

焦作楼市：改善型需求释放 大户型住宅受关注

本报记者 陶 静

近日，全国部分大中型城市楼市限购、限贷政策在逐渐收紧，但由于我市楼市政策相对较为宽松，因此，无论是开发商或是购房者，都在争相放量和出手，刚需、改善型需求平分秋色，其中，改善型需求释放是市场的一大亮点，部分首次置业者也出现了追求一步到位的心理，许多楼盘推出的大户型受到了市场热捧。

上周六，位于人民路东段的金山·东方花园南园二期项目举行了盛大的开盘活动。开盘当天推出的38号楼160~170平方米大户型房源最为抢手。“自项目开始认筹以来，我们销售中心的改善型客户明显增多，他们一般比较倾向于大户型住宅，对

居住舒适度有着更高要求。”金山置业一名营销负责人告诉记者，这次开盘，一些楼层和朝向好的大户型房源一经推出即售罄，部分排号靠后的客户不得不调整了原先选择的户型。

经过了一段时间的观望期之后，近段时间，许多购房者在我市宽松的楼市政策影响下，纷纷选择出手购房。邢女士结婚多年，与丈夫育有一子，一家三口住在老城区一套80多平方米的房子。由于平时工作繁忙，家里老人常要来帮他们带孩子，而且随着儿子的成长，他也需要独自的空间，这样一来，居住问题就越发突出了。一直以来，邢女士都密切关注着市场变化，最近她觉得楼市整体有转暖迹象，于是便不再犹豫，买下了一套150平方米的四房。“住房改善比较急切，目前来看价格有

趋稳迹象，所以决定出手买房了。”邢女士说。

与邢女士不同，刚毕业参加工作的小刘则是因为结婚需要购房。小刘的婚期是今年年底，本来是准备去年买婚房，但受市场影响而暂停。眼见着结婚的日期一天天临近，他心里很是焦急，家里也因如何买房而出现了分歧。一种意见认为可买套小的房子先结婚，等将来资金宽裕了再换一套大点的房子。另一种意见认为应该一步到位，买套面积合适的大房子。随着最近市场的变化，小刘家里最终趋向选择后一种意见，他们感觉家庭条件还可以，与其今后操心房子太小，还不如一步到位，最终他买了一套附近教育资源比较丰富的130多平方米的房子。

据我市房信网网签数据统计，在我市

上周市区成交的商品房中，90~120平方米户型占整个住宅销售面积区间比的38%，120~144平方米户型占整个住宅销售面积的41%，中大户型的销售量在逐渐走高。记者了解到，目前市场上住宅产品的供应结构也正在发生着改变。随着改善型需求逐渐开始释放，越来越多的房企正在根据楼市大户型成交渐增的趋势，而推出大户型房源。

不少房企的负责人表示，改善型客户对于房价的敏感度没有刚需那么强烈，购买大户型的客户一般对产品的自身品质和环境配套，以及周边的居住氛围等都有更高的要求，社区的整体环境、配套是否达标，才是购房者最为关注的问题。因此，改善型房源制胜的关键主要还是看楼盘的品质、环境、配套、社区服务等。

房产服务台

开发商违约是否应赔偿差价

问题提出：魏女士
问题陈述：我三个月前购买了一套房子，首付款也已经缴过了。最近，我得知所购房子的开发商并没有取得商品房预售许可证，因此我想退房，开发商是否应该赔偿差价和承担违约责任？
行动记者：陶 静
行动结果：律师表示，如果遇到隐瞒房屋抵押状况、擅自变更规划设计、开

发商无证售房、商品房存质量问题 and 房屋面积误差过大等情形，购房人有权依法解除合同，并根据实际情况要求开发商承担退还全部购房款、赔偿贷款利息、首付款的存款利息、购房的税费、违约金、惩罚赔偿金等法律责任。因此，魏女士可以要求开发商赔偿其差价并追究其相关法律责任。

小区住户私采地下水怎么办

问题提出：孙女士
问题陈述：我所在的小区有个别住户，在房前屋后私自打井，并接上水管，盗采地下水浇菜，时间长了有可能造成地面不均匀沉降，请问我们该怎么办？
行动记者：秦 秦
行动结果：市水利局的工作人员表示，根据《取水许可和水资源费征收管理条例》第四条第二款规定：家

庭生活和零星散养、圈养畜禽饮用等少量取水的，属于不需要申请领取取水许可证的情形。市水利局无法对这种私自抽取地下水的居民进行处罚。但由于私自打井抽水，时间长了会造成地面不均匀沉降，给楼体安全造成隐患。建议孙女士通过物业、社区以及其他有关单位协调取缔小区业主的私自取水行为。

