

# 房展好消息：两天卖了150多套

喜讯传来！4月29日16时许，记者从承办方处获悉，西宁市2023年房地产项目巡展促销暨购房补贴券发放首场活动圆满结束，两天时间里，观展近万人次，绝大部分参展企业均有斩获，共成交商品房150余套，成交面积达1.5万余平方米，另有登记购房意向客户千余组。

## 成交量不错！

连续两天，房地产项目巡展促销活动上人气火爆、成果颇丰，150余套商品房达成交易。“成交量创新！”这是参展房地产企业的最大收获。

“两天来，我们共签订了5套购房合同，其中第一套签订的房子，在活动启动后的一个小时内就成交了。而且这两天来展会咨询、看房的市民也络绎不绝，我们粗略算了一下，两天共有21组客户达成意向，由我们置业顾问一对一对接。”熙龙湾销售总经理刘杰告诉记者。据刘杰分析，4月原本是房地产市场较为“冷”的时期，能有这么好的成交量，此次房地产项目巡展促销活动“功不可没”。

## 项目优惠多！

远星地产推出了房展会“特价房”；天桥中心购房就送全家电；青海机电推出房展会购房打八折；安泰地产的项目老带新有折扣……连续两天，消费者来看房的积极性高涨，各房地产企业为赚足口碑、赢得市场，纷纷铆足了劲，使出了浑身解数。

史先生是青海机电熙龙湾在房展促销活动上的第一个客户，4月28日15时许，史先生在置业经理刘经理的引导下，签下了熙龙湾1号楼的房子，成交了巡展促销活动上的第一单。“我之前对熙龙湾的房子很感兴趣，前期也看了不少相关资料，今天以最大的优惠签了单。”史先生说，成交价打了八九折，令他十分满意。

此外，“西宁天铂”拿出了稀缺好房，推出115平方米到140平方米不等的特价房，单价价格优惠至9222元、9750元、10402元等。“这一批特别房是在原来特价房的基础上，再降价格，拿出最大诚意回馈广大客户。”远星地产相关负责人表示。同时，其他房地产企业结合当前购房政策，还在物业“礼包”、家电“礼包”、车位“礼包”上下功夫，吸引了不少购房者的关注。

## 购房政策好！

首套住房的商业按揭及公积金贷款最低首付比例调整为20%；首套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率减20个基点；夫妻双方均正常足额缴存住房公积金的，住房公积金贷款额度提高到70万元……

为支持刚性和改善性住房需求，促进房地产业良性循环和健康发展打牢基础，我市及时出台了《西宁市关于支持刚性和改善性住房需求的若干措施》，一揽子房产政策为房地产业提振了信心，也为市民提供了更好的购房“大环境”。

“之前，很多客户都持观望态度，在现行购房政策的基础上，房企也推出特别大的优惠，前来咨询的客户量成倍增长，确实提振了房地产行业的信心，为我们房地产企业打了一剂强心针。”西宁华盛地产销售经理王淑焕说。（记者 张国静）

## 房展会第二日主播帮忙砍房价

4月29日，既是“五一”小长假首日，也是西宁市2023年房地产项目巡展促销暨购房补贴券发放首场活动的第二天，在4月28日线上观看完直播后的市民们一大早就“涌”入中心广场，打算近距离感受和了解自己心仪的楼盘。

### 线上活动延续到线下

“我昨天通过西宁晚报抖音号观看了房展会上走进西宁晚报直播间活动，在主持人的邀请下，9家金融机构、30余家房企相关负责人化身‘主播’，在直播间里详细介绍了购房优惠政策、楼盘具备的优势和优惠活动等，这让我眼前一亮，也让我感到意犹未尽，所以今天我就和家人来到现场。没想到，今天还有昨天直播活动的一个延续，那就是主播帮忙砍房价活动，主播每到一家房企楼盘内进行砍价，我就跟着在外面看，一边听一边对比，现在心里已经有了心仪的楼盘了，这个房展会实在是办得太好了！”市民李旭东见到记者采访，激动地对记者说。

