

精装房时代悄然兴起

本报记者 陶 静

建业·公园里引入全品家模式，为业主定制精装房；恒大城全装修交付；征云·悦城精装美宅才是家……最近，焦作楼市悄然兴起一股精装潮，尽管目前看来，焦作市场上毛坯房的份额占据了大部分，但是这些房企推出的精装房概念还是受到了不少购房者的欢迎，吸引了大批购房者前来置业。

“买了房，本来是件高兴事儿，可是提起装修，每个装修过的人都能倒出一肚子苦水，装修房子实在是太麻烦、太折腾人。因此，近年来精装房作为一种方便快捷的住宅模式，已经得到越来越多购房者的认可。”我市一楼盘销售负责人对记者表示，北京、上海等一线城市中，精装房比例在市场上已占到50%以

上，精装修住宅免去了装修的烦恼，也节省了从购买到装修所需的时间，无论自住还是投资都是一种省心、省力、省时的选择。

“我们项目推出的所有户型，交房时都是精装修交付，公司严把质量关，集结多名专家学者，经过多次专题讨论，最终制定出多项苛刻装修标准，该标准贯穿于项目的设计、施工、监理、验收等全部流程，把握每一个细节，确保房子的品质。”在恒大城销售中心，一名销售人员正在向一名购房者介绍他们的精装修户型。而建业·公园里推出的全品家模式则是专门为建业业主提供的置家一站式服务产品，毛坯房+定制精装+个性软装+……=全品家，提供从“毛坯房”到可以直接入住的全部服务，实现入住当天开火做饭的完美新生活。此外，在焦作楼市中，征云·悦城、万

隆清水湾等楼盘也纷纷打出了买房送精装修的广告语。

一月前定购了一套精装房的袁先生表示，他之所以决定舍毛坯房而选择精装房，原因在于精装房很“经济”。袁先生认为，由于开发商是大批量成规模地建造精装房，因此在与家装公司讨价还价时，较单个住户装修更具有谈判优势。就此，对于不愿意花费更多时间、精力以及装修费的他来说，购买精装房无疑是最省心的选择。由此看来，精装房的省力、省事、省费用的优势明显，还真的打动了不少“懒人”购房者的心。

精装房虽然省时、省力，但是有不少购房者也提出了质疑，如装修质量很难保证、装修风格缺乏个性、价格受到局限等。“如果让我去选择，我一定不会选择精装房。一个小区里的每家每户装修风格都一样，那多没新意啊。虽然可以从后期

的软装上改变，但我很乐意从一开始就对自己的小家进行个性化的设计。”崇尚个性的90后小李对记者说，此外，精装房在装修过程中业主无法监督，如果发生开发商偷工减料的情况，对自己今后的生活会有很多负面影响。

对此，一名房地产业内人士表示，许多楼盘打出精装的噱头，但品质却良莠不齐，让客户难以抉择，因此，在购买精装房之前，市民一定要对开发商的实力进行考察，选择管理完善、口碑好、有实力的开发商开发的项目才能让人放心。而开发商在对精装房的开发时，除了要花费大量的人力、物力之外，还要考虑客户的需求，要自始至终对客户负责。尤其是在装修的时候，所有材料都要求真材实料，兑现事先对客户的承诺。只有这样才能赢得信任、赢得市场、树立品牌。

新房装修能使用公积金贷款吗？

问题提出：杨女士
问题陈述：我去年购买了一套商品房，房子装修能使用公积金贷款吗？
行动记者：陶 静
行动结果：记者在市住房公

积金管理中心了解到，从今年3月25起，我市收紧住房公积金贷款提取政策，暂停住房公积金装修贷款，因此杨女士装修新房，不能使用公积金贷款。

我可以使用我父亲的公积金吗？

问题提出：孙女士
问题陈述：我在新区看中了一套房子，但是我和老公都没有缴存公积金，请问我可以使用我父亲的公积金吗？
行动记者：秦 泰
行动结果：市住房公积金中心的工作人员表示，今年3月25日开始执行的《关于调整住房

公积金有关政策的通知》中要求，暂停直系亲属家庭成员提供代际互助。代际互助即公积金缴存人的父母、子女等直系家庭成员在购房时，可以用缴存人的名义申请公积金贷款或提取。也就是说，孙女士无法以其父亲的名义申请公积金贷款。

销售动态

远大·未来城 稀缺房源欲购从速

本报讯（记者王倩）位于新老城区交会处的远大·未来城楼盘项目，近期推出三期房源90~130平方米稀缺刚需户型。详细情况可到该楼盘项目销售负责人向记者

表示，目前会员招募活动正在火热进行中，意向客户只需缴纳2万元现金，即可参与抵3万元房款的会员活动。详细情况可到远大·未来城售楼中心咨询。

金德利公馆 加推109平方米房源

本报讯（记者王倩）近日，记者来到位于市解放西路的金德利公馆售楼中心了解到，目前该楼盘项目加推109平方米的三居室，非常适宜年轻

人自我空间的营造，是年轻购房者的首选。该户型均价每平方米6000元，有购房意愿的市民，可到样板间实景参观后，锁定自己心仪的房源。

买房选择大社区还是小社区？

在买房选房的过程中，还有一个问题困扰着许多购房者，是选择大社区还是小社区？有些人不太理解大社区和小社区，其实换一个角度来说，就是买体量大的项目还是体量小的项目。二者都有哪些优势和劣势呢？

