



地产会客厅

主持人:秦 秦

特邀
嘉宾

焦作锦隆建开置业有限公司总经理 何远志
河南富恒实业投资有限公司营销总监 曹 羽

焦作新发展房地产开发有限公司总经理 段需霖

树诚信大旗 建和谐楼市

经过多年的磨砺,焦作楼市在方方面面的合力护航下,始终保持着良好的发展势头,房地产企业已然进入追求品质的时期。当下调控依旧深入,众房企在机遇和考验中奋力前行。在这场优胜劣汰的行业洗牌中,品质好、口碑佳、重诚信才是企业取胜的关键。值此三一五国际消费者权益日到来之际,本期《地产会客厅》邀请了我市三位地产精英,请他们结合当前的形势,谈谈诚信在和谐楼市构建中的深刻影响。

主持人:相信各位对诚信都有独到的见解,从地产开发的角度如何深入理解它的含义?

段需霖:在几千年文明历史的传

承和影响下,诚信二字早已在每个人心中深深铭记。就当前全球经济一体化的局势而言,房地产企业的生存和发展更是离不开诚信,可以说诚信是构建和谐楼市的根本。近年来,越来越多的开发商进驻焦作房地产市场,呈现百花齐放的态势,这就对我们这些老牌开发企业提出了更高的要求。此外,购房者在挑选楼盘时愈发注重品牌的影响力,也从一个侧面反映出整个社会对诚信的高度关注。

何远志:与其他商品相比,房子绝对称得上是普通市民能够拥有的最大宗消费品,房地产企业的产品质量和服务质量也日益受到消费者的关注。对开发企业而言,大量机遇的背后是更多的挑战,交房不再是施工工

程结束后整个楼盘的结束,而是开发商诚信接受考验的又一个开始。生活的高品质需要靠诚信的服务来保驾护航,而高品质的生活会吸引更多的人来置业。

主持人:当前,房地产形势依旧严峻,作为开发企业如何树立诚信的大旗,使自身品牌深入人心?

何远志:诚信不仅仅是一句承诺,一个行动,更是开发企业的责任。市场行情好坏只是外在因素,对企业良好有序发展真正起引导作用的还是开发企业自身。先有品质,后有品牌,我们将和其他开发企业一道,用诚信待人,以信服人,用实实在在的在行动赢得民心,为企业的有序发展打下良好基础,进而力

所能及地为社会作出更多更大的贡献。

曹羽:受调控政策深入影响,楼市竞争加剧,开发商压力也随之加大,大多数买房者继续保持观望态度,要想赢得好的销量,首先要拿出诚信。诚信无小事,唯有处处为购房者着想,才能换取对方的信任。具体讲就是要践行承诺,不光做到产品质量及服务达标,并争取在能力许可的范围内以更高的标准要求自身,以期赢得更多客户的信赖,从而实现楼市和谐发展。

主持人:如何将诚信贯穿企业发展始终,打造真正惠及民众、造福社会的和谐楼市?

段需霖:房地产业作为城市建

设、经济发展、百姓安居乐业的重要产业,在建设民生地产、构建和谐社会中负有重要的社会责任。和谐楼市需要以诚信经营观为依托,将诚信视为企业生命力之源。我们公司愿与焦作楼市共成长,将诚信经营注入到企业发展生命的血液里,谋求企业长远发展的同时担当起城市建设的重任。

曹羽:作为较早进驻焦作的开发企业,富恒实业不奢望能为自己的企业带来多少声望,只求为改善我市人居环境尽自己的绵薄之力,努力营造开发企业与消费者之间相互信任的和谐氛围,促进我市房地产行业可持续发展,创造物质财富的同时回馈以社会更多的精神财富。

上周楼市整体走势平稳

本报讯 (记者秦秦) 近日,记者从市房产管理中心获悉,上周我市期房网签套数为 233 套,与前一周基本持平。随着网签平台的日臻完善,30 余家房企都实现了签售联网,整个网签系统也更接近焦作期房住宅市场的真实动态。

