

焦作楼市：“金九月”抢客大战大幕开启

服务监督台

买房前需要做好哪些预算

本报记者 王 倩

“金九月”素来是楼市最重要的销售节点。近日，记者在走访我市各大在售楼盘时发现，众房企连日来扎堆举办形式不同的营销活动，为的就是揽客，抢占资源。9月2日至3日，包括建业·公园里、恒大城、金山·东方花园等房企在内的多家楼盘项目，都举办了不同形式的暖场活动。从高端大气的奇幻海洋嘉年华、文具一折购、幸运大转盘、创意书签等活动，到备受市民喜爱的陶瓷娃娃彩绘DIY，焦作楼市开始了“金九月”的抢客大战。

此次扎堆揽客中声势最为浩大的当属恒大城举办的“开学季”活动。9月2日至3日，一折文具亮相恒大城售楼中心。除了琳琅满目的文具可供选购外，还可参与抽奖活动，食用油、矿泉水免费送。售楼部内，恒大城还为到场市民准备了水果冷餐。此外，购房者可以享受该项目首付7万元的购房优惠活动。

抢客大战自然少不了建业·公园里，随着该楼盘项目奇幻海洋嘉年华活动接近尾声，活动现场的气氛更加热烈。呆萌的海狮为到场嘉宾带来一场惊心动魄的表演，一会儿跳舞，一会儿与来宾打招呼。蝴蝶鱼、小丑鱼也不甘示弱，在水中摇摆着吸引客户的眼球。“我们希望通过这些暖场活动，拉近与客户之间的距离，再加上目前三期会员全城招募缴纳1万元抵3万元房款的优惠活动，吸引更多购房者。”该项目负责人表示。

热衷于回馈业主的金山·东方花园也不甘示弱，于9月2日至3日为广大市民带来了一场“陶”乐盛宴。陶瓷娃娃彩绘DIY活动让每位喜爱动手制作的朋友们都欣喜不已，大家都沉浸在手工制作的乐趣中。“现在我们都觉得将自己DIY的‘温暖牌’礼物馈赠亲朋好友，比在大街上购买的更有意义。”参加陶瓷娃娃彩绘DIY活动的李女士表示。

此外，记者了解到，除了举办暖场活动外，不少房产开发商推出购房优惠，给老百姓最直接的实惠。征云·悦城推出了精装修首付仅需9万元；鹿港小镇推出了清盘特惠每天推出一套特价房；金德利公馆推出“巨惠来袭——即买即住，你买我付”活动。进入9月，房地产开发商主动出击，抢客户已经成为业内的普遍看法。有业内人士分析说：“2017年已经过去了一大半，部分房企的销售任务还远远达不到年初制定的目标，所以如何冲销量，成为很多房产开发企业都在思考的问题。‘金九月’是冲销量的最佳时机，各式各样的活动背后，都是为了抢占资源。”

地产短波

市富源土地开发整理中心
多举措破解工作难题

本报讯（通讯员邢艳华、陈娟）市富源土地开发整理中心多举措破解工作难题。近期，该中心一是加大村、乡、镇之间及上级单位的沟通力度；二是针对部分同志业务能力不强，解决问题能力不够等问题，利用每周五学习日时间，学习各类书本资料，积极参加各种培训班加强业务知识学习，使该中心干部不断提升综合素质及工作能力。

中站国土资源分局
加强土地执法监察

本报讯（通讯员张兴堂、王小爱）近日，中站国土资源分局继续保持打击违法用地行为高压态势，采取三项措施加强土地执法监察。该分局不断加大巡查力度、加强立案查处、严格执行土地执法监察共同责任机制。同时，加强与相关部门的配合，按照职责权限共同实施监管责任，把好审批关口，共同遏制违法用地行为。

高新国土资源分局
开展“学习廖俊波先进事迹
争做合格党员”活动

本报讯（通讯员高培）近日，高新国土资源分局开展“学习廖俊波先进事迹争做合格党员”活动。活动中，该分局号召大家见贤思齐，自觉遵守党纪党规。通过观看廖俊波先进事迹视频，开展学习讨论活动，引导广大干部对先进典型、找差距，进一步提升思想品质和精神境界。

