



6

2013年3月1日 星期五

主编: 原晓蕾 | 执行主编: 孔刘栋 | 编辑: 郭 辉 | 校对: 梁秋菊 | 组版: 牛成文 | 电话: 8797333 | E-mail: jzrbgh@163.com

华融国际大厦 双城中央旗舰级现房写字楼

火热租售中

签约即享超低月租金和超长免租期

76-293m²商务领地, 1000~1600m²总部基地, 恭迎商务王者捷足进驻

谨邀 金融、保险、证券、咖啡西餐、商务酒店、投资担保
教育培训、事务所、旅行社等各类优秀行业企业进驻

8788888

诚信房企大联盟 传递楼市正能量

2013 焦作诚信房企巡礼活动启动

本报讯 为深入推进诚信建设,大力倡导“诚信兴商”的经营理念,增强房企诚实守信的意识,营造诚实守信的社会氛围,在“三一五”国际消费者权益日即将到来之际,本报发起房企诚信宣言活动,旨在弘扬诚信兴商理念,培育诚信企业品牌,传递焦作楼市的正能量。

居住,是民生第一大计。作为老百姓生活中不可或缺的第一大消费品,作为最受关注、对国民经济发展影响巨大的行业,住宅及房地产业

又到了接受消费者拷问的时候。为响应今年“三一五”国际消费者权益日,本报特推出“2013 焦作诚信房企巡礼”活动,征集读者有关行业和企业 的投诉问题和维权案例,不仅继续发挥好媒体舆论监督作用,更好地保护消费者权益,也希望能推出一批“诚信品牌房企”的优秀典型,为行业树立榜样,引导行业积极健康的发展。

长期以来,由于现行的期房销售制度、销售环节信息不明等原因,

占老百姓消费支出比重最大的房地产业一直是投诉最多的行业之一,一定程度上造成了公众对整个行业的好评度不高,影响了行业的健康发展。在今年“三一五”国际消费者权益日即将到来之际,作为焦作最具影响力主流媒体之一,本报联合焦作网,关注维权案例背后折射出来的行业不良规则,共同推动行业的可持续发展。

在买房的过程中,开发商是否向你如实讲明了周边可能影响居住

的不利因素?你是否遭遇到不良开发商合同陷阱或霸王合同,当你准备收房时,开发商承诺的精装修标准是否存在缩水现象?原来承诺的绿化景观是否已经被偷梁换柱?今日起,本报维权热线 3901981 开始接受购房者投诉,邀请丰富经验的专业律师提供法律援助。

随着楼市的发展,具有强烈社会责任感、重承诺、守信誉的开发企业的品牌号召力正越来越得以彰显,其开发的高品质产品也越受

到广大市民的喜爱。这些房企也理应获得更高的市场占有率和知名度。故而,去浊还需扬清。在征集购房者投诉与维权案例的同时,本报会对收集整理后的典型投诉现象进行专题报道,将问题较严重的企业列入“诚信黑榜”。另外将发言权、投票权交给广大的消费者,是“黑”还是“红”,读者的投诉频次说了算,将半个多月内“零投诉”的房地产企业列入“诚信红榜”,进行集中展示和推介。

(本报记者)

涉老财产纠纷多

房产成维权焦点

近日发布的《中国老龄事业发展报告》(以下简称蓝皮书)指出,中国老龄化形势严峻,高龄老人年增 100 万的态势将持续到 2025 年。涉老案件呈现六大特点,其中房产权成老年维权第一焦点。

除贫困、宜居环境、农村老年人留守、高龄、失能老人护理等问题,蓝皮书特别提到,老年维权工作面临严峻形势。涉老案件的增幅与老龄化程度成正比,从 2012 年的情况来看,涉老案件呈现出六大特点。其中近年来的调查显示:房产权已成为老年维权的第一焦点。随着房产私有化程度的加深,我国无论城乡老年人住房被子女或他人侵占而引发的维权案件呈明显上升趋势。有的子女把占用老年人住房作为赡养父母的条件;有的甚至强占、强行调换老年人的住房;有的利用房改将老年人的住房登记在自己名下,因老年人再婚而引发的房产纠纷案件也时有发生。

新 华

房企应撑起诚信这片天

□房 言

诚信,真诚待人、真实待人;信者,守实、不欺。诚信者,诚实而守信也。诚信,作为中华民族的行为准则,历来为人们所推崇和提倡。作为国民经济的重要支柱产业之一,房地产行业的诚信行为,则显得尤为重要。时值“三一五”即将到来之际,笔者翻出老话题——诚信,给广大房企提个醒,诚实守信是每一个房企立于市场不倒的准则,千万别为了一些蝇头小利,搬起石头砸了自己的脚。

做人、做事,诚信是基础,坦诚相待才

能立于世。作为房企,只有坦诚对待置业者才能把房子卖出去,同时有好的建筑品质,有好的口碑,才能有好的经济效益。近年来,我市众房企大力倡导“公平正义、诚实守信”,努力塑造“诚信企业,责任地产”形象,进而促进房地产市场的健康发展,构建和谐的消费环境,让老百姓买到放心房。但一些开发商却扮演了一些不诚信的角色,他们为了一些小利,不惜在合同、规划设计、广告宣传上做手脚,这些小把戏不但让置业者心寒,更有损自身的形象。

笔者认为,一个房地产企业是否诚信,其产品的品质是最直接的体现,也是最基本的要求。首先是确保建筑质量,其次是提高产品品质,再者是恪守承诺,确保工程进度,按期保质交房,并做到价格诚信。

诚信需要全社会的共同努力,“造真、卖真、维真”这是房企、消费者和监督者应积极去做的事情。诚信不仅维护置业者的合法权益,同样也维护房企的利益,是真正利国、利民、利企的大事,让我们共同行动起来,将诚信这一正能量传递下去。

