

# 抢搭“银十”末班车 众房企使出浑身解数

本报记者 王 倩

“金九银十”向来都是房地产市场最重要的销售节点，此时的销售业绩如果不理想，就会影响到全年的销售总成绩。因此，在“银十”即将过去的时候，众多房企使出浑身解数抢抓这一销售良机，适时推出异彩纷呈的活动，力争取得一个漂亮的收尾。

记者在走访时了解到，为了抢占市场份额，我市不少房企推出了形式多样的暖场活动。其中，恒大城别出心裁地推出了“乐高大世界，奇趣恒大城”活

动，乐高玩具看似简单小巧，却蕴含着无穷的能量和创意，目前已经成了一款风靡全球老少皆宜的玩具。上周日，记者在恒大城售楼中心看到，现场人气爆棚，尤其是乐高机器人展示区，工作人员演示如何操作，吸引了不少小朋友驻足参观；在自由搭建区，年龄稍微大一点的孩子对照演示图开始拼装乐高机器人。此外，上周末，勃拉姆斯钢琴大赛在四季花城·锦城销售中心拉开帷幕，活动现场吸引了众多青少年钢琴精英参赛，选手们才华横溢，比赛高潮迭起，扣人心弦。“孩子学钢琴总是以凑合的心态在练习，这次带他来参加比赛，不仅让他找到了自身的不足，也

让他对练习钢琴更有兴趣，这次活动举办得非常有意义。”一市民对记者表示。除了用暖场活动吸引市民，还有一些房企组织其他活动回馈业主。为答谢老业主们的支持和厚爱，10月22日上午，丹尼斯奥斯卡电影院内盛装装饰，焦作建业集团的老业主10月生日会在此上演，大家欢聚一堂，共同度过了一个难忘的生日。亿祥置业推出“说出你的故事”活动，让更多业主一起分享自己的喜怒哀乐，同时感受亿祥置业的情怀。“亿祥置业在让当事人讲述自己故事的同时，还与我们分享经验，让我深受感动，也让我知道创业的过程不可能一帆风顺。我留了当事人的电

话，希望在我的创业过程中，他能给予我一些指点。”亿祥·东郡一位业主在接受采访时表示。“亿祥置业此次推出的‘说出你的故事’这一活动，就是希望业主们可以相互了解、相互学习、相互交流，让大家相互打气，在经济颓废期迎难而上，收获不一样的未来。”该活动负责人如是说。

10月份是年终销售能否完成的关键期，因此众多房企或以价换量，或整合资源积极推盘，或加强服务进行品牌升级也就不足为奇了。老城区一楼盘销售负责人说：“能否完成年终销售总额、能否获得高额的年终奖，‘银十’是关键时期。”

## 我这种情况能否缴纳公积金

**问题提出:** 韩先生  
**问题陈述:** 我在修武县的一个私营企业上班，公司暂时没有为我缴纳住房公积金。我是农村户口，可以申请个人自主缴纳公积金吗？  
**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，在焦作市范围内进城务工人员、个体工商户、自由职业人员可以办理个人开户手续，选择个人自主缴存。韩先生可以缴纳公积金，携带本人身份证和银行卡到市住房公积金管理中心大厅办理即可。

## 宅基地确权对购买独院有影响吗

**问题提出:** 王先生  
**问题陈述:** 我想在村里购买一个小院，请问宅基地确权对购买小独院有影响吗？购买的小独院所有权属于自己吗？  
**行动记者:** 秦 秦  
**行动结果:** 市国土资源局的

工作人员表示，农村宅基地确权登记只对农村居民进行确权登记。而且农村宅基地不允许进行买卖，买卖农村宅基地不符合确权登记相关规定，建议王先生不要轻易购买。

## 购买经济适用房提取公积金需哪些材料

**问题提出:** 李女士  
**问题陈述:** 我购买了一套经济适用房，现在想提取公积金账户里的钱，请问需要准备哪些材料？  
**行动记者:** 王 倩  
**行动结果:** 市住房公积金管理中心的工作人员表示，购

买经济适用房提取公积金需要市房产管理中心出具《准购证》原件及复印件；与有关部门规定的有资质的售房单位签订的《购房协议》和《购房收据》的原件及复印件；购房者身份证原件；购房者本人银行卡原件。

## 个人是否可以买地建厂房

**问题提出:** 王女士  
**问题陈述:** 我目前经营的是物流方面的生意，想在丰收路上周庄以西找一块两亩大小的地自建一个仓库。请问，通过什么渠道可以拿到安全、正规的土地？  
**行动记者:** 秦 秦  
**行动结果:** 市国土资源局的

工作人员表示，王女士想拿到安全、正规的土地，必须符合两点要求，一是丰收路上周庄以西的地块必须符合城市总体规划，二是需要通过网上招拍挂的方式竞得国有建设用地使用权。

