

新春买房 要做好九大准备



购房者在左盼右盼中迎来了楼市拐点，房价降价之势呼之欲出。很多人持币观望，也有不少购房者担心降价仅是昙花一现，几个月后会反弹，目前出手还是不出手，很是纠结。对那些不能再等的购房者来说，敏感期买房，要做好九大准备。

第一，密切研究政策动向，谨防掉到“空里”。政策大方向对购房者来说，是必须研究的，当决定买房前一定要考虑好应对措施。有购房者就有这样的经历，年初看好了一套房子，已经按照20%的调控前政策付清首付，结果因为首付比例提高，贷款收紧，房子

最后没买到。

第二，远离投资风暴中心。越是被热炒的区域，泡沫越大，调控受到的冲击也将会越大。敏感期买房，当然要避开热炒区域，转向价值洼地，才能尽量减少房价下跌带来的财产缩水。

第三，贷款购房要注意三点，一是首付承担能力，二是贷款政策的稳定程度，三是预留至少3年的贷款还款准备金。做到这3条，就可以贷款买房了。

第四，买房不要只听信开发商的“忽悠”，开发商给你看的楼盘周边远期规划，能不能实现是个未知数，一定要仔细考量，有必

要时请教相关专家。“画饼”不能充饥，买房也要现实点好。

第五，理性看待投资性商业商务公寓。因为不限购，很多开发商大打产权酒店或者小户型公寓的产品，标榜着管家式物业管理或者以租代售投资回笼快等。但是商业性产品，本身价格就偏高，在楼市敏感期，走势更加不确定，购买前一定要多考量。

第六，买的没有卖的精，开发商的小算盘打得那叫一个精。现在房子不好卖，开天花乱坠的条件先把客户“忽悠”来买房是第一要务。但是一旦购房合同签了，想不买是不大可能了。所以买房签预售合同条款要逐字逐句研究，千万别掉进陷阱。

第七，现在很多楼盘，一来为了提高价格，二是为了追随潮流，开始推出全装修房。买这样的房子，当然在入住的时候会省心，但是交房前却一定不能放松，全装修房的验收和质量审核一定要细。

第八，购买学区房要谨慎，目前很多消费者买房最关注的就是教育资源，也就是所谓的学区配套。如果是冲着这个购房，购买前一定要事先做充分扎实的调查研究，还可前往教育主管部门一探虚实。

第九，购买“地王”周边的商品房要谨慎再谨慎。“地王”多是在楼市最火爆的时候，被炒作出来的超过实际价值的土地。因为拿地成本高，“地王”的房价也必然不低，也会拉动周边房价跟着猛涨。所以，这个时候购买“地王”周边的房子，就要想好再出手，要是能砍价就一定要多砍点。

(晓寒)

南北对话(二)

——浅谈河南、深圳广告推广差异



“气势逼人”“攻心为上”——手法差异

第一，形式上的不同。北方广告讲究气势，整版、跨版广告较多；南方广告讲究实用，喜欢在报眼等醒目的位置刊登广告，这和南方人生活节奏快、愿意亲自去实地看盘的习惯和阅读习惯有关。

第二，内容上的不同。纵观北方地产广告，尤其是硬广告，强势口号式宣传随处可见，带着不由分说的武断，十分抽象；而南方的广告攻心为上，比较具象。

另外，我们不难发现，南方的广告采用实景照片的比较多，而北方采用形象稿和效果图的比较多。北方卖房子基本上表现为期房比现房卖得好，缘于实景和效果图的差异太大了，也缘于北方很多开发商经营粗放、产品营造能力不强。还有，北方开发商喜欢在早期的广告中就包含推荐的户型，而南方开发商仅在尾盘时才会这样做。硬广告的作用主要是吸引人来，而别的卖点足以承担这个作用，户型的好坏实在是最基本和差异性不大的东西。

“引进来”“流出去”——人才差异

地域差异、阅历差异、手法差异，无疑是造成河南与深圳广告差异的三大外因，而造成南北广告差异的最根本原因则是人才差异。众所周知，人才密集是广告业的一个特点，随着广告业的飞速发展，人才源源不断地从四面八方涌入这个战

场，随着年轻人的拼搏意识不断增强和交通系统的不断完善，“走出去”成为创意型人才追梦的一个必要渠道。

以深圳为例，“快节奏”、“开放性”、“激情”等字眼使那些年轻的有志青年趋之若鹜，而以郑州、洛阳为代表的中原地区，充斥着“中庸”、“平和”、“谨慎”，显然不足以吸引血气方刚的年轻人，所以河南广告业的人才相对于深圳的人才来说实在太匮乏，但是我们也发现，那些“流出去”的年轻人近几年学成归来，给我们内地广告带来了许多福音。