### 主播帮忙砍房价最吸睛

“我们楼盘房价的均价是6800元，房展会上我们打九五折还推出了15套特价房。”“不行，不行，房展会这么大的活动你再让利点，送个车位或者再降低点价格的，要让老百姓得到真正的实惠。”“既然如此，那我们拿出诚意来，只要是在房展会期间认购我们楼盘的，我们就送车位优惠券，此外购房还享受九五折优惠，这样算下来房价均价能让利到每平方米5800元，如果房展会一个月的时间内认购的市民多，我们就再来个统一优惠价。”……房展会主播帮忙砍房价这个环节，主播使出浑身解数与各个参展房企“斗智斗勇”，不仅购房价格要求打折，还提出了送家电、送装修、送车位等合理需求，房企负责人也诚意满满，纷纷表示能优惠的尽量优惠、能赠送的尽量赠送，没有计划的尽快向总部申请，实实在在的砍价活动“砍”到了购房者的心里。（记者 一丁）



黎晓刚摄

## 房展会吸引来外地“客人”

“我们来自珠海，希望通过房展会能结交更多西宁的朋友。”

在这场别开生面的房产促销活动现场，除了在本地产市场发展的企业外，还吸引了外地“客人”——一家来自珠海的房地产行业策划企业。活动现场，他们带来了5家房地产企业的优质项目，来西宁“圈粉”。

“我们是通过西宁晚报前期宣传，了解到西宁将举行这场房地产展销促销活动。”中山市誉信房地产策划有限公司相关负责人说，“此行，我们带着珠海5家房地产企业的多个优质房产项目与西宁市民见面，一方面将港澳大湾区的优质房地产推介出去，另一方面寻找更多合作伙伴。”

与记者交谈时，这位负责人说，房

展促销活动是政府搭台、企业唱戏的好举措，诸多房企聚在一起，纷纷拿出绝招，将自己的“好房”“好商铺”推介给消费者，起到了很好的宣传作用。同时，各房企同台竞技，加大交流和学习，为互相寻找商机、探寻市场提供了很好的平台。

记者采访了解到，此行，作为珠海房地产企业展区负责人，中山市誉信房地产策划有限公司推介的房产商业项目主要有锦绣国际花城、深圳1号、世茂口岸城、寰宇广场等项目。

“首付20万起，买千亩湖居美宅”作为坦洲三冠王锦绣国际花城推出了全新3栋楼王，受到了不少观展市民的关注，大家纷纷被该项目的规划、交通、建设等吸引。鹏程珠澳中心项目，也是

此次来自珠海房地产展区的主推项目。该项目整体建筑群体体现国际化设计，使用大面玻璃幕墙，打造坐落于珠海国际门户的超级综合体，集超级大平层、酒店式办公、商业配套于一体，以高品质、高质量、高水平的定位，成为该展区的一大亮点项目。

寰宇广场，作为珠海房地产展区推出的商业类项目，是由政府重点支持打造的大型商业综合新地标，总投资超10亿，广场除了吃喝玩乐外，还汇聚了全球一线品牌，打造开平与鹤山的新地标。据了解，该项目周边万亩园区集聚，大小工业园已经超50个，项目所在的址山就在众多万亩园区之内，将源源不断增加客流。

（记者 张国静）

## 火热房展折射西宁楼市三大变化

“人气非常旺，不到两个小时我们已经接待了七八十组客户了，太出乎意料了！”“一季度西宁楼市迎来小阳春，4月房展会的加持，让我们对西宁楼市充满信心！”四月芳菲，西宁再启房展盛会。丰富的房源、贴心的服务、精彩的活动，让展会充满惊喜。记者现场走访，带你从房展观察西宁楼市新变化。

### 变化一：青睐品牌房企 大户型成咨询热点

4月28日一大早，房展会刚开幕就赶来看房的吴女士告诉记者，“打算换套160平方米的房子，正好利用房展会机会，如果有价格、位置合适的，打算入手一套。我更倾向在西宁发展稳健的品牌开发商，相对后期更有保障，今天来的都是知名房企，可以好好转一转。”

在房展会现场，很多市民跟吴女士一样，除了注重开发商的品牌实力，逐渐倾向于选择130平方米至150平方米，甚至180平方米的户型面积。展会上的部分参展企业也认为，现在人们对

