

实力派企业首选办公基地 城央地标级现房写字楼即买即进驻

华融国际大厦“零租金”招租火热进行中…… 热烈祝贺30余家优秀企业进驻华融国际大厦! 更有众多商家、企业现正深度洽谈中! VIP HOTLINE: 8788888



地产会客厅

主持人:秦秦

特邀嘉宾: 河南华融房地产开发有限公司营销总监 张涛 焦作市新发展房地产开发有限公司营销总监 郝梓伦 焦作钰鑫置业有限公司营销总监 申晓慧

焦作楼市 风乍起,吹皱一池春水?

2008年金融危机以来,中国房地产市场可谓一波三折,在一次次地买卖博弈中,一、二线城市房地产市场降价打折与回暖的局面交替上演。不过,因调控政策的滞后性以及还算合理的价格,焦作这样的三线城市房价一直呈现小幅稳步攀升的状态。然而近段时间以来,这种看似坚固的默契似乎有被打破的迹象,一些楼盘的售价较以往而言出现了松动。那么,风乍起,是否会吹皱一池春水?这种局面是暂时的,还是会长期持续下去?本期地产会客厅邀请了本市几位主流房企的营销负责人,共同就当前焦作楼市表现作一下深入探讨。

中央进行楼市调控的目标,也没有“限购”的束缚,尽管亦会受到诸如“限贷”、利率等一些金融政策等的波及,但由于整体需求结构以刚需及改善性住房需求为主,其实际影响并不大。同时,随着中心城区可供开发的土地资源有限,旧城改造的成本和难度越来越高,产生的结果是主城区的商品房供应量将越来越少。因此未来一段时间,焦作楼市“稳”是大势,“升”是必然。申晓慧:焦作与省会郑州隔河相望,拥有丰富的自然资源(旅游业、农产品、矿产),城市人口达到了80万人,可见城市的发展是占尽了天时地利人和,对于任何行业都是很好的机遇,特别是房地产业,反应着城市发展的精神面貌,并且住房作为民生之大计,无论是量,还是价都有

很大的发展空间。主持人:这种房价小范围松动的情况会给焦作楼市带来哪些影响?郝梓伦:小范围的良性竞争是楼市健康发展必不可少的动力之一,区域间相邻较近的项目价格浮动也在可控范围之内。政府目前实施的“房地产调控常态化”,其目的就是避免楼市出现“大起大落”,而无论从宏观政策层面还是微观市场角度,焦作楼市都是比较健康和平稳的。申晓慧:价格只是表面,不能代表楼市发展的风向标。超低的广告价确实能活跃一下购房者的心情。同时,随着市场的完善,大品牌的开发商及高端产品入市,整体品质在提高,市场价格已经趋于稳定状态。当前产品本身才是引导价格的主流,价格区

间只会越拉越大,供购房者选择的范围也会越来越大。主持人:作为开发企业,怎样审时度势,把握市场趋势从而促进楼市的健康发展?郝梓伦:房地产的价值为土地及土地上附着物的价值总和,土地的唯一性决定了土地上附着物的唯一性。以此来看,房地产兼有生活必需品和奢侈品两种属性。而奢侈品因为产品的不可替代性,决定其将在很长一段时间内无法改变卖方市场占主导地位的事实。未来,焦作楼市向买方市场倾斜的可能性很小,作为开发企业而言,应增加更多的与价格无关、与生活有关的附加值才是未来房地产发展的主流。张涛:站在现在的时点回首焦作楼市的十年,我们会发现市场已经发生巨大的变化。作为开

发企业,应该在瞬息万变的市场经济环境中分析它的发展轨迹,预知未来的走势方向,把握购房者尤其是目标群体的需求特征,针对性的进行产品研发。作为开发企业,成本、价格或许不是最重要的,首要的永远是产品,好的产品无论是对企业的发展还是对整个楼市的进步都将起到决定性作用。申晓慧:住房是百姓的需求,市场就应该更加听取购房者的意愿。顾客就是上帝,做百姓买得起的房子,盖好品质的房子,将是每一个开发企业的宗旨。锦绣公馆除了满足购房者对住房本身的要求,还更加关注购房者精神层面的需求,是改善型置业者终极目标,稀缺低密度洋房也将引领高端物业的主流。