总而言之，房地产行业的南北差异是多方面因素造成的，南方的广告行业得益于地理位置上的优势，得益于天时地利，得益于起步较早，所以在全国的地产广告行业中代表了先进水平；另外，南方的市场化程度比较高，不管是开发商还是老百姓，市场意识都比较强，这一点比北方有优势。随着房地产开发地域界限的打破，南方与北方发展商之间的差距在缩小。随着发展商的异地扩张，双方都在互相学习，特别是在目前信息交流高度畅达的情况下，很多新概念都在各城市之间互相复制。

放眼未来，南北广告将会相互渗透、相互交流、相互借鉴、共谋市场，这是未来行业发展的必然趋势。但是，地域差异、阅历差异、手法差异、人才差异等决定了在中国做营销，不可能搞一刀切。

(韩丽华)

www.shjingshun.com
河南精顺
高端地产
金牌代理企业
电话: 4006-338-500
地址: 南昌路中邦地产大厦11层

洛阳市经济适用住房购房资格公示(二)

公示号	姓名	工作单位	所购小区
20451	张敬旗	中信重型机械公司职工医院	富阳佳苑
	翟崇芝	无固定工作	
20452	任伟	中航光电科技股份有限公司	富阳佳苑
	杨跃花	一拖(洛阳)铸造有限公司	
20453	霍利娟	洛阳市九龙房地产经纪有限公司	富阳佳苑
20454	金秀珍	无固定工作	富阳佳苑
20455	黑宏斌	洛阳市市政工程公司	富阳佳苑
	魏萍	无固定工作	
20456	王锦政	洛阳市西工区荣大建材城永兴装饰材料部	富阳佳苑
20457	侯玉	河南悉诺信息技术有限公司	富阳佳苑
20458	侯廷英	中建二局第二建筑工程公司(退休)	富阳佳苑
	李晶明	中建二局第二建筑工程有限公司一分公司	
20459	李豆玲	洛阳黄河水泥集团有限责任公司	富阳佳苑
	李红军	无固定工作	
20460	包景斌	洛阳巨创钢球有限公司	富阳佳苑
20461	周强	洛阳苏宁电器有限公司	富阳佳苑
20462	董建民	洛阳市第五人民医院	富阳佳苑
	张福花	无固定工作	
20463	赵桂英	无固定工作	富阳佳苑
	王赞军	洛阳第一汽车运输集团有限公司	
20464	袁方	河南储备物资管理局四三三处	富阳佳苑
	方波	洛阳路桥建设集团第二工程有限公司	
20465	何宏基	中铁隧道集团四处有限公司	富阳佳苑
	王丽娟	无固定工作	
20466	张刘理	无固定工作	富阳佳苑
	贾彩霞	洛阳市老城区道北路办事处	
20467	陈玉荣	洛阳市胶鞋厂(退休)	富阳佳苑
	常新洛	洛阳市第二汽车运输公司驾驶员培训学校	
20468	戚玉梅	洛阳新民商贸有限公司	富阳佳苑
20469	朱路军	洛阳雅香面点王快餐店	富阳佳苑
	潘菊霞	洛阳市汉城之约餐饮管理有限公司	
20470	杜甲乐	无固定工作	富阳佳苑
20471	王素芳	无固定工作	富阳佳苑
	介修子	洛阳市大一物流有限公司大件分公司	
20472	唐云玲	洛阳市超人防水工程有限公司	富阳佳苑
	岳中华	洛阳市超人防水工程有限公司	
20473	郑文涛	洛阳市奇岭牡丹有限公司	富阳佳苑
	张冬冬	洛阳市奇岭牡丹有限公司	
20474	毛天学	河柴动力机械有限公司	富阳佳苑
	卫淑珍	无固定工作	
20475	李晓静	洛阳天慧电子贸易有限公司	富阳佳苑
20476	赵自锋	洛阳市公共交通集团有限公司	富阳佳苑
	吕燕燕	洛阳苏宁电器有限公司	
20477	胡莹	洛阳市锦尚物资有限公司	富阳佳苑
	谭龙	中储发展股份有限公司洛阳分公司	
20478	陈韶锋	洛龙汇意林装饰设计室	中电阳光新城
20479	赵新一	一拖(洛阳)搬运机械有限公司	中电阳光新城
20480	亢宁	郑州铁路局郑州北车辆段	中电阳光新城
	裴洁	洛阳市中心苗圃	
20481	赵国玉	洛阳中介凌宇汽车有限公司	中电阳光新城
	罗兰兰	无固定职业	
20482	师京武	洛阳市西工区天天装饰材料商行	中电阳光新城
20483	王伟利	河南省陆浑水库管理局	中电阳光新城
	杨志豪	洛阳水文水资源勘测局	
20484	戴俊杰	洛阳康居建筑工程有限公司	怡心苑
	叶妮娃	无业	
20485	安景哲	退休	怡心苑
	郭会芳	无业	