大、小社区的标准

主要就是根据建筑面积的大小来区分，一般来说，项目建筑面积不超过10万平方米就是小社区，建筑面积在20~30万平方米之间就是大社区。

小社区的优势

建设周期短、交房快、生活质量有保障。一般体量小的社区两三年之内就可以完全竣工，建设周期短，不会有各种一期二期开发，可以让业主入住后不会受到太多干扰。

业主少，社区生活和谐。因为人少，所以邻里之间辨识度高，大家相互认识，不仅方便管理，也让业主之间相处更加和谐。

配套设施的占有率高。每个社区都会有基本配套设施，而小社区的基本配套设施因为社区人少，进而分配到每一位业主身上的机会就多，居住体验也会更佳。

小社区的劣势

配套设施不够完善，特别是当小社区处在城市配套设施也不成熟的地段，这个缺点就会被放大，生活会变得极为不便。小区因为面积的限制，环境不如大社区更舒适。

大社区的优势

开发商实力雄厚。大社区只有实力雄厚的地产商有能力开发，大开发商有着更高的开发品质，和充足的资金，不会出现“烂尾楼”的情况。

社区配套设施完善。首先，大规模的开发，往往会有多个户型供购房者选择；其次，社区内部总体绿化率较高，内部超市、会所、幼儿园等配套设施比较齐全。同时，因为规模大容易受政府重视，社区周边的市政配套设施也会越来越多。

升值潜力大。大社区都是分期开发，房价会不断上涨，最后一期的房子销售时，房价一般是最高的时候。所以，大社区的升值潜力都是值得期待的。

大社区的劣势

规模大的社区，从开始到竣工一般都需要3~5年的时间，甚至更长。购房者从购买到入住，需要一个漫长的等待过程，而且前期交房的业主们可能还要忍受后期建设施工过程中的噪声和粉尘等恶劣环境。

配套设施的完善周期较长。虽然配套设施都在规划内，但要等到完全入住需要一定的时间。一般规模大的社区都比较偏，交通方面一般都在入住之后才能逐渐完善。

如果大社区规划不好，停车位乱放的问题就会层出不穷，影响生活质量。另外人口多，社区里的幼儿园接收人数多，孩子的教育无法得到保障。

房 言

地产短波

市富源土地开发整理中心 做好土地整治项目监管工作

本报讯（通讯员张瑶）今年年初以来，市富源土地开发整理中心采取多种措施，对全市的土地规模整治项目进行督导检查。一是建立土地整治项目联系人制度；二是加强从业单位人员培训；三是引入专家机制，加强项目监管；四是定期通报制，将项目进展情况报市土地整理中心；五是对各项目的进展情况进行专项督导与日常督导相结合的方式。

市地产交易中心 多举措提升工作能力

本报讯（通讯员赵江涛）近日，市地产交易中心通过提高自身的学习能力，提高自身的管理能力，提高自身的服务能力等措施，坚持以服务理念来主导工作，坚持从小事抓起，接好每个电话、办好每件事情、搞好每次接待，在加强管理搞好服务上多动脑筋，努力为老百姓办好事、办实事、解难事。



每周一楼景 猜猜它是谁

前三名答对者将 赠送精美礼品

《每周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,前三名猜中照片所在楼盘,即可获得精美礼品。读者请将答案发往18439115777手机。

一房二卖应当过户给谁？

张红和李强是母子关系。2015年，李强和他人合伙投资生意，和母亲张红商量，将其位于某处的302号房屋出售给张红，房屋总价款220万元。签协议当天，李强把房屋钥匙给了张红，张红将全款转至李强账户。

李强说，如果过户税费会比较高，先暂时别过了。张红想着自己的儿子还能坑自己不成，于是也不着急过户。张红不看好李强的生意，想着生意失败了李强还有个地方住，因此，302号房一直空着。

2016年，张红外出遇到302号房的邻居，邻居问张红房屋卖给谁了。张红说房屋没有出售，一直空着呢。邻居告知有人在搬东西，张红一听赶紧到302号房。到了302号房，看到一个陌生人在搬东西，询问之下得知搬东西的是王林，李强的朋友，已经购买了302号房屋，并拿出买卖合同给张红。

李强和王林的买卖合同约定，李强将房屋以120万元的价格出售给王林，李强交房当日王林支付首付款50万元，尾款过户当日支付。张红当即告诉王林，李强已将房屋出售给自己，王林置之不理。