富源土地开发整理中心

为经济发展积累用地指标

本报讯(通讯员陈娟)今年年初以来,焦作市富源土地开发整理中心立足本职,抢抓机遇,积极申报2012年度新的用地项目,为我市经济发展积累用地指标。今年申报的两个用地项目为焦作市马村区2012年度第一批补充耕地储备项目和焦作市马村区2012年度第二批补充耕地储备项目,两项目位于焦作市马村区安阳城街道办事处,涉及上刘庄一个行政村,土地开发面积共计19.98公顷,预计新增耕地19.37公顷,预计新增耕地率达到97%,两项目预计总投资120万元。目前,该中心两项目已作出可行性研究报告,通过该项目的实施,可将该区域的未利用荒地变成可耕地,能够有效改善土地利用状况,充分挖掘土地资源潜力,提高集约化利用程度,促进土地资源可持续利用。

龙源湖国际广场

联合媒体震撼推出专场团购

本报讯 为了感谢焦作人民对龙源湖国际广场项目的支持与厚爱,近日,龙源湖国际广场特与《焦作日报》、《大河报》、《东方今报》等主流媒体强强联合,震撼推出专场团购活动,团购活动将持续一个月时间,活动期间凡参与团购者均能获得较大折扣。据了解,凡是参与此次团购活动的市民均能获得较大的一个优惠幅度,在一定程度上可以说,市民拿到的折扣优惠是由团购人数的多少决定的,团购的人数越多,优惠幅度就越大。据该项目负责人介绍,媒企联合打造团购活动,在焦作房地产市场还属首创,其目的是让高不可攀的高端住宅变得亲民,这次团购优惠幅度也是前所未有的。此次活动,龙源湖国际广场推出五期钓鱼台精品房源,除了位置好外,更有多种多样的房源供客户选择,有两房变四房的114㎡,有三房变五房的135㎡伯爵公馆,还有180㎡的五房豪阔大平层,更有235㎡的臻稀湖观复式房源。

据悉,参与团购的市民可以通过以下方式报名:直接到龙源湖国际广场售楼中心报名或直接拨打8793333进行报名;携带龙源湖国际广场所刊登报纸广告到售楼中心报名;收到短信邀请的客户,凭短信到售楼中心进行报名;登录焦作房产网和焦作楼市网,进入团购页面进行网络报名;登录焦作龙源湖国际广场微博页面,点击网络报名链接,进行报名。龙源湖国际广场重磅打造的中原首席千万富豪俱乐部的茶馆样板间,也已正式开放!诠释千万富豪的“高级私人会所定制奢华”生活理念!并且购买豪宅、BLOCK的客户仍然享受首付10%的优惠政策!龙源湖国际广场将会借助“团购”契机,让消费者感受到真诚,用最大的优惠让利消费者。本报将关注此次团购活动,报道最新的团购消息,宣布最新的优惠政策。(阿辉)



图为金山·东方花园15号楼开盘现场。秦秦摄

金山·东方花园

15号楼开盘热卖

本报讯 8月12日,令市民期待已久的金山·东方花园15号楼终于开盘,数百名购房者前来选购。本次开盘继续主打东方花园的经典房源,为刚需人群量身打造87-130平方米精品准现房。当日8时刚过,售楼中心的沙盘周围就围满了前来选房的客户,部分前期成功排号的购房者正在休息区向置业顾问核实售价及优惠信息,而一旁的特惠房源展板上,更是围满了慕名而来的购房者。大家都在和家人来回盘算着自己心仪房源的价格,整个售楼中心被紧张的购房气氛笼罩着。当日10时,选房活动正式开始,市民张先生作为第一位选房的客户,如愿以偿地购得本次开盘优惠特惠房中最受人关注的房源——8楼南户,据悉,该房源从户型、面积、楼层以及价格各方面都配得相当,性价比较高。随后,陆续有客户选房成功,并获得金山置业赠送的精美家居用品,众人都对东方花园本次的特惠活动表示出极大的认可。张先生在接受采访时表示:“今天之所以能购得心仪房源,要归功于自己的爱人,家里买房的事情一直都是她操心。一听说东方花园15号楼认筹的消息,我们就来排号了。来现场选房的时候,我俩和其他购房者一样,一眼就相中了这套房子!”

