

线上售房：看着热闹 成交寥寥

2020年已成为过去式,这是个不平凡的年度,房地产行业与其他行业一样,遭遇了新冠疫情这一“黑天鹅”事件,各大房企纷纷做出改变,迅速解锁了卖房新方式:“VR售楼处上线”“线上认购”“直播卖房”……一时间,线上售房热闹了楼市。如今已过去一年,这个“新风向”效果如何呢?记者做了调查采访。



看上去美

去年4月份,有5年房地产销售经验的马强复工后发现,公司已经替他们排好了班,要求每人都要做主播售房,每周直播一场。“这种方式的营销意义大于成交效果,几乎相当于做广告。实际观看的人多是家人朋友,真正看房的客户很少。”问及成交的时候,马强挠了挠头:“没有成交,就是看个红火热闹,转化率很低。”

同样做直播的房产经纪人小闫和马强的看法不同,她说,尽管每场直播有效客户只有寥寥数人,但可以积累一些潜在客源。“现在来看,距离成交还很遥远,但是我相信这种方式会大大提升客户后续实地看房和成交的效率。目前一线房企几乎都开通了网上售楼处,而且线上有很多优惠,成交只是时间问题。”



实操性差

卖方的诚意很足,买方呢?是不是剃头挑子一头热?采访中,记者了解到,虽然在线看房更加方便快捷,效率更高,但对大部分购房者来说,接受直播这种方式还需要一定时间。准备买房的李鑫最近经常在线看房,他告诉记者,“在网上用VR看过一些样板间,但也就是看看,线上线下区别很大,在线买房绝无可能。二手房就更不行了,相关的楼龄、装修、配套等等因素很多的,具体的感受差异和实际区别很大。”有购房者称,房子是大件,动辄就是几十万甚至上百万,线上买卖解决不了精准匹配、撮合、议价等一系列问题,最终的决策和成交一定会放在线下。



需要完善

看来,购房者对于线上下单多持观望态度。统计局数据显示,我市新建商品住宅价格从去年下半年开始,连续6个月下滑。截至去年10月末,我市可售一手住宅面积为1832.79万平方米,以最近12个月平均月销售64.13万平方米计算,目前一手住宅库存去化周期约为28.6个月。可见,开发商新解锁的网上售房并未止住楼市向下的势头。

采访中,业内人士称,在当前的特殊形势下,为了应对市场变化,房企通过加大线上销售渠道缓解线下销售的冲击,做法是非常积极的。但是房子不同于一般的快

消费品,房产交易单价高且决策周期长,而且买一套房子除了价格因素以外,还会综合考虑房型、房屋朝向、小区环境、物业水平等一系列的因素。目前的电商卖房仍是一种营销模式,从成交角度来看,眼下,互联网还不能够完成整个成交的闭环,还有许多问题需要解决,比如传统中介服务对于购房双方的责任、义务都有明确规定,并能出具格式化合同文本。而电商卖房是一种新鲜模式,双方如何立约、服务如何规范尚存空白,这都需要很多制度性、根本性的建设。 本报记者 贺娟芳

讲好娄烦山药蛋故事 打造山西马铃薯品牌

本报讯(记者 何宝国)1月25日消息,根据省政府办公厅《关于加快推进马铃薯产业发展的实施意见》,我省将打造“山西马铃薯”省级区域公用品牌,讲好“娄烦山药蛋”等品牌故事,提升山西马铃薯的品牌价值。

我省将以娄烦县、左云县等县为重点,形成高淀粉及鲜食型马铃薯生产区。到2025年,种植面积发展到250万亩以上,年加工转化能力达到130万吨。以娄烦县、岚县

等县为核心,建设晋西北种薯繁育区。同时,加大马铃薯主食化产品研发力度,开发马铃薯主食产品、配方产品、休闲食品等,拓展马铃薯产业发展空间。

利用展示展会等多种广告宣传形式,我省加大“山西马铃薯”省级区域公用品牌宣传力度。通过举办“马铃薯产业发展专家论坛”等活动,借助全国马铃薯全景科普展馆等平台,讲好“娄烦山药蛋”等品牌故事,扩大、提升山西马铃薯影响力和品牌价值。

检查散装食品

本报讯(记者 张勇)新春佳节即将到来,迎泽区市场监管局庙前站针对春节热销的散装糕点、糖果等散装食品开展专项检查。

本次检查以美特好超市、康隆商城等人

责令改正问题

流密集场所为重点。检查中发现部分散装食品销售存在未离墙离地存放、未见标签标识及直接入口散装食品无遮挡防尘设施等问题,执法人员当场下达责令改正通知书,要求立即整改,保证销售的散装食品安全卫生。