租售购信息

●出租工业路远大·艺安苑住宅一套,精装小公寓,交通便利,拎包入住。

电话:15225857111

●钦星小区位于韩愈路与民主南路交叉口东南角,5楼(共5层)146m²,三室两厅两卫,水电气暖齐全,简单装修,售价面议。

电话:13903911256

●中站区1路公交车终点站西征云·玫瑰苑有2楼、3楼两套现房,面积均为108.56m²,三室二厅一卫,毛坯房,楼层佳、位置好、户型合理,价格从优。

电话:13603915136

●云河丹堤,太行路和岭南路交叉口北500米处,2号楼东单元东户14层,建筑面积133.5m²。

电话:15978799998

●老市委家属院,3楼三室一厅,暖气、燃气、家电齐全,价格面议。

电话:13803915188

●太极·中央瀚邸公寓楼房屋对外出租,朝南向、光线好,家电齐全,价格面议。

电话:13608632181

●现有一套90m²房屋出租,水电气齐全,交通便利,附近有市十八中学和环南一小。

电话:15346188288

欢迎刊登售房信息

联系电话:8797333 13323915705



9月2日至3日，来自河南省18个地市的数十家媒体代表相聚建业总部港，参加建业集团举办的2017年年中媒体见面会。通过参观开封建业七盛角、半亩园、铂尔曼酒店、建业·天筑等项目，感受建业集团的城市运营理念，品味其核心价值和企业文化。

图为媒体记者在听建业销售人员讲解开封建业七盛角项目概况。

陶 静 摄

恒大城
即将举办“桃礼满天下浓情谢师恩”活动

本报讯（记者陶静）9月9日至10日，恒大城“桃礼满天下浓情谢师恩”活动即将在该楼盘项目销售中心隆重举行，感恩广大人民教师。

活动期间，恒大城将免费赠送教师桃子礼盒，富含各种维生素的鲜桃正好可以给辛勤的园丁们充电加油。恒大城还将为到访者准备谢师礼盒，并精心准备一份饕餮大餐，邀请教师品尝新鲜大闸蟹、精美水果、精美月饼等金秋美食。品尝过美食后，还可以参加“快手蟹脚”游戏赢好礼。横行霸道的螃蟹，

张牙舞爪地向你示威，看看谁胆量大，用筷子夹住活螃蟹，从盆子里横向夹到另一个盆子里，30秒内夹到的螃蟹超过5个，会有秋蟹一只相赠，比比我们的平衡力，看谁获赠的螃蟹多。

教师节怎能少的了鲜花的赠送，路边随意购买一束又觉得诚意不够。活动期间，恒大城将特别举办花艺DIY活动，在这里制作一个属于自己风格的鲜花造型，别致新颖，可以赠予恩师也可放置家中增添生活情趣，你要不要赶紧来试一试呢！

焦作恒大城，世界500强恒大集团入驻焦作首开力作，在为焦作市民提供宜居住宅的同时，不断丰富市民的业余生活，受到了业主和客户的一致好评。恒大城首期规划用地约144亩，一期观景高层，主力户型83~150平方米，连廊设计，全装修交付，致力于打造焦作生态宜居智能社区。据悉，恒大城7号楼新品即将盛大加推，VIP会员招募进行中，建筑面积96~133平方米观湖豪宅，缔造焦作品质人居典范，是你舒适生活的不二之选。

老旧楼房加装电梯离我们还有多远

本报记者 秦 秦

随着老龄化的到来，住在老旧楼房里的住户对于电梯的需求越来越强烈。据统计，焦作市有大量建于2000年之前的老旧小区。如今，小区中的很多居民逐渐进入迟暮之年，上下楼越来越不方便，生活质量因此大受影响，老旧楼房加装电梯改造成为当务之急。

记者调查发现，随着人们生活水平的不断提高和建筑技术水平的日臻成熟，老旧楼房加装电梯成了跨越年龄的需求。但在实际操作中，矛盾就出来了。单元楼里部分较低楼层的住户排斥安装电梯，致使较高楼层的住户每天不得不一遍遍爬楼梯。

强烈要求多层住宅加装电梯的业主理由很充分：以18米的六层楼房高度、65公斤的成年人体重来计算，单趟爬到六楼大约需要做功11700焦耳。也就是说，从一楼爬到六楼，即便是身强力壮

