

丽州玫瑰园杯 萌宠大赛萌动永康

5月1日前带上你家的宠物(狗)来报名

记者 舒姿

都说狗是人类的朋友,你是否有这样一个时而淘气、时而温顺的宝贝,不管它是顽皮还是嬉闹,都已经与你的生活分割不开。有它相知相伴的岁月,也总能让我们开怀与感动。那么,想让你家的宝贝成为永康的宠物小明星吗?想带它认识更多的小伙伴吗?想为它定格最可爱的一面吗?

现在,机会就摆在你的眼前。丽州玫瑰园联合永康日报社

共同举办 丽州玫瑰园杯 萌宠大赛,现面向我市征集萌宠(狗),期待更多的市民参与到评选活动中来。报名时间为即日起至5月1日16时止。

丽州玫瑰园作为萌宠大赛的主办方之一,拥有得天独厚的区位优势。该项目是我市有山有水临江的明星楼盘,内部环境优美,外景出彩。为了让永康的小伙伴在繁忙的工作之余,抽出一点时间放松身心,陪伴自己的情感伴侣,本次活动特为参赛的宠物提供展示自我的舞台。活动的主角是萌宠,以此来增进人与宠物之间的情感,最终让你们家的爱宠在永康火一把,进而呼吁更多的人加入到爱护动物的行列中来。

据悉,本次大赛分为初选、现场决赛、网络票选三大环节,所有参与报名的狗需通过初选环节才能进入现场决赛。决赛以狗的颜值、才艺为标准进行评比,网络票选以玫瑰园公众微信平台的投票数为准。市民只需携带养犬登记证原件或疫苗接种证原件,狗的照片(电子稿)至丽州玫瑰园售楼部即可报名。

肖小华:帮购房者实现梦想生活

记四联房产公司
第7分店优秀门店经理

我市2018春季车展圆满落幕

新车型扎堆亮相赚足眼球

记者 舒姿

上周末,我市2018春季车展圆满落幕。众泰、红旗、长安、吉利、奔驰、宝马、奥迪、丰田、本田、别克、大众、斯柯达等众多国内外知名品牌纷纷携其明星车型亮相,给市民带来一场汽车盛宴。



车展现场。

同时,第十代雅阁、第八代凯美瑞等车型也都趁着车展期间,举办新车发布会,抢占市场。

新能源汽车较往年更受欢迎

转了一天,准备给老爸买辆车接送孩子,他年纪大了,希望车型小点。市民陈先生说,看了众泰E200和smart这类小型车。不过,新能源汽车不仅环保,还享受政府补贴,电费省,所以,他们比较青睐众泰E200。

除了众泰E200,北汽EX360、丰田卡罗拉双擎、雷凌双擎等纯电动、油电混合汽车也受到消费者喜爱。今年一季度,卡罗拉双擎共销售了30辆左右,销量较去年小幅上升。现在的消费者都比较注重环保,拉动了新能

源汽车的销量。市成长丰田汽车销售公司工作人员石莎莎说,购买人群多以年轻人为主。

车展最大的优势是集合了几十个品牌的上百辆车,对购车的市民来说,可以一站式看车买车,很方便。市民应先生想换辆车,因为平时工作忙,没有时间去4S店逛。本届车展上,一上午的时间就把想买的车型都看了一遍,再对比优惠,直接订车了。

记者现场看到,中高端车型销量相对喜人。宝马、奔驰、奥迪等品牌展位上顾客比一般品牌的多,保时捷、凯迪拉克、宾利等展区也是人流如织。车展期间,宝驿、泓宝行两家宝马4S店共销90余辆,永奥公司销售奥迪70辆,国邦、利之星两家奔驰4S店共销售80余辆。

天硕·九龙湾样板房开放,众多购房者前往参观

二期房源将于五月初开盘

记者 舒姿

老婆,快看,这套126㎡的设计风格不正是你喜欢的类型吗。上周末,市民胡先生带着一家人到九龙湾看二期的样板房,忙着和妻子规划未来的生活。

21日,天硕·九龙湾二期样板房正式对外开放,吸引了很多购房者现场参观。九龙湾销售经理

张智文介绍,二期推出的样板房建筑面积为116㎡和126㎡两种,装修包括中式和轻奢风格,基本涵盖了购房者主流需求。

随着样板房的开放,接下来九龙湾二期房源也将拉开销售大幕。张智文说,5月初,二期的6号、10号、12号楼将开售,建筑面积涵盖89㎡、113㎡、116㎡、126㎡四种户型。

五一假期,九龙湾售楼部还将举办手工模型DIY制作,小朋友可组建飞机、大炮、轮船、房子等各式各样的物件。该项目建设之初,销售部坚持定期举办各类活动,让购房者提前感受家的氛围。九龙湾作为我市华丰典当集团倾心投资的项目,善于集聚人气,圆满完成一期房源的销售,二期房源蓄势待发。



记者 舒姿

去年末,四联房产第7分店门店经理肖小华取得了全国房地产经纪入证。如今,上级主管部门对房产中介监管越来越严,要求买卖双方签订的二手房购房合同必须有一名取得房地产经纪人职业资格证书或两名取得房地产经纪人协理职业资格的工作人员签字。这意味着对房产经纪人提出了更高的要求,只有不断提升自己的业务水平,才能更好地服务客户。肖小华说。

肖小华学校毕业后,一直从事房地产行业,一干就是8年。起初,他在上海卖房,因上海房地产市场成熟,使肖小华学到了许多宝贵的经验。两年后,他和妻子选择到我市发展,进入四联房产公司。

从业至今,肖小华深知做好房地产销售,不是简单的买卖房屋,而是帮助购房者实现梦想生活,因为房子是人们对美好生活的最大期许。只有看得多了,了解多了,才能在销售中很好地把握时机,给业主提供满意的服务,达成交易。所以,他会尽可能熟悉房屋的结构,介绍房子优势,给客户全面购房方案。

虽说肖小华是新永康人,但他已对永康80%小区的信息了如指掌。同时,他对二手房交易的各个流程也了然在心,从掌握房源信息,促成双方交易,到贷款审批、交易过户、抵押贷款等各个环节都能保质保量完成。他的职业生涯中没有出现一起交易纠纷,坚决不向客户推荐被起诉、查封的问题房源,得到了客户的信任。

在永康工作多年,肖小华特别感谢四联房产的培养,公司搭建了一个好平台,工作氛围积极向上,8家店的兄弟姐妹可以共享房源,遇到困难,公司领导出面解决。四联房产公司一直坚持买卖双方公平、公正、公开办理业务,正规渠道办理贷款、过户等相关事宜,保障双方利益。这一良好的企业文化影响着每一位四联人。

肖小华说,也许工作起步在上海,所以上海人专业精神对他影响很大。永康虽是一个小城市,但房产中介机构遍布大街小巷,不论买房还是卖房都离不开经纪人。曾几何时,经营不规范、交易设陷阱等硬伤制约着这个行业的发展。对此,肖小华从自身做起,摒弃不规范行为,从不争抢房源、客源,而是比拼服务品质。坚持发布真实房源信息,真诚服务每一位客户。