

不必盲目追捧“网红楼盘”



本报记者周丽丽

关注台州楼市的人可以发现,今年有很多“网红楼盘”将集中交付。这些“网红楼盘”是否符合市民的期待?从买房、装修到入住,期房的交付一般需要2至3年时间。“网红楼盘”交付的背后,将给购房者带来怎样的思考?

“网红楼盘”将扎堆交付

作为台州新都市时代先发展楼盘,台州一号在2018年开盘时,引发全城轰动。如今项目已进入收尾阶段,预计2021年5月交付。

城东区块的大项目——天璟誉府,伴随着本土房企方远的口碑,一度也引发热卖。项目预计2021年9月30日前交付。

城市中心为数不多的高端低密产品,朗成江南墅吹响了台州“低密网红盘”的新号角。项目预计2021年中旬交付。

作为台州首座被动式住宅——碧桂园保利玖樟台,二期预计2021年3月交付。真正交房入住后是否真的无需空调和地暖,室内四季恒温、恒湿、恒氧?确实挺让人期待。

处在“两江两岸”和“江岸高城”板块的碧桂园大家滨江悦,是浙江省首个应用SSGF高质量建造体系的项目,预计将在2021年12月整体交付。

除了以上这些楼盘,记者统计了下,市区至少有十多个热门楼盘将在今年交付。

“网红楼盘”的背后

纵观以上这些“网红楼盘”,可

以发现,这些楼盘单价并不便宜,至少每平方米一万四五千左右。开发商无一不以楼盘的“品质”为卖点,有的以新型房屋产品为突破口,有的以产品独特性为出发点。

购房者在买房的过程中也发现,前几年,有些楼盘价格走高,但是购房者没有减少。不少购房者追求高端楼盘,越贵的房子越不缺卖。

“以江南首府为例,现在二手房价格达到2.5万元每平方米,但是购房者仍然很多。相反,周边2公里以内,一些小区价格只有1.5万元一平方米,却因为小区品质等问题,销售不尽如人意。”椒江居家房产中介负责人梁先生认为,现下,市区的楼市并不是一味追求性价比,更多是看项目的口碑。

同样,在2021年初,一些品质楼盘定价更高,但是购房人数依然很多。从2020年末开始,一些定位高端产品线且关注度高的楼盘们几乎都在进行着摇号选房,越是摇号越

是千人争抢。

除了品质外,大多“网红楼盘”还具有地理位置发展的潜力。细数今年交付的这些“网红楼盘”不难发现,它们大多居于市区发展的重点板块。台州城市建设即将进入2.0版本,即城市化将向都市化发展。所以,这些重点区块的发展也令不少购房者向往。

定位椒江封面的“两江两岸”板块,滨江悦、德加公馆等成为第一批享受到政策红利的楼盘;有中央商务区板块的加持,玖樟台、樾府等楼盘吸引力非凡;随着轻轨走近,台州市商贸核心区越发炙手可热,心海上城、天空院子等受到追捧。

当然,不少业内人士也表示,这些“网红楼盘”也是要经得起考验才行。

随着交付日期的临近,购房者也不妨看看这些楼盘究竟担不担得起“网红”这个称谓?如果品质不行,这些“网红”的楼盘会不会成为人们调侃和挑剔的对象?面对“网红楼盘”,要多一份理性,不必盲目追捧。

“购物车”里蕴年味

新春临近,市民红红火火备年货

本报记者李平文/摄

牛年春节进入倒计时,年味渐浓,尤以年货市场为甚。商场、超市,红灯笼、中国结……装点出一片红红火火,熙熙攘攘的人群,琳琅满目的年货,浓浓的年味扑面而来。

近日,记者采访了解到,疫情虽在,我市年货市场的年味不减。与此同时,在全国倡导“就地过年”的氛围下,留台州的城市建设者们给故乡亲友寄台州特产,他乡奋斗的游客网购台州味道,年货市场更添温度与热闹。

抢超级红包、购物券、限量一元购、接二连三的年货直播……“腊八”一过,各大电商平台“年货”大战打得硝烟四起,五花八门的花式促销吸引市民争相下单,最终变为一个个快递包裹来到台州。

1月29日下午6时,记者在椒江葭沚街道万华城小区看到,小区门口空地上,待取的快递堆成小山,几位下班回家的业主正在小山前寻找自己的快递。

“自从我爸妈知道网购的方便和便宜后,这几年春节的年货,都是他们列好清单,让我网上买的,米粮油、干货腊肉等年夜饭的食材和各种零食,

还有‘福’字、对联、中国结等都这么买的。”95后白领小林告诉记者,为抢购年货,自己拿出大战“双十一”的气势来做攻略,抢优惠券,蹲直播间。采访时,小林找到了5个沉甸甸的包裹,最后不得不借用物业的推车送回家里。