生活品质要求越来越高，加上二孩家庭的增多，“一步到位”的大户型产品已经成为购房主流。

### 变化二：关注居住配套 楼盘内外品质都要好

除了开发商要有良好的口碑，不少购房者还关注居住的舒适度。“房屋自身质量要过硬，辛辛苦苦攒了几十年的钱全部拿来买房了，当然要选一套质量过硬、住得舒服的。”来看房的李先生说。“良好的园林和绿化能提升居住舒适度，在房展会上看到不少开发商都打出了‘生态牌’，我对这些楼盘情有独钟。”方女士很关注楼盘的绿化问题。

“虽然大家都关注楼盘的价格，但我更关注楼盘的配套问题。”一位女士表示。西宁伟业房地产开发有限公司置业顾问告诉记者，如今不少购房者很关注楼盘的配套问题。学校、医院、超市配备是否齐全是购房者咨询最多的问题。

### 变化三：房企创新领跑市场

市场需求决定着市场方向，满足对自身生活品质提高的需求已经成为各开发商的追求，众多参展楼盘争相打造品质牌。高品质楼盘、先进开发理念的开发商，愈加博得购房者的青睐和认可。“此次房展我们推出的东方云锦产品创新采用了三恒新风专利技术，恒氧、恒湿、恒温还有五音全维降噪体系，让百姓居住更舒心。”宁夏中房西宁公司置业顾问杨经理介绍道。

“一直以来，西宁万科贯彻好产品、好服务、好社区的‘三好’主张，打造多元健康住宅区，交给业主更满意的品质居所。”西宁万科营销企划部相关负责人表示，为满足客户的快速入住需求，提升客户对质量的满意度及交付效率，交付之前，西宁万科还会开展工地开放日活动。工程师带领业主进入施工现场参观，了解项目进度，实地查看施工过程，了解施工细节。

（记者 小蕊）

## 国网西宁供电公司：大山深处的电力巡线员

有这样一群人，他们用脚步丈量着千山万水，守护着电力铁塔和供电线路，他们就是输电线路的电力“巡线人”。

高伟是国网西宁供电公司输电运检中心输电运检二班副班长。4月29日一大早，高伟带领班员张占斌、张有祥收拾好巡检设备，驱车前往巡线目的地。今天他们的工作内容是巡视位于西宁市大通回族自治县桥头镇110千伏城北Ⅱ回13号至27号14基塔。

“城北Ⅱ回有两处‘三跨’线路，一处是兰西高铁，还有一处是张汶高速，‘五一’小长假期间，客流量增大，‘三跨’线路的安全稳定供电在这种时候尤为关键，咱们巡视的时候一定要仔细。”路上，高伟对班员强调着今天任务的重要性。

9时37分，工程车行至老谷山脚下，道路已是尽头，高伟挥手示意，招呼班员们开始弃车徒步攀山。抬头看去往山顶的路，沿途满是丛生的茅草、杂乱的树木和散落的黄土，路况非常不好，但为了在天黑之前完成14基塔，三人加快步伐，向第一基塔前进。一路披荆斩棘，大约半小时后，高伟一行爬至半山腰的13号塔附近。

站在13号塔下，高伟熟练地拿出扳手，敲击着塔身，金属间强烈的撞击声，回荡在老谷山间，听起来有些刺耳，张占斌和张有祥微微皱眉。可这在别人耳中刺耳的声音，高伟听来却是最踏实的。

“这种听起来比较‘硬硬’的声音，说明塔基上的螺栓比较紧固，没有问题，但如果声音

是哗啦啦地很散，说明有螺栓松动。这塔上的螺栓没得，‘健康’得很。”凭借着八年的巡线经验，高伟听声便能知晓螺栓状况。

张占斌和张有祥也拿起望远镜和照相机查看塔上金具连接部分、绝缘子等是否异常，并将问题详细记录。通过三人分工合作，不到20分钟13号塔就被检查了个“底朝天”。

“行，13号塔巡视完毕，收拾好工具，咱们继续往上爬。”高伟一声令下，小队迅速集结，朝着山顶前进……

陡峭的老谷山间，三件抖动的“红马甲”不停走走，远远望去像一朵朵灿烂的格桑花。他们肩负着保卫万家灯火通明的使命，不辞辛苦顶着寒风，坚定地迈着每一步，确保“五一”期间电网安全稳定运行。（杨硕）