

相约春天 放飞梦想

——信报楼市DIY风筝节剪影

本报记者 黄慧 程云 高晶晶

记者联合举行,同时开通了微信报名和电话报名,结果报名都被挤爆,热闹的活动现场还吸引了上百名小记者的家长。周六一大早,小记者们和信报楼市的编辑、记者们一同乘车前往金牛国际社区。一路上欢声笑语不断,很快就来到活动现场。

金牛国际社区以城市森林庄园而闻名遐迩。为了提升社区业主未来的生活质量,建轩集团在金牛山原有的自然生态森林资源基础上,大幅提升了社区的观赏性和功能性,花草树木湖泊山林自然融入生活。外来的游客还可尽享休闲体验,周边一带居民可以把社区作为散步、晨练、周末休闲的绝佳去处。一下车就看见金牛国际的工作人员不仅早早地为小记者们准备好了风筝,还安排好了整套的画笔和颜料,连小桶的清水都准备得妥妥当当的。

开始DIY风筝了!家长们有的手把手教

孩子制作,有的帮助孩子,在风筝上绘图、上色。在五颜六色的选择中孩子和家长的心贴得更近了。不少家长表示,平常工作忙,与孩子的交流少,即使陪孩子去一些兴趣班,对孩子的想法了解得还是不够。通过一起画风筝、放风筝,能更多地了解孩子的想法和喜好。

制作好风筝,孩子们兴冲冲地就开始现场放飞。阳光下,被孩子称为“青青草原”的大片大片的草地上父亲带着孩子奔跑嬉戏,妈妈在草地上凝望。五颜六色的风筝在蔚蓝的天空翱翔,场面温馨美丽。

在休息区,金牛国际社区的工作人员还贴心地为小朋友们提供了蛋糕和水果。吃着美味的糕点,喝着可口的果汁,聆听着妙曼的音乐,小记者们和家人度过了一个愉快的周末。离开时,孩子们都说:金牛国际社区真漂亮,下次还要到这里玩。

(图片由本报记者 郝光 张继强 摄)

楼市冷暖知多少

——信阳春季楼市探寻(下)



图为市行政审批服务中心房管中心窗口的工作人员正在为前来办理购房过户群众服务。

□本报记者 卢小龙 杨柳文/图

冬天过去了,楼市的春天是否到来我们尚不得而知。但是随着一系列救市新政的出台,二手房更先一步闻到了春天的气息。

新政的出台,特别是住房公积金新政的出台对很多市民来说是一大利好。可是在事业单位工作的曹先生却有不同看法。曹先生刚参加工作不久,基本上没有积蓄。他说,首付比例虽然降低了,可是贷款的总额却增加了。这样一来,不仅每月还贷的数额增加了,还多了一个月工资2000多元,除掉开销、应酬,基本上就没什么钱了。如果贷款买房,靠自己的工资肯定是不行的。”

根据记者调查,虽说和曹先生持有同样想法的人不在少数,但是,自从3月份以来,我市的二手房市场已经明显升温。昨天,记者在市行政审批服务中心房管中心窗口看到,前来办理手续的大多是二手房购房者。房管中心窗口的一位负责人告诉记者,3月份以来前来窗口办购房过户手续的,与以往相比有了明显增多。现在每天早上来办过户手续的人都会排长队。

正在办过户手续的何先生,刚刚购买了一套老城新苑的二手房,65万元。何先生告诉记者:“孩子下半年就要上小学了,在老城新苑买房,主要是为了孩子上学方便。”谈到最近出台的新政,何先生喜笑颜开,因为他买的这套房子不满5年,按照以前的政策要多掏不少钱,新出台的政策为他省下了一大笔钱。何先生说,他们夫妻都缴存有住房公积金,最高贷款额度也由原来的38万元提高至42万元,总体算下来,省了好几万元。

二手房市场的日益红火,房产中介们看在眼里,喜在心中。

记者在采访时,很多房产中介公司工作人员都表示,现在来中介公司咨询买房的客户多了,一些以往乏人问津的房源也开始有客户关注了。买房者的出手也推动了卖房客户出售房源,特别是一些新建小区的房源,很多之前不肯卖的房源也都来挂牌了。一位工作人员对记者说:“最近每天都要陪好几个客户看房,尤其是到了周末,根本跑不过来。”