楼市『异动城市』

将被严格监管

11.08 万公顷,同比减少 11.5%。

严格监管楼市“异动城市”

在连续三年供地计划不能完成的背景下,是否还需要地方增加土地供应?此外,土地供应并非等同于土地成交,地方政府推出的地块多与寡,如果不能被开发企业购得,也将与楼市供应关联不大。

上述人士透露,今年的供地计划编制工作将更加突出差异性,分类对待,假如该地区房源供应已经较为充足,也可不对供地的增量做要求。而土地和房源供应都较为紧张的地区,则需要增加土地供应,稳住供应量。显然,后者将是国土部重点关注的对象。

所谓“异动”主要是指:在国家统计局发布房价指数的全国 70 个大城市中,凡属新建商品住宅和二手住宅交易价格指数同比上涨或环比连续 3 个月上涨的城市,住宅或商服用地供应量偏离过去 5 年平均值、地价同比或环比上涨的城市,以及近 3 个月以来出现住宅或商服用地较高异常地价的城市。

据介绍,国土部已在去年 11 月份开始制订“市场异动城市”的应对方案,异动城市的土地市场会受到更严格的监管,会要求它们加快供地,调整供地的方式和节奏,保持住宅用地供应和地价信号平稳,促进形成良好的市场预期。

新 华

《每周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,前三名猜中照片中照片所在楼盘,即可获得精美礼品。读者请将答案发往 13782723956 手机。

阿 东 摄



地产会客厅

主持人: 陶 静

特邀
嘉宾

河南中海房地产开发有限公司副总经理
河南和诚房地产开发有限公司营销总监

李万里
郭修炎

焦作市常绿置业有限公司副总经理

贺炳越

楼市呼唤正能量

2013 年,对于焦作房地产而言,注定又是不平凡的一年。经过十年黄金期快速发展的楼市,在持续两年的严厉调控下蒙上了一层迷雾。近日,中央又出台“国五条”遏制楼市回暖,未来楼市走向如何?各种揣测、流言满天飞。关于楼市的一点小动作都在刺激着人们脆弱的神经,楼市似乎已被负能量笼罩,而正负能量的转化虽微妙但却真实存在。一切予人向上和希望、促使人不断追求、让生活变得圆满幸福的动力和感情被称为“正能量”。那么,对楼市而言,什么是楼市正能量?未来走向不明的楼市如何才能释放正能量?房企如何将楼市正能量传递下去?值此“三一五”即将来临之际,本期地产会客厅,记者邀请我市多位房地产企业业内人士,共同讨论这一话题。

主持人:当下,人们为所有积极的、健康的、催人奋进的、给人力量的、充满希望的人和事,都贴上了正能量的标签。那么对楼市而言,如何定义楼市正能量?

贺炳越:如今正能量已经被赋予了更多的含义,例如新会风正能量、明星正能量等,而我们作为一名地产人,什么是楼市的正能量呢?那就是用积极的心态对待每一位购房客户,用积极的心态把楼盘建设的保质保量,用积极的心态让每一位购房客户能住上安全、温馨、幸福的房子,就是楼市的正能量。

李万里:我个人认为,楼市正能量应是房企在产品开发时,担负起城市化进程和基础设施建设的任务,心怀一种社会责任,用心把产品做好,让购房者买的放心、住的舒心,逐渐释放出能推动楼市积极向

上、健康平稳发展的正能量。

主持人:未来走向不明的楼市如何才能释放正能量?

郭修炎:我们认为首先应当抓住这一波市场利好,尽快跑量,以留足充裕现金流以应对未来不可预知的市场变化;另一方面,在价格和放量上应谨慎,避免大规模推盘和大幅调价。以销量的保持来释放和传递这种楼市正能量。

贺炳越:在 2012 年我们走过了楼市不平静的一年,这一年多次出台新政抑制房价,多次以银行利率来调节楼市,这些政策的出台都可谓是一石激起千层浪,在重重逆境中楼市走过了 2012 年。2013 年是楼市逆袭的一年,楼市通过 2012 年的重重考验,在 2013 年要做的首先是保证项目品质,让焦作市民买上放心房,住上幸福房,其次地产人士需

要用热忱的心态、积极的生活态度来感染每一位客户,让生活充满正能量。我想,这不仅仅是地产人的责任,更是我们常绿·林溪谷项目一直在坚持的。

主持人:房企如何将楼市正能量传递下去?

李万里:房子对普通百姓来说,不仅是遮风挡雨的居所,更是他们用后半生或一辈子积蓄换来的一个家。对于房地产企业来说,我觉得现在最需要的就是要树立一种心态,修好内功。就拿我们中海公司来说,我们要求在产品开发时,首先保质保量,同时进行深耕。在细节设计上体现以人为本,在配套设施及后期服务上做足功夫。只有每个房企都本着良心做事,才更容易得到社会的认可,获得更大收益,将正能量传递下去。

郭修炎:从 2012 年的“刚需救市”来看,刚需仍然是决定楼市走向的重中之重。因而,深入研究刚性需求,开发能够满足目标客户群接受并认同的产品,才是正能量传递下去的终极之道。从产品功能上来说,以经济实用型户型为主,逐渐向改善型户型过渡,逐步调整和提升市场的居住需求;从产品性能上来说,应将更多的资金和心力投入到居住品质的改善上,包括新的居住理念、新型建材和工艺的运用等;从销售策略上来说,应当牢牢把握价格这一敏感线,不轻易涨价,不大幅涨价,谨慎调整推盘和售价,珍惜每一位客户。只有放弃切实从产品上下功夫,把房地产作为一项惠及民生的工程去做而不是单纯获利的生意去做,楼市的正能量才能持续传递下去。