女士指出,按照霍山县法院2010年作出的民事调解书内容:这套房子和楼下的两间门面

属于她和儿子的。

对于房产局的发证行为,霍山县房产局相关人员表示,“是对方隐瞒了真相骗取了房产证,这个房产证发错了。这个事情基本上没有什么办法,房产局主动撤销房产证或是采取其他措施是不可能的,要是真没有办法,可以告我们。”

据了解,本报报道此事后,程女士依法向霍山县法院提起诉讼,将霍山县房产局告上法庭。一审法院认定,房产局未尽到合理、审慎审查的义务,遂认定霍山县房产局作出的房屋初始登记行为违法。一审宣判后,霍山县房产局向六安市中院提起上诉。二审法院于日前作出终审判决,驳回上诉,维持原判。

苏宁V购覆盖10城 定制化服务助阵“双11” 南京试点成功 苏宁V购10城市开放

境等情况,由专人为其提供整体的家电解决方案。同时,苏宁V购专家导购员还会追踪消费者购买后的服务,对商品配送安装及使用方面的问题给予解答和协调,给予消费者无忧的售后保姆式服务。

设想这样一个场景,新房装修,需要购置全套家电产品,消费者到家电卖场从厨卫区到冰洗区,再到黑电区,小家电区……跟不同的促销员咨询商品型号,询问价格,打单支付……一系列环节下来着实让人头疼,而苏宁V购恰恰是通过专属定制化的导购服务来解决

难题。

据苏宁V购项目负责人介绍,此前该服务项目已经在南京试点数月,相关流程操作基本成熟,并形成了数百人的专家导购团队,其中近百人已经通过苏宁V购私人订制专家岗位资格认证。此次为了迎合苏宁O2O购物狂欢的氛围,特别选择在“双11”前夕进行全国范围的复制推广。接下来,消费者在南京、北京、上海、广州、武汉、合肥、沈阳、成都、西安、青岛等十大城市购买成套家电,都可以像《梦想改造家》中的每个幸运家庭一样,享

受苏宁V购带来的专属定制服务。

苏宁负责人表示,现在“双11”已经成为消费者不可错过的购物节,但伴随其产生的物流、售后等问题也一直备受诟病,苏宁V购在“双11”期间将提供升级版的专属服务,一方面为购物狂欢推波助澜,同时也给消费者带来惊喜。

“目前消费者在网上搜索查询产品,再到实体店体验,进而确定购买,已经成为新的购物习惯,但是无论在网上还是在实体店进行家电套购都需要耗费大量时间,这对上班族而言非常头疼,苏宁V购正是通过一对一的服务为消费者提够一站式的购买解决方案。”苏宁负责人告诉笔者。

原本常年潮湿、关上灯便伸手不见五指的房子,实现了自然采光的奇迹;居住空间只有14平方米的“蜗居”老房变成了4室2厅3卫的“豪宅”;原本10平方米的客厅经过改造可容纳30人同时吃饭……在《梦想改造家》节目中,设计师的作品令人叹为观止。而这中间,苏宁V购为每个家庭提供了家电整体解决方案。

据了解,苏宁V购是苏宁今年下半年推出的全新定制化服务产品,致力于为家电套餐购买的消费者提供尊贵专享的用户体验。消费者如果有家电套购需求,只要登录苏宁易购或至苏宁门店预约服务,苏宁便可以根据消费者房屋面积和格局、家庭人员、周边环境