## 恒大城

### 九九重阳节活动即将开启

本报讯(记者陶静) 10月28日至29日，恒大城楼盘将开展内容丰富的敬老、爱老活动，为客户准备了健康体检，包含测血压、量血糖、心脑血管专家坐诊等，通过健康体检，让客户可以了解自身健康状况及早发现某些重要疾病，以便及时治疗。带着老人来体检的，老人在体检时，你可以在旁亲手制作一个养生香包。挑选自己喜欢的花色，然后选择适合自己各种安神的中草药……重阳佳节的小礼物就这样完成了。淡淡的药香随风飘远，精致的养生香包随身佩戴，自用或者送人都是佳品。中国每个传统的节日都有专属的饮食文化，如元宵节的汤圆、中秋节的月饼、端午节的粽子等，重阳节就是要吃重阳糕，饮菊花酒。菊花酒在古时候被看作是重阳必饮、祛灾祈福的“吉祥酒”；重阳糕亦称“花糕”，民间在节日当天要蒸重阳糕孝敬老人。本次活动中，恒大城还将备好美酒佳肴，等你来品鉴。世界500强恒大集团，专注成品房21年，只为给客户提供更好的产品和服务。焦作恒大城千亩大盘，内拥欧陆园林景观约35000平方米，人工湖面积约3400平方米，外赏约1700亩龙源湖公园美景，让你生活更加缤纷多彩。据悉，现购房分期付款首期7万元起，再送你1万元购房券，助你实现宜居梦想。此外，恒大城首期车位即将发售，车多位少，欲购从速。

## 工程动态

建业·公园里

### 项目主体工程已完成

本报讯(记者陶静) 近日，记者在建业·公园里施工工地了解到，该项目一期、二期工程正在紧锣密鼓施工中，其中一期10、11号楼外墙真石漆、涂料、栏杆、窗户已施工完成；15、16号楼主体工程、砌体工程已完成。二期12号楼主体工程、砌体工程、外墙粉刷、内墙粉刷完成，保温工程正在进行中；17、18号楼主体工程已封顶，砌体工程完成，外墙粉刷正在进行中。

华融·大树公馆

### 6号楼在进行内墙粉刷

本报讯(记者陶静) 近日，记者在华融国际水岸二期项目施工工地了解到，该项目正在建设二期6号楼和7号楼，目前已顺利封顶，其中6号楼规划34层，现正进行内墙粉刷，7号楼规划28层，正在进行二次结构砌筑。此外，该项目负责人表示，华融国际水岸二期此次推出的产品以70-120平方米刚需户型为主，两房、三房皆有，购房即可享受1万元抵2万元的专属特惠。

大中海·国滨城

### 两栋楼正在进行外立面施工

本报讯(记者陶静) 近日，记者在大中海·国滨城施工工地了解到，该项目在焦东路南水北调运河北岸的中海左岸项目已经全部完工，现房实景销售；南岸的欧凯龙C区项目共7栋楼，目前已经有5栋楼已交房，剩余7、8号楼正在进行外立面施工。

## 地产短波

高新国土资源分局

### 开展整治“问题地图”专项行动

本报讯(通讯员程波) 近日，高新国土资源分局积极开展了专项行动，对辖区地图销售网点进行全覆盖排查。通过此次专项行动，进一步强化了国家版图意识的宣传教育，引导社会公众正确使用规范地图，提高公民的国家版图意识，维护国家主权、安全和国家版图尊严。

市富源土地开发整理中心

### 三举措扎实推进党建工作

本报讯(通讯员陈东伟、陈娟) 今年年初以来，市富源土地开发整理中心扎实推进党的思想、组织、作风、制度和反腐倡廉建设。一是抓学习切实提高党员理论素养；二是强组织切实发挥先锋模范作用；三是求突破努力在党建规范上见成效。

焦作楼市:

## 改善型房源需求增大 大户型房源成楼市新宠

本报记者 陶 静

最近，我市大户型房源成交有上扬趋势，据市房网商品房成交数据显示，上周，我市住宅销售面积区间占比中，60-90平方米户型占10%，90-120平方米户型占40%，120-144平方米户型占43%，144平方米以上户型占6%，60平方米以下户型占1%。其中，120-144平方米改善户型的增幅明显，改善型需求正逐渐加大。

“近日，随着改善型需求的释放，很多楼盘都对在推产品进行了调整，将大户型产品份额加大。”我市一楼盘置业顾问小曼告诉记者，今年年初他们项目的155平方米左右的房源推出以后，都会有意向客户逐一电话推荐，但整体效果不佳，大家持观望的态度，购房的积极性也不足。今年下半年，这样的现象有了大反转。“还有客户主动跟我联系，让我帮忙留意合适房源，而这部分客户正是去年一直在观望的客户。”小曼说。

