

邀请市民制作手工制品、留影、送礼品……

“东来尚城”暖场活动不断

□记者 王永剑

本报讯 秋高气爽时节，中国铁建·东来尚城项目临时售楼中心每日客流不断，许多市民带着孩子参加了公司举行的手工制作工艺品活动。“全家福马克杯”活动刚结束没几天，公

司又举办了手工软陶活动，更是受到了广大市民的欢迎。

一杯子，一辈子！在深秋之际，冲一杯浓浓的咖啡，把心中最重要的人捧在手上，更放在心上。如此温情，来“东来尚城”就可以满足您。10月21日，“东来尚城”举办“全家福马克杯”

活动，凡是到场的客户均可参与。市民只需带家人到“东来尚城”临时接待中心，工作人员为您拍张照，经过制作把照片烤瓷到杯子上，随后就可把印着全家福的杯子带回家。

活动温馨、新颖，临时接待中心的工作人员成了最累的人，拍照、讲



解、接电话、送礼品、迎送市民，忙得不亦乐乎。刚拿到印有自己照片杯子的小朋友认真地问妈妈：“能不能天天用这个杯子喝水？”得到肯定回答后，她高兴得跳起来，告诉妈妈下个星期还要来。据悉，由于来的市民很多，主办方订购了3次杯子才满足需求。

烤瓷杯带来的温馨还没消散，10月29日，“东来尚城”举办的“我型我塑，手工软陶DIY”活动又把小朋友吸引来了。愤怒的小鸟、小熊宝

宝、卡通人偶……只要你能想到，就可以随意塑造，有的小朋友甚至把小时候玩的玩具又复制出来，通过手指传递快乐，捏出心中的童年乐趣。现场的市民在技师的启发和指点下，边学边做，边做边玩，大人、小孩、老人齐上阵，大厅内回荡着温馨、幸福的笑声。

“东来尚城”项目的营销人员说，这些活动花费不多，但是可以让客户和家人一起在动手活动中找到生活乐趣。

景园·盛世华都：来访就送加油卡

本报讯 想免费领取加油卡吗？就到景园·盛世华都吧。近日，景园集团特举行了“感恩回馈，油卡免费送”活动，到访景园盛世华都的客户都能免费领取50元加油卡一张。

据悉，景园集团成立于2002年，业绩遍布全国十余个城市，所开业绩受到了业界和客户的普遍赞誉。周口景园房地产开发有限公司值集团成立10周年之际，为答谢周口人民长期以来对项目的支持和厚爱，特派送加油卡。这次“感恩回馈，油卡免费送”的活动细则：1.每日前20名驾私家车到景园·盛世华都的车主（仅限私家轿车，出租车和货车除外）凭驾驶证和行驶证即有机会获赠价值50元加油卡

一张。2.活动期间到访均有精美礼品相送。

景园集团进入周口市场以来，以行业顶尖的设计理念和施工工艺造就了周口首家第五代城市综合体，小区涵盖五星级酒店、商业街、品质住宅、大型商贸城、高端会所等设施，是集居住、教育、休闲、娱乐为一体的一站式生活城。项目将使周口市东新区崛起一个高品质房地产小区，这对加快当地城市建设、改善市民居住环境、提高市民生活质量、提升城市品位，都具有十分重要的意义。目前，他们新推出的90~140平方米品质现房正在热销中，景园会员全城招募中，入会即享1万元优惠。（赵文）

新和铭城：6号楼开盘喜人

10月28日，位于周口汉阳路和车站路交叉口的新和铭城营销中心人头攒动、热闹非凡，备受瞩目的新和铭城6号景观楼王开盘，当天成交量高达80%，主力户型几乎售罄，获得满堂红的喜人业绩。

28日上午，营销中心前等候区内挤满了购房市民。在选房时，客户积极踊跃，营销中心的置业顾问应接不暇，火爆程度超过预期，不时传来选房成功的好消息。在置业顾问的详细解答和全力帮助下，客户都选到了自己满意的房子，满怀喜悦的心情离开了现场。

新和铭城高涨的人气彰显了新

老客户对项目的青睐。客户对项目品牌的认可度高，且项目资源配置丰富、区位优势明显、综合性价比高，受到客户的追捧不言而喻。

6号景观楼王开盘劲销，出现供不应求的火热局面，作为周口楼盘销量的领跑者，热销的背后是隆翔地产对建筑品质和人居智慧的执着追求。近期多数没有购买到房子的客户纷纷来电咨询房源信息，现应邀紧急加推部分精品房源，该批房源即将面市，同时为回报周口人民长期的支持和厚爱，加推房源将执行多重优惠政策。（甄高）