据了解,该项目包括地暖、24小时热水、WiFi接入、免费网络畅游、新型材料断桥铝窗、高速通力电梯等硬件配置,不仅刷新了高档社区的新标准,同时开发商还将引入一系列最先进最高端的生活品质配套,为业主日常生活提供最舒适的居住感受。(秦秦)

团山阳区委与焦作远大置业

联合召开贫困大学生座谈会

本报讯(记者郭辉)8月15日15时许,由团山阳区委与焦作远大置业共同举办的“关注未来,共话成长”——贫困大学生座谈会,在远大·未来城体验式营销中心召开。该项目总经理冯海燕用自己几十年的人生领悟,与现场14名即将进入大学校园的贫困学子们进行了交流。座谈会上,同学们一一介绍了自己所学的专业,以及未来的理想与远大的抱负,并提出了自己的困惑以及如何尽快适应大学生活等问题。随后,冯海燕与在场同学,一同分享了自己20年前的大学生活经历,和自己教育子女的过程,并用浅显易懂的例子,告诉同学们如何走向成功。在谈起如何成为一个成功人士的时候,冯海燕说,“一个人想要成功,首先要具备成功的基本素质,思想、意志、品质一定要坚强,当遇到困难时,一定要敢于面对困难,并成功解决困难。同学们一定要有远大理想,只有有了理想,才能向自己的理想目标奋进,最终才有可能成功!”同时,冯海燕希望同学们,进入大学校园后一定要涉猎各种有益的书藉,因为书是经验、智慧的集成,同时在校园生活中要多参加一些社会实践活动,加强体育锻炼,与同学、老师加强交流。座谈会后,大学生们参观了正在建设的远大·未来城项目,并就该项目的建设定位,以及未来发展方向进行了详细了解。

冯海燕说,“一个人想要成功,首先要具备成功的基本素质,思想、意志、品质一定要坚强,当遇到困难时,一定要敢于面对困难,并成功解决困难。同学们一定要有远大理想,只有有了理想,才能向自己的理想目标奋进,最终才有可能成功!”同时,冯海燕希望同学们,进入大学校园后一定要涉猎各种有益的书藉,因为书是经验、智慧的集成,同时在校园生活中要多参加一些社会实践活动,加强体育锻炼,与同学、老师加强交流。座谈会后,大学生们参观了正在建设的远大·未来城项目,并就该项目的建设定位,以及未来发展方向进行了详细了解。



图为座谈会现场。郭辉摄

本报讯(记者陶静)近日,记者在市绿源热力有限公司了解到,该公司计划将在下个采暖季成立特殊群体服务队,对孤寡、老弱病残、子女不在身边的及行动不便的空巢老人等特殊群体用户提供主动上门服务。这项工作将成为绿源热力努力打造民生服务品牌的新亮点。近年来,该公司始终坚持多措并举,以打造服务亮点和服务品牌为主要目标,在不断提升为民服务质量和水平的基础上,扎实开展为民办实事、办好事系列活动,让用户实实在在地感受到绿源热力的用心服务。扎实实施民生工程。自2008

绿源热力

倾力打造民生服务品牌

年初以来,该公司每年根据前一个采暖季用户的报修情况,针对报修较高的热量表表箱漏水问题进行改造。在资金十分紧缺的情况下,每年挤出有限资金,先后对报修率较高的近20个小区1万多户居民表表箱的箱体、铝塑管、连接管及内部的阀门、管件及其他附属设施进行改造,降低用户报修率,提高供热质量。改善居民购热难问题。该公司成立初期,服务大厅较少且位置偏僻,给许多居民购热造成诸多不便。该公司调整服务大厅所在区域,在新城区中心位置新设两个服务大厅,并将原建设路服务大厅搬迁至万联世纪城附近,方便居民就近购热。同时,该公司坚持在每个供暖季前后各召开一次用户代表座谈会,对采暖季的服务工作进行总结,并派出民生直通车数十次,进社区开展便民服务和宣传活动,听取用户意见和建议,查找不足,以改进和提升服务工作。记者了解到,为方便用户反映用热问题以及加强用户与公司的