工程动态

征云·悦城

三幢楼已封顶

本报讯（记者王倩）近日，记者在征云·悦城施工工地了解到，一期1、2、3号楼目前已交付使用，5号楼外立面已施工完毕，二期6号楼

和9号楼已封顶，目前正在进行外立面和内部粉刷工程的施工建设，预计今年年底交房，7号楼和8号楼已盖至12层。

鹿港小镇

三幢楼正在安装门窗

本报讯（记者王倩）近日，记者在鹿港小镇施工工地了解到，目前一期10号楼和15号楼已达交房标准，不少业主已开始收房，二期1、

2、3号楼正在安装门窗等后期收尾工作，预计9月30日即可交付使用，5、7、8号楼目前正在紧锣密鼓地进行内部隔断的工程建设。

地产短波

市富源土地开发整理中心土地整治项目验收坚持“四个一”

本报讯（通讯员马小雯、宋红鸽）近年来，市富源土地开发整理中心坚持工程验收“四个一”，即做到一个标准，坚持以批准的项目规划设计等为依据；发挥一个作用，发挥群众的监督作用；规范一个方法，采取核算与勘查相结合的方法；突出一个重点，在四级验收制度中将自行验收作为重点来抓，发现问题立即整改。

高新国土资源分局

召开推进“两学一做”学习教育常态化制度化工作会

本报讯（通讯员葛晓光）近日，高新国土资源分局召开“两学一做”学习教育常态化制度化工作会。会上，一是认真传达上级工作会议精神；二是根据安排部署，制订好实施方案；三是坚持学做结合，知行合一。突出真“学”实“做”，认真落实“三会一课”、组织生活会等制度。

金山·东方花园南园二期

打造高端社区品质生活

本报讯（记者陶静）6月10日，金山·东方花园南园二期开盘活动在市迎宾馆盛大举行，活动现场人气爆棚，短短3个小时，所推出的房源被一抢而空。

当日8时，开盘活动正式拉开帷幕，现场气氛异常火爆，客户的选房热情空前高涨，大家都在紧张寻找自己中意的楼层、户型，还有很多客户不停询问工作人员是否叫到自己的号码，生怕错过自己。当日11时许，所推出房源基本售罄。“前几天，孩子刚参加过高考，今天来选房我感觉自己也像在参加高考一样紧张，生怕自己选不上，所以今天早早就来到选房现场。还好我选到了自己中意的户型，虽然楼层不是我当初的首选，但是已经很满意了。”现场一名刚刚选过房的杨先生对记者表示。

南园二期之所以如此热销，除了金山置业强大的品牌号召力以外，还源于项目完美的户型设计和优质的配套资源。此次开盘的南园二期34、35、38、39号楼房源，作为一期产品的升级之作，在产品形态上，首创焦作市屋顶花园设计，瞰景小高层，打造绿色生态住宅；在户型设计上，南园二期悉心设计了91~203平方米一梯两户、三户南北通透阔境平层，精致两房、舒适三房、阔绰四房和奢华五房设计，能够满足不同群体的置业要求。



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。

父亲节,给年迈的他买一套好房子

本报记者 王 倩

总是向你索取却不曾说谢谢你，直到长大以后才懂得你不容易。每次离开总是装作轻松的样子，微笑着说回去吧，转身泪湿眼底……筷子兄弟的这首《父亲》不知令多少观众感动。本周日就是父亲节了，你是否想到了那个为你担心，时刻牵挂着你的老父亲，你有多久没有见过他了？你有多久没有给他打过电话了？在这个回馈父爱，表达我们这些子女孝心的日子里，你是否考虑过为父亲创造一个更好的居住环境呢？

记者在采访时了解到，恒大城将于本周六、周日开展浓情父亲节欢乐总动员活动。据悉，恒大城特邀大师现场免费为市民画亲子卡通肖像素描，把你与父亲的爱画在纸上；亲子手模让大手牵小手，留下纪念。此外，据项目负责人透露，现场参加真人富翁游戏就有机会获得车载冰箱、空气净化器、儿童平衡车等奖品。

正大国贸中心在父亲节来临之际，为感恩父亲特免费赠送马克杯。据该项目负责人介绍，转发“父亲节，致平凡而伟大的您”的活动微信到朋友圈，并集18个赞，即可在6月18日父亲节当天到正大国贸中心售楼部免费领取“达康书记杯”一套，数量有限先到先得。

金德利公馆的置业顾问告诉记者，近期该项目售出的许多房源都是儿女买来孝敬双亲的。“父亲节即将到来，我们项目将于今晚举办答谢会，这两天不少老业主都来我们项目看房子，他们认为老年人对医疗配套的需求还是很强烈的，而金德利公馆这一项目与市中医院仅一路之隔，满足了业主的需求。”置业顾问张培告诉记者。

那么，面对眼花缭乱的楼盘项目，该如何给父亲选择一个合适的居所呢？父亲年龄越来越大，行动也越来越迟缓，这时除了要关注周边的医疗机构，以便生病时得到及时抢救和治疗外，还要关注小区周边的生活配套是否齐全，买房就看能否方便父母

