



“买房送车位，购车库返现、车位分期付款……”今年以来，各大楼盘的促销手段花样翻新，而作为买房必不可少

爱车有家 各大楼盘车位促销有新招



车位促销也疯狂

近日，巨华·御锦文瀛项目除了优越的地理位置和完美的配套外，“买房送车位”也成为一大亮点，吸引了众多消费者

近日，御东某小区的张女士从一家家政公司雇了保洁人员来家里做清洁，公司化的管理和专业的服务让张女士重新认识了保洁行业

在采访中记者发现，除了以上几家有代表性的促销方式外，今年我市一些楼盘针对车位、车库的促销五花八门，有的推出分期付款，有的直接打折让利，花样翻新的促销都取得了喜人的销售业绩

买卖双方实现双赢

车位、车库促销的背后，是今年楼市激活市场的真实写照。今年以来，为了刺激购房消费，开发商各出奇招，优惠促销成为楼市的主旋律

同时，车位、车库作为商品房的附属品，越来越受到消费者的重视，开发商以此作为促销的主角也是必然

业内人士分析说，对开发商而言，这些促销取得了明显成效，资金快速回笼，加快了现金的流动，而另一方面，消费者也得到了不少实惠，以超值的价格买到了心仪的房子，而且爱车也有了真正的家，不再经受风吹日晒

消费者来说，都实现了双赢。

爱车有家 停车不难

在采访中记者也发现，车位、车库作为房子最大的附属品，如今已成为新房的标配，买房必买车位已成为共识，这不仅

消费者徐女士告诉记者，“以前住在老小区，每天回家晚了便没了车位，爱车只好停在马路边，风吹日晒不说，还经常被贴罚单。因此，这次换新房，一定要给爱车买个车位”

业内人士告诉记者，“面对停车难越来越凸显的问题，建设足够的停车位或车库已成为城市发展的紧要任务

了自己的车位，那么就不会乱停乱放，城市面貌由此也会大大改观。

(王晓庆)



创建全国文明城市 社区在行动

物业不负业主委托 贴心服务受点赞



近日，水泉湾·龙园业主王女士将一面写有“排忧解难贴心人，真情实意为业主”的锦旗送给了物业站，以感谢物业站的帮助

12月7日上午，水泉湾·龙园物业站接到业主求助，业主王女士表示，在收拾车库时不慎将物品打翻，导致地面脏乱

拭地面，将地面恢复如初。王女士看着干净的地面，脸上露出了感激的笑容

这件事不仅考验了物业团队在突发状况下的应急处理能力，也进一步拉近了物业与业主之间的距离

(文章)

悦家物业

暖心帮扶业主 用爱守护归家路



近日，悦家物业开源金懋府服务中心秩序队长张晓明在日常巡逻中，发现5号楼1单元业主李大爷在开源金懋府西门岗外出现身体不适的迹象

次日，李大爷手写了一封感谢信，送到悦家物业开源金懋府服务中心，信中写道：“你们虽是门卫跟我无亲无故，但胜似亲人，比亲人还亲，你们是全体小区住户的‘保护神’”

一直以来，老人的生活状况都是社会的关注焦点之一，物业作为最贴近老百姓的服务企业，需要更加关心和关爱这个群体

(田志新)



图片新闻

诚博美居物业 流光溢彩迎新年

新年将至，诚博美居物业各项目服务中心都在精心布置，为业主们营造浓浓的节日氛围

(文章)



家政市场新变化 “正规军”受欢迎

年关将近，家政市场一片火热。随着人们对清洁家政需求量的加大，众多家政公司和零散家政人员的业务量供不应求

近日，御东某小区的张女士从一家家政公司雇了保洁人员来家里做清洁，公司化的管理和专业的服务让张女士重新认识了保洁行业

前几年，大多数人更愿意找街上的游击队做保洁，原因是价格便宜

而家政公司正规的管理也吸引了许多消费者

一位家政公司的负责人告诉记者，近一段时间，保洁业务的订单已排到腊月底

格比平时高出不少，但订单还是排得满满当当

此外，在采访中，记者发现，同样的户型保洁服务的价格却高低不一

一位保洁人员告诉记者，100元的这家是长期客户，每周都要请保洁人员打扫一次

洁难度大，次数少，因此单次费用就高

记者发现，如今，许多家庭不再只是春节前才有保洁需求，而是与家政公司签订长期合同

虽然花费大，但省出了时间，家里也能长期保持清洁整齐

(文章)

东南邑 举办手工篆香沙龙活动



为了传承和弘扬中华优秀传统文化，陶冶情操，修身养性

活动中，九龙禅悦香主理人袁源老师为居民们讲解了中国香的历史背景和文化内涵

柏为原材料，亲手体验篆香制作

通过此次活动，居民们不仅学习了传统文化知识，领略了香道文化的魅力

(文章)