

采茶识春香

周口建业至尊会员 信阳南湾采茶之旅

本报讯 春来采茶踏青好时节。4月14日、15日,为期两天的“周口建业至尊会员信阳南湾采茶之旅”盛大起航,约有480名周口客户参加了本次活动。

早上6时,不少客户早就来到了联盟新城售楼部等候,10时半,400多位客户乘坐豪华大巴到达信阳南湾湖,在欣赏山光水色的同时,踏进郁郁葱葱的茶园,亲自体验一下采茶的乐趣。采茶识春香,在采茶过程中,大家不仅了解了各类茶叶的基本知识,还



品味了春茶的香气宜人,甚至在茶山与采茶姑娘对起了山歌,别有一番趣味。

下午,周口客户还参观了信

阳森林半岛。在参观过程中,客户们对森林半岛产品的建筑和景观称赞不已,很多客户纷纷取景拍照。

此次信阳南湾采茶体验之旅,使周口客户实实在在地了解了建业为客户提供一流产品和服务的产品服务观,体验了建业大服务体系的独有魅力,感受了建业倡导的尊贵、和谐、健康、成长、开放的生活方式。本次活动,提升了周口客户对建业品牌的认同,提高了客户满意度。(崔超)

楼盘“分地” 客户当“地主”

联盟新城喜演现实版“开心农庄”



□记者 曹丹 文/图

本报讯 你还在网上种菜、偷菜吗?那你已经OUT了!因有网络流行的铺垫,现如今联盟新城现实版的“开心农庄”也是深得人心。

4月15日,位于市区交通路

与光明路交叉口南500米的联盟新城洋溢着浓浓的喜庆气氛,因为“联盟新城翠园农庄招募‘地主’活动”在此隆重举行。此次活动吸引了200多位建业客户前来争当“小地主”,现场人声鼎沸、热闹非凡。

上午8时,礼炮震天,彩带飞舞,翠园农庄招募地主活动在热闹而欢乐的气氛中开始。在司仪简短地介绍过“地主”招募流程之后,建业翠园农庄正式开放,开始迎接第一批“小地主”。不少家长带着孩子一起来认领土地,小家伙们在自己地里干得比家长还带劲。家在市中心的王女士满脸笑容地告诉记者:“我们家孩子一直想有一块地,可以种他喜欢的东西,现在联盟新城帮他圆了这个梦,别提他有多高兴了。”

据联盟新城有关负责人介绍,此次活动旨在让客户亲近自然、享受春耕的乐趣。为了方便种植者,农庄还特地对一些作物进

行育苗,农作物的成活率更高,收获时间可大大缩短,使大家能体会到收获的喜悦。

据悉,要成为“小地主”不需要支付任何费用,农田平时也可以交由农庄工作人员维护。建业的客户如果想成为“小地主”,只需要到农庄签到,办理护照手续,然后按护照编号依次抽取土地号。客户在工作人员的帮助下填写好协议书并办理好翠园农庄的

出入证以后就可以免费成为长达4个月的“小地主”了。

据了解,翠园农庄共有199块地,在不到一个小时的时间内就被认领一空,可见客户对此活动的喜爱程度。由于土地数量有限,一些客户无缘成为“地主”,感到十分遗憾。联盟新城方面表示,他们正积极筹备开展翠园农庄二期,为此次没有认领到土地的客户创造机会。



看过多篇有关售楼的文章,听过许多这样或那样的售楼故事,让人觉得生活值得细细品味!一次幸运的缘分,我走进了大地华府的办公室。经过面试和笔试,总经理同意我在置业顾问岗位实习。我小心翼翼地走进富丽堂皇的售楼部。看着真实楼房的沙盘缩影,不知从哪里说起。

一个阳光明媚的日子,“这房子咋样?贵不贵?”随着一声响脆的问声,进来一位时尚中年女人,黑色挎包,晶亮高跟鞋,径直走到展台旁,俯首看那三室两厅一卫的居室。我胆小

地微笑着说:“这房子物有所值,买下来并不贵,我们楼盘的建筑质量较好,你了解一下,承接本项目工程的是曾获得过鲁班奖的工程施工队。鲁班奖是中国建筑行业中的最高奖项,这对质量有了安全保证……”第一次跟客户面对面,我心里忐忑不安,生怕说错了什么,我给她倒了杯水,示意她坐下来。我一边给她介绍户型,一边在楼书上手指点,最后客户满意地说:“反正我觉得你很实在,我相信你,就这么定了吧!”就这样,我有了收获。晚上,我仔细想,我也没有太多地介绍,为什么那位女士

好房子自己会说话

——记大地华府售楼有感

就下决心买下了?经过分析,我得出一个结论:好房子自己会说话!

撇开房价高低不管,选房的时候,我们业主到底最看重的是什么呢?我个人认为,首先是地理位置,其次是楼房配套设施,再者是贴心的服务与关怀!

地理位置对于每个人来说都十分重要,人们常说天时、地利、人和,有了自己心目中理想的位置,那住着楼房也舒心,自然就人和了。所以,在城市主干道附近选房子是很明智的。大地华府临周口市七一路主干道,交通便利。大地华府高瞻远瞩。《周口市城市总体规划2003~2020年》中指出,周口市城区东部是体现周口市新经济、新建设、新形象的集中区域,是周口市CBD。一般而言,CBD应该具备以下要素特征:它是城市的功能核心,城市的经济、科技、文化、商业等高度集中;它交通便利,人流、车流、物流巨大;它位于城市的黄金地带,地价最高。大地华府位居周口东新区与老城区交界处,未来城市发展的核心,前景

买房前得先实地考察
不能
光听讲解和看样板间

逛过房展会的人都有过这样的经历,只要在某楼盘前一站,立即就有热情的售楼员来介绍楼盘的情况。随着售楼员口若悬河的讲解,有的市民就禁不住诱惑了。在2012春季房交会开幕之际,记者给市民提个醒,购房前需要客观分析和冷静判断。

样板间漂亮不等于自己买的房也能这样

不少购房者选房时都会询问户型、面积等问题,之后被售楼员带到样板间参观,此时,购房者常常会感到眼前一亮:样板间真棒。但不少购房者忽略了一些问题,比如,房产商装修的样板间如果只是临时搭建的,会和现房的比例一样吗?又比如,样板间装修标准主要是“看起来漂亮”,而储物空间等问题并未考虑,业主自己装修后并不见得能达到这样的视觉效果。所以,购房者在参考时,应避开亮丽的装修,更多地考虑它的户型。

买房前一定要实地考察

购房者在买房时,往往容易听信售楼员说的项目规划,这时,一定要注意项目实地考察。记者就曾以购房者的身份询问售楼员,售楼员说某楼盘距离某广场5分钟路程,可是该广场以西是出名的塞车路段,所以,市民应该仔细辨别到底售楼员口中所说的“5分钟”是真的5分钟还是“理想状态”。

楼间距、楼密度,对这俩陌生词不能马虎

楼间距是指两相邻楼的外墙面距离。许多人并不了解真正楼间距的大小。但实际上,楼间距对于业主来说十分重要,因为也许餐厅的窗户正对着别人家的卫生间,又或者终日不见阳光。

另外,所谓楼密度是指一栋楼一层楼配备几户业主、几部电梯,但在一些售楼员口中只变成了一句“小区密度低”。实际上,很多购房者都不知道这句话的意思。记者在某楼盘观察,一栋30余层的小户型公寓只配备2部电梯,上下班时,电梯根本不够用。

(帮帮)

我的售楼故事

(寒冰)