培训进口冻品消杀技能

本报讯(记者 张勇)25日,为加强冷链食品安全监管,规范有序做好存量进口冻品处置工作,迎泽区市场监管局组织了冻品消杀观摩培训。

美特好铜锣湾店工作人员边演示边讲解进口冻品外包装消杀全流程、注意事项并答疑解惑。之后,市场监管局工作人员统一为经营单位负责人开展了进口冻品可追溯系统使用以及信息录入培训。

“三高”基地为创新创业提供“沃土”

本报讯(记者 何宝国)1月25日消息,“十四五”期间,省小企业发展促进局将推动小微企业双创基地实现高质量、高水平、高标准发展,为企业和个人创新创业提供一片“沃土”。

今后五年,围绕高质量发展,省级双创基地建设重点支持各地建设智创城;支持省级开发区、贫困县、基地空白县建设双创基地;支持公益性单位(包括政府及部门、事业单位、国企)、大企业、自有土地的企业建设双创基地等。

小微企业双创基地怎样才能达到高质量、高水平、高标准发展的要求?概括来说就是“3个三、8个有、6个要”。

先看“3个三”,每个双创基地要划分三

个区域、具备三个功能、实现三个目标。每个双创基地要划分为“孵化区、成长区和公共服务区”,体现企业成长全生命周期。双创基地的主要功能要突出“低价的场地、共享的设施和公共的服务”三大功能。双创基地的目标是通过为入驻企业提供店小二式、保姆式服务,努力使入驻企业“孵得出、长得快、活得长”,提高创业成功率。

还有就是“8个有、6个要”,二者既是双创基地日常管理、运营、服务工作的标配、申报资料的标准、也是各级中小企业主管部门在指导培育双创基地、验证双创基地运营情况的工作指南。如,“8个有”是指每个双创基地要具备8个方面的基本要求和

走出舒适区的人生更精彩

——记太原市特级劳动模范

山西海帆京泓优育咨询有限公司CEO吴京京



走进位于亲贤街的海帆亲子游泳俱乐部,便进入一个专为宝宝们打造的水世界。超过3000平方米的俱乐部,是目前国内最大的亲子游泳中心,这里的缔造者吴京京,是我国亲子育儿的推广者和领航者。

几年时间,在全国20多个城市布点,在海外开办3家中心……1月13日,刚被评为太原市特级劳动模范的吴京京,给我们讲述了他的创业故事。

2010年,吴京京主动放弃公务员工作,投身到创业的大潮中。尝试过服装、幼儿教育等行业,初为人父的他,最终把创业目标投向了教育事业。

“在我的印象里,‘亲子游泳’就是戴着颈圈玩,到国外考察后才知,这对孩子反而是伤害!”和许多初为父母的家长一样,对于孩子的教育,他也有过焦虑和困惑。

2012年,吴京京经过考察,从英国引进了“亲子游泳”项目。那时,除了北京和太原,全国其他一二线城市都还没有这个项目,“亲子游泳”的概念更是鲜为人知。

2013年,首家海帆亲子游泳俱乐部在太原落户。他的目标是推

广科学育儿理念,培养科学育儿师资,打造适合中国儿童的本土化课程体系。目前,海帆亲子游泳项目已在全国20多个城市里生根发芽。

“亲子游泳看似简单,其实里面的学问多着呢!老师会针对婴幼儿骨骼和大脑发育的特点,通过安全、专业的上课形式,培养孩子的水感和对水的兴趣,培养他们跟父母的亲密感、对音乐的律动感、协调性和反应能力等等,这是一次智力的开发过程。”在向普通人介绍自己的专业时,吴京京总是很有耐心。

2020年,突发的新冠肺炎疫情,对吴京京既是机遇又是挑战。作为重视线下体验的教育行业,吴京京和团队探索线上体育教学新途径,做了100多期线上家庭运动课程,每晚8时,准时放送亲子互动课程,让孩子在熟悉技术动作的同时,也能养成科学、健康的运动习惯。

“疫情期间,每个人都遇到了各种各样的困难。我想说的是,要学会从克服困难到习惯困难,那样的话,你就可以从攀岩模式过渡到电梯模式。”在去年年底的一次论坛上,吴京京这样激励着其他创业者。

魏薇/文 晓并/摄