“前几个月很少有人来问房,现在问房的人比以前多了4成以上。而且一些以前挂牌的客户已经开始提高价格了。”位于东方红大道上一家房屋中介公司的一位负责人说。根据他们了解的情况来看,现在二手房市场红火的原因,同样也是因为多条新政的刺激,特别是满五年变成两年减免营业税这一政策,让很多已经满两年但是未满足五年的二手房挂牌出售。之前不少有购房意愿的客户因为缴纳营业税的问题而犹豫,现在新政一出,这些客户也纷纷对那些已满两年的房源出手。

“萝卜快了不洗泥。”二手房市场的火热也使得个别中介公司的服务质量急剧下降,由以前的呼之即来变得爱理不理。记者以购房者的名义拨打了4家中介公司的电话。结果在拨打一家号称信阳最大的房屋中介公司的电话时,工作人员一句“我正在带客户,没时间,等我电话”后,就渺无音讯。第二天再次拨打电话就无人接听了。

大公司的傲慢让一些较小的中介公司看到了机会。一家成立不满2年的中介公司经理说:“去年下半年到今年年初,一周也没有几个的电话。我们都快干不下去了。从过完春节开始,客户是越来越多,最多的第一天公司接待了60多名客户。”他告诉记者,为了在二手房市场里赢得一席之地,他们大幅度降低中介费,靠提高服务质量来吸引更多的客户。

我省最强楼市新政出台

4月28日,河南省住建厅网站刊登消息,省政府通过省住房城乡建设厅等7部门制定的《关于促进房地产市场平稳健康发展的若干意见》(以下简称《意见》)于4月21日已印发。《意见》共分6大部分,16条,全方位刺激河南房地产市场。

职工申请公积金贷款时,可向同城任何一家公积金管理机构申请,相关单位不得拒绝。

对于使用公积金贷款购买二星级标识及以上“绿色”建筑住房的,贷款额度可以上浮20%。职工购买自住住房的,可凭5年内的购房合同(房产证)申请提取住房公积金,并可同时提取配偶、父母、子女的公积金,提取总额不超过房价总额。

职工连续足额缴纳公积金满3个月的,可凭无房产证明提取公积金支付房租。

《意见》要求,要进一步减轻企业负担,清理不合理的收费项目,对商品房预售款实行差别化监管,对资信良好的企业可适当降低不可预见费监管比例。

《意见》支持有实力和品牌优势的房地产企业,通过兼并、收购、重组等方式形成企业集团。引导房地产企业依托城市新区、商务中心、城市组团、特色商业区等载体,发展工业地产、商业地产、物流地产、文化地产、旅游地产、养老地产等跨界地产项目。

根据《意见》,公积金贷款

(据网易)



暮春三月,草长莺飞,杂花生树。4月25日,位于107国道旁的金牛国际社区内欢声笑语,人声鼎沸,信报楼市DIY风筝节正在这里举行。在这个春光明媚的日子里,家长带着孩子,放下手机,放下iPad,远离电视,与信报楼市相约,来到天蓝山清水清的大自然之中,让梦想与风筝一起放飞。

本届风筝节由信报楼市与《信阳晚报》小



东方今典——御府

东方今典项目位于羊山新区新十六街与中环路交叉口,临近会展中心、市博物馆、市图书馆、百花园等区域。开发、建筑、园林、物管一体化经营,是东方今典好房子的基础。一级资质物业管理、国际标准化运营,是对业主们生活的温柔守护。安保设施健全,小区内遍布摄像头,安保人员24小时看护,保障业主人身财产安全。

东方今典私属尊崇会所,集休闲、商务、健身于一体,按照国际流行标准,为会员提供全面专业服务;20万平方米商业街,国际名品店与生活配套俱全,能满足业主们一切时尚需求。

本报记者 曹威 张延合 摄

恒大承诺无理由退房

“五一”首付三万钜惠

房产虽然具有投资属性,但是归根结底是一种商品,理应在“三包”之列。4月16日,恒大在全国所有住宅楼盘实施无理由退房,进一步引发了热销的高潮,充分说明这一政策得到了市场的高度认可。日前,笔者在信阳恒大名都随机采访了一位刚买完房的业主:“我之前对于公寓产品一直持观望态度,这次恒大推出无理由退房政策,我觉得对投资者是一种极大的保障,索性就定了两套。”相信,这位购房者的想法也代表了市场的普遍心理。