的日常生活。俗话说，开门七件事，柴米油盐酱醋茶，因此给老人买房子一定要关注小区周边是否有超市和菜市场，方便老年人的日常生活和购物。此外，便捷的公交车是必不可少的，老年人各方面的能力逐渐降低，自行开车和骑车都不安全，而公交车可以为老人提供更方便的出行条件，也为亲朋好友前去探望提供了方便。

业内人士表示，给年近的父亲买房还应关注环境的“幽美”。幽，是幽静，居住小区不要太过喧嚣，周边能有个公园最好，让他闲暇时有个好去处。美，是美丽，小区内应该绿树成荫、风景优美，最好再配备健身器材、棋牌室等他们日常喜爱的健身、娱乐设备等。此外，给老人买房子一定要选择较低的楼层，虽然如今的商品房大都配备了电梯，但谁也不能保证不会出现停电、电梯维护等突发情况，因此低楼层更适合他们。

爸爸，这位家里的顶梁柱，在家是那个说一不二的人，如今要让他住得舒心，就必须在选择房子时遵循他的意愿，多听听他的想法和意见。

紧扣创新脉搏 三年初具规模

鸿运国际商城创新发展引擎

2014年，鸿运国际商城这个名字跃入焦作市民的眼帘。短短三年时间，一个占地100万平方米，辐射人口1260万，豫西北、晋东南最大的家居建材商贸集聚中心已经初具规模。作为商业地产开发运营商，鸿运国际商城以创新管理、创新思维为导向，成功开辟出独具特色的鸿运发展模式。

大规模、大手笔、大发展。鸿运国际商城的商铺面积在豫西北、晋东南最大，业态最全，加上自持物业28万平方米，形成了一种开发商与业主共进退、同荣辱的管理格局，这种运营模式在家居建材行业开了先河。

与传统的商铺相比，鸿运国际商城

商铺更具科学性。总高9米的商铺，一层层高6米，业主可以根据自己的经营业态合理利用空间。目前商城内进行装修的业主，大多都是将一层隔成两层使用，让本身只有50余平方米的商铺增加了20余平方米的空间，这使拥有自主产权的业主们在增加商铺使用面积的同时无形中增加了私有资产的价值。这也是迎合业主自主利用空间、科学布置商铺、实现资产叠加的一大惠民举措。

鸿运国际商城的建设理念，就是打造一个全业态的一站式消费平台。目前，焦作专业市场27家，位置分散，品类单一，市民消费需要东奔西走，耗时耗力也难以买到称心的家装材料。建

成后的鸿运国际商城，涵盖陶瓷卫浴、五金机电、灯具灯饰、家具、百货小商品、服装箱包、物流仓储、博览中心及餐饮娱乐等诸多业态，由于入驻品牌多，加之居然之家、义乌购这些大品牌入驻，业主可选择自营或者租赁模式经营，形成了鸿运国际商城品牌带动+自由经营的特色经营模式。

管理新、思路新、面貌新。在经营管理上，多业态抱团、多形式相融、多渠道经营是鸿运国际商城旺市的重要前提。

在当下电商运营时代，鸿运国际商城走出了先人一步的运营思路，迈出了建设运营并举的步伐。齐家网、义乌

购、郑州义电园电子商务有限公司已经先后入驻鸿运国际商城，提前拉开鸿运国际电子商战的序幕。2016年，江苏鸿运集团与装修建材家居行业电子商务市场领导者——齐家网建立战略合作，共同打造齐家网焦作站，在鸿运国际商城推行供应商准入机制、误工赔偿、假一罚十、先行赔付、价格特搜、7天无理由退换货、先安装后付款、十倍差价返还等多项服务保障，全心营造低价、便捷、安全的消费平台。

为体现尽服服务焦作商贸发展、马村特色商业区振兴的初衷，鸿运国际商城在致力于商城旺市的同时，还注重多策并举、多头并进发展理念，引进了安

徽商会等一批在焦外地商会与行业协会的入驻，并邀请马村特色商业区管委会现场办公，指导、协调商城运行，以更好助推商城有序发展和属地政府的招商引资工作。

此外，鸿运国际商城还注重企地关系的融洽，进入焦作几年来，鸿运国际商城不仅连年赞助焦作“一赛一节”，还先后与马村区部分村结下扶贫对子，慰问马村区环卫工人、焦作市福康学校，为属地美丽乡村建设、贫困学生、贫困家庭、孤寡老人、空巢老人、留守儿童以及环卫工人等群体送温暖、送去学习和生活经费，并为他们提供就业岗位和生存技能培训。

创新驱动是鸿运国际商城发展的引擎，在商城建设、铺位设计、发展理念、企地关系、运行规划、党建团建等业务中，鸿运国际商城都是以先人一步的理念，超人一筹的思维推动着鸿运国际商城的快速、高效发展，顺利实现三年旺市的既定目标。

韩 森