从成交数据中可以看出,尽管大形势一般,但丰富的供应量还是促成了稳定的成交。其中老城区金德利集团旗下的郁金香苑和西城美苑以亲民优势签下 15 套,万联·世纪城以 10 余套稳定收笔,于年初面市的远大·未来城初显锋芒,吸引了不少买家。此外,华融·国际水岸、赛纳溪谷、正大·花和院等楼盘也占去不少市场份额。新城区方面,龙泽苑·时代雅居位列成交量榜首,亿祥东郡步行街街成熟商圈优势稳定外销,整个人民路沿线区域内都人气高涨,包括龙源湖国际广场、峰华·都市花园在内的项目都有少量成交。

业内人士分析指出,老牌开发企业销量稳定,新楼盘表现突出,楼市整体走势平稳,因政策调控力度不减,各大项目动作都比较谨慎温和,多以小范围的暖场活动为主,唯精唯细从而吸引真正的买家出手。总的来说,焦作楼市在政策的持续规范下显得愈发稳定和健康。据悉,从 3 月中旬开始,传统节日陆续而至,开发企业也将根据自身的推盘节奏积极造势,刚性需求将得到有效的满足。

市国土资源局
规范互联网地图服务市场

本报讯 (记者陶静 通讯员张涛、马小雯) 近日,市国土资源局规范互联网地图服务市场秩序,对于无资质从事互联网地图服务的将予以处罚。

该局规定,互联网地图服务资质单位应当使用经省级以上测绘地理信息行政主管部门审核批准的地图提供服务,并将地图审图号、测绘资质证书编号、互联网信息服务增值电信业务经营许可证编号共同标注在网站显著位置;测绘资质年度注册时,互联网地图服务资质单位应当依据有关规定,提供省级以上测绘地理信息主管部门认可的互联网地图新增内容备案的证明;有外资进入的互联网地图服务资质单位,应当及时向测绘地理信息行政主管部门报告,并按照《外国的组织或者个人来华测绘管理暂行办法》重新申请资质审查;互联网地图服务资质单位不得提供境外互联网地图服务的链接;互联网地图服务资质单位在互联网上登载实景影像地图,应当按照地图审核相关规定送审。未经审核批准的实景影像地图,一律不得在互联网上公开登载。同时,该局还完善互联网地图服务投诉举报渠道,公布举报电话,并及时处理公众对互联网地图服务的投诉举报。

赛纳溪谷推新品
中小户型受追捧

本报讯 (记者秦秦) 近日,记者走访我市各大主力楼盘发现,个别尾盘因所剩房源不多且面积偏大而备受冷落,大多数项目房源充足,施工进度有所加快。其中,以中小户型为主推产品的赛纳溪谷渐渐凸显旺季时的活力,高调加推产品,以响应一直以来都很旺盛的刚性需求。

就刚好处于销售周期末端的项目而言,房源所剩无几,有意购房的刚性需求群体往往因面积大、楼层高、总价高等原因望而却步。对刚需群体而言,中小户型更易于接受。90 平方米阔景两房、120 平方米奢适三房,新增分户太阳能高端配置,让洋房生活再次升级。赛纳溪谷三期二批房源适时入市,与大户型、高楼层相比,这类房源门槛较低且容易跨越,普遍被“实用主义者”追捧,处于待婚状态是这部分人群的普遍特征,其多为首次置业,需精打细算谨慎生活。

业内人士指出,根据目前市场反映,从未放松的宏观调控政策继续显示它的威力,焦作楼市也在这只“无形的手”的严整下,逐步走上健康发展的轨道。不少开发商如锦隆建开等紧跟市场形势,调整开发思路,在户型创新上下足工夫,用产品的优势抢夺刚性需求份额。细察之下不难发现,目前开发企业正极大尽可能为客户积极创造购房便利,加大购房人群的可选择程度,使购房门槛降低,从而形成有效的链条互动,以此推进 2012 年开春楼市的火热成交。



上期答案为龙源湖国际广场。获奖读者手机号码为:137XXXX5673、136XXXX3345、133XXXX5443。奖品由龙源湖国际广场提供。本期,读者请将答案发往 13782723956 手机。

公告(一)

根据国家法律法规和《焦作市人民政府关于进一步加强土地管理的意见》精神,近期焦作市土地联合执法联席会议成员单位对市城区范围内违法违规建设情况进行了检查,发现以下单位在未取得合法建设手续的情况下,擅自动工进行住宅和商业开发:

序号	开发单位和个人	建设项目名称	占地位置
1	蒋元安	住宅楼	马村区和谐小区西侧、待王西街
2	西韩王村委会	万斛小区	马村区西韩王村西南
3	马村东盛五金制品厂	新天地小区	马村区惠利佳超市北侧、文昌路东侧
4	下马村村委	下马村鑫港 1 号楼	马村区文昌路东侧、纬北路南侧
5	东王封村委	住宅楼、农贸市场	解放路中段段北侧、佰利佳苑东临
6	焦作市方圆运业有限公司	2 层住宅楼	东王封村南、老焦博路与焦晋高速公路交叉口南侧
7	焦作市新丰置业有限公司	住宅小区	冯河村南、老马村路南化工二厂办公楼后
8	焦作市鼎盛置业有限公司	高层住宅楼	丰收路北侧、民主路西侧
		住宅楼	民主南路西侧、黑河北侧

为了保护广大消费者的合法权益,敬告市民:购房时请查验该项目是否办理了商品房预售许可证,请不要购买未办理商品房预售许可证的房屋,否则不受法律保护。

若发现未办理商品房预售许可证而售房的,请拨打投诉电话:2910673。

焦作市房产管理中心
2012 年 3 月 10 日

2012 年,寻找你的 NO.1!

常绿·林溪谷小户豪宅即将登场

卡尔维诺曾经说:“喜欢一座城市或者一个地方,不在于它有 7 种或 70 种奇景,只在于它对你的生活给出了答案。”

走过青春的奋斗、走过中年的有成,在我们内心深处,都渴望在这个城市的某处,有一方小小的空间,它是我的 NO.1,有天有地有我,有未来有生活……

2012 年,小户豪宅新宠——CLASS ONE 来了。带着大把的微醉湖风,载着新区发展的大势,沐浴着林溪谷里大盘社区的尊崇,如众星捧月,骄傲上市。

如同你喜欢特立独行的风格一样,CLASS ONE 组团亦拒绝盲从,坚持自己的格调。从它自身众多的

独一无二即可看到“道同相谋”的影子。它是林溪谷里唯一的一栋小户型产品,特别针对懂奋斗的年轻人和懂享受的投资人士而定制,低门槛即可拥有。而且它占据着观景视野最佳区域,沁泉湖岸第一排,窗面露台上即可把酒醉东风。约 50 米大门外,北大附中朗朗读书声,浸润着名门家风。而商业名店街、酒店、会所众多优势资源集结,万华斑斓环绕 CLASS ONE,可悠然漫步,可花心美食,亦可呼朋唤友娱乐宿醉。

独此一栋限量版的标签,更让 CLASS ONE 组团光芒璀璨,集聚众人眼球,出即成为都市新贵炙手可热的稀缺投资品、居住收藏品。

有一个属于自己的小窝的想法,或许在我们的青春叛逆期就已经开始蠢蠢欲动。无数次想象它的模样,想象着该用怎样的颜色和心情去调和成一处最自在的居所,常绿 CLASS ONE 组团的空间如梦如幻。约 39 平方米全能一房,厅室合一应俱全,约 7 平方米的阳台可随时来个日光浴,推窗即观双景,是自己的过渡地,亦是自己随意的度假地。约 57 平方米全南向两两房,阔至约 4 米的开间,厨房相连的生活阳台,情趣万千的入户花园,都为亲密家人附赠了享受功能,足不出户一家就可以在庭院里喝茶、赏花、看风景。

阿 辉

房产超市

市民置业好帮手
房企展示好平台

华公馆3期
红动修武

醇熟人文社区 & 一站式时尚商街

7139999

项目地址:修武县为民路与文化路交会处向南20米路西

亿家·运河上郡

运河北岸独家晶钻小户
最具小资情调的家

招聘:●案场经理
●置业顾问
●营销策划

3601666/888

开发商:河南亿家房产有限公司
项目地址:焦作市维多利路与南水北调交汇处西北角(运河北岸)

观澜国际

观澜国际给您一个公园里的家

住宅:3020元/㎡ 商铺:6600元/㎡ 投资后每年返总房款的10%收益
10年净赚1套楼,限量五套。

特价虚销售

售楼中心:山阳路11号东边 河南北岸置业公司 电话:3305555/3306666