王林到银行取款给李强，正好碰到张红，张红再次告知王林房屋

已售给自己，就等过户了。李强和王林过户当日，张红到交易大厅闹了一通，未过户成功。张红多次要求李强办理过户手续，李强置之不理。

张红咨询律师后得知，李强的行为构成一房二卖，李强与王林之间存在恶意串通的事实，所订立的合同应属于无效合同。

王林和李强是否构成恶意串通，要看二者主观上是否构成恶意，且客观上是否损害第三人的利益。

在王林未支付房款时，张红已明确告知其和李强存在房屋买卖合同关系，之后张红多次阻挠，王林都未理会，不符合常理。

张红在2015年购房时约定房款为220万元，王林2016年购房时房款为120万元，明显低于当时的市场价格。

律师表示，应对王林和李强交易时的房屋市场价值进行评估，如果王林和李强合同约定的价格达不到评估价值的70%，依照相关规定属于明显不合理的低价。推论王林和李强主观上存在恶意，且客观上损害了张红的利益，双方恶意串通，损害第三人的利益，依照《合同法》之相关规定，该合同无效。

张红应以王林和李强为被告，诉至法院要求确认二人的房屋买卖合同无效，之后再要求李强履行他们之间签署的房屋买卖合同，配合办理过户手续。

根据人民法院关于审理房屋买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的意见之相关规定，一房数卖合同均有效的前提下，买受人均要求继续履行合同的，原则上应按照以下顺序确定履行合同的买受人：已经办理房屋所有权转移登记的；均未办理房屋所有权转移登记，已经实际合法占有房屋的；均未办理房屋所有权转移登记，又未合法占有房屋，应综合考虑各买受人实际付款数额的多少及先后、是否办理了网签、合同成立的先后等因素，公平合理地予以确定。

本案中，王林已经实际合法占有房屋，李强应履行和王林的房屋买卖合同。因房屋买卖合同标的已经不存在，张红签订买卖合同的目的无法实现，直接解除双方买卖合同后，要求李强赔偿其损失。房 法



恒大城：开盘热销轰动焦作楼市



本报记者 陶 静

春光灿烂，喜迎盛事。3月25日上午，恒大城开盘盛典在该项目

销售中心门前隆重启幕，此次开盘的一期产品为83~150平方米观景高层，受到置业者的青睐，开盘2小时劲销8亿元，再次轰动焦作楼市。恒大城以世界500强的品牌保

障，匠心雕琢的精工品质，日臻醇熟的生活方式礼献焦作，不负全城市民期盼。

作为恒大集团中原公司在焦作有口皆碑的人居著作，焦作恒大城以大美之姿和强大的实力、过硬的品质，一经亮相就赢得了焦作市场的关注和热捧。开盘当日不到8时，恒大城营销中心门前广场就挤满了人，等候区高朋满座，热闹非凡，大家早早来到开盘盛典的现场，以便能有更好的机会选到中意的房源。9时30分，终于到了正式摇号选房环节，在一片屏息等待中，第一组中签客户产生，大家迫不及待走向选房区。舞台上的摇号仍在紧锣密鼓进行着，摇到号的客户均是眉开眼笑、松了一口气，尚未中签的客户们则是纷纷盯着屏幕，期盼着自己能够成为下一个幸运儿。已经中签的客户们则是

认真按照流程进行选房。不多时，便有好消息传来，焦作恒大城的新业主相继诞生。

开盘1小时后，成交客户不断增加，不少选过房子的业主久久逗留在现场相互分享喜悦，一度把活动现场围得水泄不通。“大公司、大品牌，房子质量当然更有保障。我不仅看中了恒大城的地理位置、园林景观，更看中这个楼盘今后的物业服务。将来入住后，相信一定能提高我的生活品质。”刚刚办完购房手续，成为恒大城业主的刘先生对记者表示。在客户们持续不断火爆购房热情中，焦作恒大城的开盘盛典圆满落下了帷幕。

此次焦作恒大城开盘，也延续了恒大集团一贯“开盘必特价、特价必超值”的优惠政策。在优惠政策的促动下，恒大城再

次实现了2小时热销8亿元的销售奇迹。这无疑体现出焦作市场对恒大城的首肯，同时也是对恒大精工品质的最大认可。

从全城瞩目的末销先火、认购火爆再到开盘热销的背后，恒大城所创造出的每一个传奇，都蕴涵了恒大焦作公司整个团队的不懈努力。为了确保楼盘品质、控制成本、真正承担起民生地产的责任，恒大集团各级负责人高度重视，积极部署，从营销策划到物业管理，再到工程各个系统，都做了诸多思考和调整。也正是这样的付出，才换来了恒大城末销先火、开盘热销的一个个楼市传奇。相信未来，恒大城将会给焦作人民带来更多、更好的城市人居体验。

左上图为开盘现场。 陶 静 摄