新和铭城看盘现场

小户型投资之价值分析

——柏林公馆买房置业之我见

感，也是得到大家公认的。

第二，所选购的小户型项目具备明显的地段优势，以及成熟发达的交通配套。

第三，房屋面积的大小要合适。用于出租的小户型，面积尽可能小一些，不宜选择太大的房子，50~80平方米左右的房子最好出租，租金价格也合理。

第四，考察小区的周边综合环境与配套。其中包括两个方面：一是看小区自有功能设施是否能满足居住生活的需要，二是看小区外圈是否具备生活所需要的基本配套、公园等优美的环境等等。

第五，既然是作为一种投资手段，投入越少越好，因此房屋的装修标准也不宜太高，太高端了，租客数量就明显萎缩了，房屋出租机会就大大降低了，空置的风险也大大增强了。如果购买的是精装房，最好选择色彩和格调有品位、显档次的。

第六，物业管理水平决定着小区房屋的出租率。首先是小区的自有配套要完备和足够丰富。比如小区最好是有超市、餐馆、洗衣服务、重点学校等。同时，要有好的安保措施，安全状况不好，只有降低租金一条路可走，这样收益就大打折扣。

第七，考察所在区域同类型小户型的大体保有总量、租赁价格水平、流动人口状况等，以了解小户型的市场供求关系，然后进行测算，看是否可以达到自己的投资收益期望，再决定是否购买。

户型的大小本来不是个问题，萝卜青菜，各有所爱，同时人总有购买力差别，100年以后也还会有人住小房子。以发达国家和广东地区人均住房面积较高的城市的经验来看，小户型住宅的典型特征是：买的不住，住的不买。换句话说，小户型是典型

随着社会的进步和发展，房地产小户型市场逐渐开始兴盛起来，全国无论一线城市还是地级市，包括县城小户型产品陆续开始投放市场，由于市中心小户型住宅更多地显示出投资价值，因此开发商会加大在其他物业方面的改善力度。此外，有业内人士认为，今后，小户型将成为房地产市场的主流，因此，未来的小户型将不再是过渡产品，这也对楼盘的物业管理、社区环境等提出了更高的要求。

可以预见的是，随着当今社会的发展、住宅环境的提升、消费观念的改变，小户型已渐渐成为人们关注的热点。业内人士认为，市中心小户型的转型、升级时代已经来临，很快将有功能不同的小户型面市。

随着国家各项宏观调控政策的逐步落实，特别是“90平方米占70%”政策的落实，小户型产品在市场上也越来越受到消费者的青睐，总价的降低、人们居住方式和生活观念的改变，以及理财意识的加强，使小户型房屋投资成为很多年轻人投资的“宠儿”。

那么，面对市场上林林总总的小户型项目，作为投资者或居住者，在选择小户型时应该注意些什么呢？为此，笔者采访了小户型开发专业人士王娟女士，她的一些经验和建议也许能给你一些帮助。

王女士说，选择小户型应该有一个前提，就是要满足基本的生活要求。也就是说，应考虑房间动线、面积、总房价与居住舒适度之间的合理性关系。同时最好达到环保、节能标准，降低日用能源消耗，实现健康居住。

在此基础上，要把握好以下7个方面的原则。

第一，要注意选择品牌好的房地产。这样的企业具有责任

的投资型产品。所以对于单个购买者必定是过渡性的。

美国电影里有很多公寓生活的场景：交了房租就可以入住，生活用品一应俱全，除了没有很多服务员和餐厅酒吧外，性质和旅馆很像。整座公寓属于某个投资公司或者某个基金会，没有人去买其中一间来自己住。美国的房地产业，投资公寓的和帮人买house的几乎是井水不犯河水，物业管理公司更多是在管公寓。前两年，有楼盘吹嘘的所谓酒店式物业管理，其实就是公寓式物业管理。深圳的单身公寓一开始就是美国模式，不过服务水平要低一些。现在广东不少流动人口多的城市，一个重要的个人投资工具就是小户型住宅，有的人甚至有数十套小面积住宅出租。很快会（甚至可能已经）出现整栋投资公寓的专业公司。

对于消费者来说，牢记小户型是投资型产品，可以更多考虑性价比和实用率加权重，同时考虑几年后换房时旧房的市值。如果是投资性能差的小户型，即使现在离上班的地方很近，租比买明智。（史会鸣）