无理由退房将成必然趋势

恒大地产集团刚刚发布年报,总资产4745亿元,在147个城市有305个项目,去年销售1315亿元,核心指标十项全国第一。2015年,恒大对外宣布的销售目标是1500亿元。当问及对于中国楼市的看法时,恒大集团总裁、副主席夏海钧说:“没错,我们对中国房地产市场的平稳健康发展充满信心。过往恒大每年的销售目标都是超额完成,今年1500亿元的销售目标肯定提前超额完成。”亚太城市房地产研究院院长谢逸枫表示,恒大2015年率先打出全国项目“无理由退房”计划第一枪,意味着正式打响房企主动去库存的促销战。随着房地产市场由卖方转向买方市场,房企要打破“僵持”局面,唯有变相主动突破营销手法,后续预计也会有更多企业学习借鉴恒大的做法。

“无理由退房现象常常出现在市场复苏前夕,部分房企推出无理由退房,是想给购房者一针强心剂。”把主动权交给客户,客户拥有无理由退房的权利,客户在办理入住手续前随时维护自己利益,退房原因一般有三种:一是收房的时候质量差,二是房价下调,三是



图为恒大无理由退房新闻发布会现场。

规定时间没有按时交房。而无理由退房的政策,避免了这三种情况的出现,避免了客户的损失。用期房的价格买到了现房,等于为房子买了保险。客户监督开放商。无理由退房的政策公布,加大了对开放商的监督力度,从房屋建筑质量到物业服务人员素质,从房屋装修品质到园林环境,人员素质各个方面必须精益求精,监督自己,让客户满意,保证房子售前售后100%满意,以避免影响后期楼盘的销售及有可能形成的“退房潮”。

从长远来看,无理由退房更会成为一种趋势,还会有更多的房企加入其中。房地产行业

竞争激烈,若想得到长久发展,房企在提升房屋品质的同时,不得不提升售后服务,以便在激烈的竞争中争得一席之地。

民生地产用品质对话百姓

恒大率先提出无理由退房,既是对楼市将平稳健康发展的信心,也是对自身品牌地产品质的肯定。

恒大打造品质的能力强,住宅全部精装修交楼,定位刚需但普通住宅都按豪宅的环境和配套打造。夏海钧称:“恒大成本控制的能力强,标准化运营、材料统一配送等降低了成本。我们的利润来自于供应商、建筑商的让利,

卖给老百姓的住宅便宜,让老百姓感受到高性价比。无理由退房是恒大向每一位购房者、向全社会的郑重承诺,是为了践行恒大民生地产的经营理念,体现恒大诚信和恒大住宅品质,让买恒大房的老百姓买得放心、买得称心、买得高兴。”

据了解,恒大大部分项目分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段,契合民生需求,且具有高增长潜力,极具吸引力的价格优势。除此之外,楼盘的精装修以及园林绿化的高标准都很好地迎合了当代人们购房关注的焦点。同时,恒大采用“全球统一采购,全国统一配送”的模式,携手700多家国际品牌,一方面确保货真价实,另一方面又控制了成本。这保证了恒大产品为高性价比的产品,获得市场热捧。

“五一”钜惠恒大公寓特价来袭

恒大地产自2010年入驻信阳以后,用品牌和品质说话不断创下信阳多个第一,引领信阳房产发展。2015年信阳恒大住宅产品基本售罄,开始销售快速经济发展下备受追捧的33㎡至88㎡公寓——恒大铂金公馆。千古百业兴,先行在交通。今年信阳明港机场开工建设,更是对于信阳的经济发展产生了巨大的影响。信阳经济快速稳健发展,捧热了小公寓的市场需求。2015年2月7日首次开盘,便创下了近亿元的销售额。楼市风起,新政来袭,顺势应势购买精品小公寓,首选铂金公馆,信阳恒大积极贯彻执行无理由退房政策。

“五一”小长假期间,恒大举办嘉年华活动,“到访有礼,幸运足球”,“五一乐翻天,家电大抽奖”,“购房砸金蛋”等精彩上演,家电大奖静候有缘人。除此之外,每天还推出5套特价房,更有特大优惠首付仅需3万元起。“五一”小长假也许你记住了前几次堵在高速上进退两难的惨状,也许你在景区感受到了摩肩接踵熙熙攘攘汗流浹背的人山人海。春色还在,夏阳未来,不如在这个微风袭卷的季节来恒大,既可参加热闹的嘉年华活动也可去皇家园林里看看湖光粼粼。(吴明)