随着网购年货成为台州市民采购年货的主要方式之一,不少年轻人也从父母手上,接过了采购年货的“重任”。

据相关电商平台数据显示,今年关注年货购置的群体年龄出现下降。近30天,90后占关注“年货节”用户数的34%,成为年货节采购的主力军。同时,年轻人的清单里还出现了不少“新年货”,火锅食材、桌游纸牌、自热食品与胶囊咖啡等等。

线上火热,线下年货市场也不逊色。各大商场、超市、集贸市场纷纷启动“年货大街”模式,货品琳琅满目,礼盒堆积如山,人气火爆。

1月30日下午,记者在路桥的浙江东南副食品批发市场看到,尽管进入市场需要采取防控措施,但市民们购置年货的欢欣喜悦劲儿隔着口罩仍能散发出来,不少人都是拎着好几个袋子满载而归。

“这两个星期,客流量明显多了起



路桥一副食品市场内,市民正在采购年货。

来,都是来买过年零食的,糖果、坚果、牛肉干,小孩子都爱吃。”经营糖果、坚果等食品经营户杨先生说。

在“就地过年”的号召下,年货也成为在外游子和家长乡父母之间传递亲情的媒介。

连日来,温岭松门水产品批发市场的海鲜电商订单节也迎来节前高

峰,发往外省的订单较平时增长不少。

“因为疫情,不少人留在温岭过年。不回家了,就买点这边的海鲜特产寄回家,让家里人尝尝鲜。而卖得最多的海鲜礼包,是本地人寄给在外地过年的亲友。”经营户柳先生告诉记者,礼包中最受欢迎的,要数带鱼、黄鱼、鲳鱼、墨鱼等几种鱼类。



玉环:白鹭闹渔港

日前,在玉环市栈台渔港,一群白鹭驻足在渔网上觅食鱼虾。近年来,玉环市加大环境保护力度,使得人们环境保护和爱护鸟的意识进一步加强,城乡生态环境不断优化,人与自然和谐相处,也让渔港白鹭成为当地一道美丽的风景线。 本报通讯员 吴达夫摄

哑光变亮光,建材选购谨防货不对板

本报讯(通讯员余珍珍)近日,金女士从温岭某全屋定制建材行购买了哑光竹纤维材料用于新房吊顶制作。但在撕膜安装以后,却发现说好的“哑光”材料变成了“亮光”,与预定店家提供的样品大不相同。金女士找到商家要求退货并赔偿工时费,却被商家一口拒绝。无奈之下,她找到了温岭市市场监管局工作人员。 在查看了购买协议和双方聊天记录,

录,并询问相关人员后,市场监管局工作人员认为,商家实际提供的装修材料确实与样品不同,属于“货不对板”。经过沟通协调,双方达成协议:商家全额退款,并赔偿金女士安装工时费1000元。

工作人员表示,根据消保法,在本案中,商家违背约定提供了与样品不符的产品给消费者,不仅违背了诚实守信的原则,也侵犯了消费者的权益。

装修建材一直是投诉热点之一。建材安装后一旦出现问题,往往意味着要拆掉重新铺装,经济损失很大,还容易遭遇经营者的扯皮推诿。

对此,温岭市市场监管局提醒,广大消费者在购买装修材料时要注意以下三点:一、购买渠道要正规。选购建材要尽量到正规卖场,选择有经营资质、信誉良好的经营者,不要贪图便宜购买没有任何保障的商品,尤其是网

购商品时,要看清网站以及卖家对商品退换货规定的具体承诺条款;二、合同条款要细化。在与商家签订购销合同时,合同条款要细化到对于所购产品的品牌、型号、颜色以及商家关于售后等的其他约定;三、交货查验要到位。购买的建材到货后,消费者一定要当场验货,要认真核对是否与购买的产品一致,尺寸是否合适,如果有不一致的情况,及时向经营者提出。

财富慢谈

短视频江湖 风云再起

王有献

既生瑜,何生亮?商业竞争,就是瑜亮之争,没有瑜亮之争,商海将失去许多精彩的故事。在短视频的江湖中,快手与抖音之争,就是一个活生生的现代商业版瑜亮之争。

起了个大早的快手,在风头上却被后来居上的抖音超越,在第一回合的交手处于下风,但在“谁是短视频上市第一股”的较量中,却取得上风。1月29日,快手在香港联交所完成新股发行认购,受到资金的疯狂追捧,成为香港历史上最多人认购的新股。

近年来,短视频江湖风云突起,成为互联网家族中的流量新星。而短视频平台中的头部明星快手与抖音,两者的“相爱相杀”故事一直未曾停歇过,“谁先上市”只是高手过招中的一个回合较量而已。

快手的第一大股东是腾讯,而抖音的大股东是字节跳动公司。快手与抖音之间的过招,背后是腾讯系与字节系之间的较量。

如果对快手和抖音作一番比较,会发现两者各有所长。抖音以内容见长,其内容的娱乐性很受用户喜欢,所以用户数上居上风;快手虽然在用户数上处于下风,但其以电商业务见长,在营销上处于上风。