“改善型客户对于价格的敏感度虽比刚需客户低，但对于居住条件以及环境、交通等方面的要求却高了不少，显然单纯从价格方面吸

引改善型客户并不能带来最好的效果，对改善型需求要采用‘以量带量’策略，通过‘高质量’打消改善型需求的犹豫。改善型客户的人市，也是对房企实力的考验，能够得到改善型客户的认可，或许就能在楼市大战中站稳脚跟。”业内人士表示。

“最近，我们项目一直卖得不好的大户型房源突然变得热销起来，甚至那些200多平方米的大户型也卖出去了十几套。”我市一楼盘置业顾问小曼告诉记者，今年年初他们项目的155平方米左右的房源推出以后，都会有意向客户逐一电话推荐，但整体效果不佳，大家持观望的态度，购房的积极性也不足。今年下半年，这样的现象有了大反转。“还有客户主动跟我联系，让我帮忙留意合适房源，而这部分客户正是去年一直在观望的客户。”小曼说。

“改善型客户对于价格的敏感度虽比刚需客户低，但对于居住条件以及环境、交通等方面的要求却高了不少，显然单纯从价格方面吸

引改善型客户并不能带来最好的效果，对改善型需求要采用‘以量带量’策略，通过‘高质量’打消改善型需求的犹豫。改善型客户的人市，也是对房企实力的考验，能够得到改善型客户的认可，或许就能在楼市大战中站稳脚跟。”业内人士表示。



远大·未来城推出的大户型吸引众多置业者的目光。阿 辉 摄

# 扩张规模的同时走品牌经营之路 ——专访米兰之窗焦作总代理苗小永



100万平方米的鸿运国际商城，作为豫西北晋东南地区规模最大的区域性商贸物流市场，吸引了各大品牌纷纷进驻。鸿运

O2O电商园成功运营，居然之家焦作店开业在即，鸿运的品牌集聚效应不断显现。

作为焦作铝合金门窗行业的代表性人物——苗小永，看好鸿运国际广场等多个高档小区长期提供产品，赢得了众多消费者的信赖和支持，苗小永成为焦作市铝合金门窗行业规模最大的企业主之一。

专注铝合金门窗二十多年

“我是从1995年开始做铝合金门窗生意的，那时焦作铝合金门窗行业刚刚起步，市场潜力挺大，所以就选择了这一行业，一做就是20多年。”苗小永告诉记者。

苗小永凭借过硬的产品质量、优良的售后服务和不断创新的产品，很快在焦作铝合金门窗行业站稳脚跟，业绩连年上升，为焦作建业、龙源湖国际广场等多个高档小区长期提供产品，赢得了众多消费者的信赖和支持，苗小永成为焦作市铝合金门窗行业规模最大的企业主之一。

老市场命运堪忧 不如抢先进驻鸿运

随着业务规模的壮大，苗小永一直在谋划扩张之路，但苦于没有好的市场和平台。100万平方米的鸿运国际商城的兴建，给苗小永提

供了扩张布局、抢占市场的良好机遇。

谈到在鸿运街区商铺设立880平方米的营销展示中心，苗小永说：“鸿运是综合业态，一站式购齐。O2O电商平台、智慧物流匹配，给商户经营增添了活力。将来集办公、休闲、酒店与一体的城市综合体配套，市场的发展前景很好。”苗小永看中了鸿运的项目优势和运营能力，在鸿运国际商城拿了一幢楼。

苗小永说，最近《焦作日报》在系列报道焦作老市场，我看新老市场更迭的时代已经来临。现在看来，抢先进驻鸿运的抉择还是正确的，要不然就拿不到现在这样整齐的铺位了。

打造高端生活家居——米兰之窗

苗小永之前在传统铝型材市场经营业务，受市场环境的制约，一直没有争到好的品牌。得知国内家居建材卖场的标杆品牌——居然之家进驻鸿运的消息，他一方面和居然之家焦作店商洽商铺租赁事宜，另一方面马上和米兰之窗签订区域经销协议。拿到米兰之窗这样的国内最顶尖的门窗品牌，苗小永对未来的品牌经营之路充满信心。

米兰之窗在居然之家的店面有300多平方米，设立12个体验空间，装修完成后，将成为除了米兰之窗总部以外，目前中国境

内最高标准的展厅。

鸿运国际商城  
引领焦作商贸物流业未来

市政府审议通过的《焦作市专业市场规划》(2016-2020)，明确了东部综合商贸物流区为老市场升级改造承载地。扼守焦作东部综合商贸物流区核心板块的鸿运国际商城，承载着焦作商贸物流业整合升级的重任。鸿运将发挥更大的市场引领作用，助力焦作经济发展，为焦作早日跻身全省“第一方阵”贡献力量。 韩 森

居然之家 焦作店  
Easyhome JIAOZUO SHOP