联络渠道,绿源公司开通了公司网站和QQ群业务并坚持短信群发,第一时间为用户发布供热服务和维修信息;设立了长年咨询电话3568927,改善了报修系统,增设服务人员及电话号码,避免出现高峰期报修电话难打进的情况;印制《热用户服务手册》及用热宣传单,免费向用户发放,使用户了解供热常识和政策。在不断努力下,绿源公司多年来连续获得市住建系统先进单位、优质服务先进单位及市级文明单位称号,为民生服务活动得到了社会各界的肯定。

同时,该公司坚持在每个供暖季前后各召开一次用户代表座谈会,对采暖季的服务工作进行总结,并派出民生直通车数十次,进社区开展便民服务和宣传活动,听取用户意见和建议,查找不足,以改进和提升服务工作。记者了解到,为方便用户反映用热问题以及加强用户与公司的

两大地产三盘联动 重燃楼市似火热情

本报讯 近日,新发展房地产与中弘卓越置业巨惠风暴来袭,以最低售价3680元/㎡的清盘巨惠,重新燃起了焦作楼市的似火热情。龙泽苑·时代雅居与中弘·名都城自面市以来,始终以各自独特优势吸引着众多购房者的眼球,而新发展雅居系列新品——位于解放西路的逸景雅居也得天独厚各项优势备受万众期待!此番三盘联动,新发展房地产、中弘卓越置业首度强强联手,让利焦作,以前所未有的力度,回馈广大置业者。位于人民路西段稀缺景观精品龙泽苑·时代雅居,以500套抄底房源清盘巨献的磅礴气势,摒弃以往一房一价的售卖方式,全场房源均按三档价格出售3680元/㎡、3780元/㎡、3880元/㎡,低至3680元/㎡的售价在人民路板块是史无前例。该信息一经发出,就引来购房询价者无数。36-56㎡一房,70-82㎡二房,95-139㎡三房,155㎡四房,可选房源种类齐全,明码标价。位于老城区的现房大盘——中弘·名都城,作为焦东板块的标杆“山水焦作,第一居所”的产品定位和较高的性价比,满足了众多意向客户入住成熟板块的置业愿望。作为本次三盘联动的主角之一——中弘·名都城,特推出88套终极特价房,低至3800元/㎡,42-50㎡一房,80-97㎡二房,103-150㎡三房,166㎡四房,286㎡复式等多种房源任君低价挑选。据新发展房地产负责人介绍,继“青年雅居”、“时代雅居”两大热销楼盘之后,新发展房地产公司将于今年年底隆重推出——逸景雅居,该项目位于老城区繁华核心解放西路,户型暂定为73㎡两房,90㎡三房,115㎡四房等,雅居会招募即将开始。新发展房地产,中弘卓越置业厚积薄发,以精细化的运作模式、人性化生活本意、极致品质为焦作这座城市建筑树立标杆,让焦作人民共同见证高端地产扛鼎之作的璀璨辉煌。随着三盘联动的活动席卷开来,下一个热销传奇,更让大家拭目以待!(秦秦)

博爱宏基中心广场营销中心揭幕

本报讯(记者史凯)8月11日,位于博爱县城市中心的宏基中心广场营销中心正式对外开放,数百位意向客户会聚现场,第一时间赶来观赏“博爱最中心”项目的惊艳魅力。宏基中心广场位于博爱县的城市主干道中山路和葵城路交叉口西北角,总建筑面积15万平方米,由焦作宏基地产开发建设的博爱首席城市综合体,建成后将成为当地最大的一站式购物中心。当日8时,名车车队、外籍名模、骑士乐队开始环城表演,拉开了宏基中心广场营销中心正式开放的庆典序幕。10时许,庆典活动正式开始,宏基地产总经理张国防致辞,他介绍了宏基中心广场项目作为当地最大一站式购物中心、博爱首席城市综合体的前景。10时30分,伴随着震天礼炮声和炫目彩带,营销中心正式揭幕。当晚7时许,宏基中心广场消夏晚会拉开帷幕,庆典水鼓舞、电音激情小提琴合奏、魔幻沙画、激光舞等为观众献上了一场精彩的节目。据悉,宏基中心广场项目未开售即受到博爱及众多外地客户的追捧。在现场,赶来参加营销中心揭幕仪式的客户张先生说:“宏基中心广场位于博爱县的城市中心,也是传统商圈,客流量大,是博爱民众购物逛街必到的区域,商铺能长期兴旺,我看好这个投资项目。”