是要娱乐还是要电商?这是短视频平台必须面对的新抉择。

互联网江湖中有句名言:腾讯不缺流量缺变现,阿里不缺变现缺流量。腾讯与阿里之间的“尺有所长寸有所短”的现象,在快手与抖音上

重现。

抖音靠娱乐带来的人气流量,最终还是要面对变现的问题。而流量变现的途径,除了打赏、广告等传统业务外,最大变现途径就是电商。

去年疫情所引发的“宅经济”,给短视频平台带来了契机,也让短视频电商化发展获得空前机遇。对此,利欧股份董事长王相荣去年12月在接受媒体采访时作过判断:2021年是短视频电商元年,短视频电商空间非常巨大。

这家台州水泵制造上市公司近年来朝着数字营销领域快速转型,已在重庆设立了短视频基地,并已成为快手和抖音的头部合作企业。

王相荣对“短视频电商元年”所作的预测,是业内人士的一个重要判断。这背后的潜台词——电商才是短视频平台兵家必争之地。

负债累累的网罗永浩,在抖音平台上将直播带货玩得风生水起。老罗在去年9月的一期《脱口秀大会》中说:“始于2018年年底的6个亿的债务,已经还了快4个亿。”

短视频电商蕴藏的巨大金矿,这才是“抖快”拼死力争的赛道。这不,两者又在春晚赞助上“大打出手”。最近抖音与央视春晚联合宣布,抖音成为2021年春晚独家红包互动合作伙伴。快手也不示弱,宣布拿下了山东卫视、湖北卫视等十家省级卫视春晚“冠名”权。

在电商赛道上,短视频江湖风云再起。谁能赢下这一回合,在谈笑间实现“梅梢灰飞烟灭”,谁就有可能成为短视频平台的新王者。

台州一上市公司 拟转让控股权

本报讯(记者王有献)1月28日,万盛股份发布公告称,公司控股股东将由万盛投资变更为南钢股份。而南钢集团的实控人是复星控股的郭广昌,这就意味着这家台州上市公司控股权将归入复星系的版图。

根据公告内容,万盛股份控股股东万盛投资、高献国、周三昌、高峰与南钢股份于1月27日签订了《股份转让协议》,约定万盛投资将持有的万盛股份5000万股股份(当前总股本的14.42%)转让给南钢股份。同时,南钢股份将认购万盛股份不超过7700万股股份,认购完成后,南钢股份持有万盛股份29.98%股份,公司控股股东将由万盛投资变更为南钢股份(需要股东大会及证监会批准),实际控制人将由高献国家族成员变更为郭广昌。

目前,“复星系”共控股了7家A股上市公司,包括海南矿业、豫园股份、上海钢联、复星医药、南钢股份、ST舍得、金徽酒,若此次成功并

购万盛股份,复星系A股企业将达到8家。

万盛股份是临海的一家上市公司,主营业务为功能性精细化学品的生产、研发和销售,为全球最主要的磷系阻燃剂生产、供应商之一,主要产品为阻燃剂、助剂、催化剂、涂料助剂四大系列。

南钢股份则是国内中厚板龙头企业。南钢股份表示,公司本次投资的目的是通过获得万盛股份的控制权,实现公司“产业运营+产业投资”的发展战略。

万盛股份表示,南钢股份成为公司的控股股东后,将有效发挥双方在节能环保、新材料和智能制造领域的战略协同效应,推动上市公司产业技术升级。

1月29日,万盛股份还发布2020年业绩预增公告,预计2020年度净利润为3.85亿元至4亿元,同比增长132%至142%。在诸多利好信息的推动下,公司股价于当日创出31元的历史新高,市值超过100亿元。

台州湾新区梦想园区 通过竣工验收



图为台州湾新区梦想园区。

本报讯(记者章韵文/摄)日前,台州湾新区梦想园区二期工程顺利通过竣工验收,市建设工程质量安全事务中心全程参与监督。

据了解,该项目位于台州高新技术产业园区东扩片区,整体以高端开发、孵化、生产、金融办公及生活配套为主。工程总规划占地近180亩,一期工程包括5栋厂房,目前已投入使用,吸引了浙江智慧信息产业有限公司、台州一能科技有限公司、浙江福森

电子科技有限公司、台州非常汽车销售有限公司等十多家优秀科创企业。二期工程累计总投资9亿元,总建筑面积27.8万平方米,配备了7栋办公楼及厂房,1栋14层宿舍,1栋展示馆。

“该项目将加快周边发展进程,辐射带动周边村(社区)城镇化,进一步拓展城市发展发展空间,扩大城区范围,激发发展潜力,营造更佳的投资营商环境。”市建设工程质量安全事务中心的相关工作人员说。