的年轻人，两趟下来就会累得气喘吁吁，更别提上了年纪的老年人了。

拒绝多层住宅加装电梯的业主理由貌似更有道理。“当初买房的时候，我们掏的房钱可是比顶层多了将近10万元，等装了电梯之后，顶层摇身一变成了视野最好、价钱最贵的房子，我们低层住宅的房子就不值钱了。我不用电梯，不需要摊钱，我也不同意安装电梯。”家住老城区某小区一楼的付女士，从邻居们商量安装电梯开始，就坚持拒绝。

和付女士有同样想法的多层业主并不少见。据河南天丽工程有限公司的负责人介绍，他们公司现在正在洽谈的几个多层加装电梯的业务，都出现了或多或少的阻力。“有的是摊钱多少商量不通，有的是低楼层业主坚持不同意安装电梯。”该负责人表示，“没电梯的时候，底层优势是不爬楼梯，缺点是潮湿，高层优点是不潮湿，缺点就是要爬楼梯；加装电梯之后，顶楼缺点没了，底层优点没了，当然顶层就受欢迎了。”

事实上，除了住户之间关于加装电梯前后房子价值差异的矛盾，还有不少需要面对的问题。比如电梯的安装费用和每年的维修费用如何分担？电梯作为特种设备，在多层住宅的安装如何在技术上确保安全？电梯运行过程中产生的噪声是否会打扰邻居？在记者的走访中，有多位居住在老旧小区内的业主对以上情形表达了不同程度的担忧，其中资金难题、邻里关系、安全系数是受访者最为关心的三大问题。

此外，记者从市规划局相关部门了解到，按照正常的流程，申请加装电梯，需要对照所在小区的项目总规图，看电梯所占面积是否占用了小区的绿地、是否超容积率，除了整体规划外，还有安全结构等问题。目前，我市对于多层加装电梯并没有统一的要求和规定，规划部门也正在积极学习和借鉴其他地市的成功经验，如果有加装电梯的想法，可以到市行政服务中心规划窗口进行了解和咨询。

以服务体系标准化 铸造居然之家核心竞争力



在焦作市主城区人民东侧大道上，出现了一座新的标志性建筑物——居然之家焦作店。该建筑物外观独特，现代摩登，成为焦东新城的新亮点。

2016年4月，居然之家牵手江苏鸿运集团，落户焦作，进驻鸿运国际商

城，开启焦作高端家居建材消费的新篇章。

十多项服务承诺
成为居然之家的核心竞争力

1999年，居然之家起步于北京一家不足3万平方米的传统摊位市场。传统市场的经营粗放、管理散乱、服务意识不强，严重影响建材家居市场的声誉和发展。富有市场敏感度和战略眼光的居然高层领导，审时度势抢占先机，率先向广大消费者提出了“先行赔付”“送货安装零延迟”“一个月无理由退换货”等服务举措，并提出“一切向消费者倾斜”的管

理理念。优质的服务，赢得了市场，获得了声誉，塑造了品牌。良好的品牌效应，确立了居然之家在北京家居行业的领导地位。

2002年，居然之家作出重要战略部署，开始了全国连锁业务的拓展。鉴于对服务优化带来价值提升的深度理解，他们又及时提出了“绿色环保”“质量三包”“装修零增项”等服务承诺和举措。居然之家的各项服务承诺，已经成为居然之家的核心竞争力，成为他们纵横商海的不二法宝。

服务模式持续创新
为居然增添活力

居然之家在荣誉面前，没有骄傲和

居然全国门店统一服务标准
确保持续发展

为了为客户提供最贴心、最满意的

服务体验，居然之家循序渐进地推出了统一品牌、统一价格、统一收银、统一退换货、红木全保真、进口家具百分百纯进口、三包服务期延至3年等服务承诺和标准，建立了一整套完善的服务监管体系。从导购人员的介绍、设计师的沟通、物流的时效、安装师傅的技术到售后跟踪，以具体而严格的要求，规范服务中每一个环节，并根据消费需求变化作出适时调整。

这一套服务体系首先在北京总店试运行，取得成功之后，将管理经验全面复制到各个分店，并采用全国连锁店直营管理模式，打造全国统一标准化服务。消费者无论到全国哪一家居然家分店，都能享受到最细致贴心的服务，真

正实现服务全国统一标准化，确保了居然之家稳定经营、持续发展的旺盛生命力。

如今，伫立在焦东新城人民大道上的居然之家焦作店日新月异，数百家国际国内知名品牌强势入驻，内外场装修进度迅速，焦作市高端家居建材购物中心即将起航。⑨

韩 森

