

优惠信息

●橡树玫瑰城：“橡树洋房”VIP全城招募中，5000元最高抵3万元。
●正弘山：凡在10月份，3套以上团购均可享受9.5折购房优惠。
●力宝前城：买两房，送三星高档笔记本电脑。
●金峰金岸国际：按揭优惠4%，一次性付清优惠5%。
●康桥·上城品：中央景观区11月入住，特惠房4200元/平方米，4万元首付买2房，6万元首付买3房。砸金蛋、投飞镖千元礼品等你拿。
●琥珀名城：25号楼VIP招募全城进行中，5000元抵10000元。
●运河上郡：意向客户均可得到中油地产礼享卡一张，可抵房款20000元。凡参与认筹的客户可享受开盘优惠价格。
●名门国际：申请成为名门会会员可享受1000积分赠送，在开盘当天成功选房可抵1000元房款。
●永威鑫城：永威鑫城3期“倾城之恋”盛情推出，看房有好礼，购房即送2万元装修基金。
●正商东方港湾：1.一次性优惠2%，按揭优惠1%；2.购买两室或三室1000元抵5000元总房款；3.前100名购房客户额外优惠1%。
●托斯卡纳：河南利海房地产开发有限公司推出特价房20套，起价不到4000元。到现场均有精美礼品赠送，再额外优惠一个点。 黄晓娟 整理

信息播报

转让房产个人所得税有优惠政策

近日，本报新闻热线不断接到市民咨询有关个人转让房产个人所得税有何优惠政策的电话，就此问题本报记者采访了郑州市地方税务局的有关人员，请他们做了详细的解答。

根据个人所得税法的规定，个人出售自有住房取得的所得应按照“财产转让所得”项目征收个人所得税，税率为20%；对个人转让自用5年以上、并且是家庭唯一生活用房取得的所得，免征个人所得税；为鼓励个人换购住房，对个人为出售自有住房后1年内按市场价重新购房的，或出售现有住房前已购买另一套住房的，产权人出售现住房应缴纳的个人所得税，视其重新购房的价值可全部或部分予以免收。 本报记者 陈亚洲 通讯员 樊俊玉

“地王”凋零，业界震动。小公司，在这个萧索的秋天，生存或者毁灭，答案悬于一线。买卖双方依然在痛苦地煎熬，丝毫不见退却。

价格很坚挺

假期中走访了几个楼盘，售楼员透露十一长假期间来访人气高于平时。已经冷静半年多的楼市，在楼盘销售中心很少看到像前年热销、抢购房子的现象。过去的房子销售都是在上涨的高呼中兜售，现在楼市给人一种疲软状态，它给持币观望者提供了精心选盘的好时机。

郑东新区开发商利用金九银十这一规律，在国庆长假中推出最好的房源和最优惠的价格刺激购房者的购买欲望。现场看到，购房人利用市场萧条这一突破口与售楼小姐讨价还价，开发商一改过去那种“一口价”、“一楼一价”的生硬销售模式，把体验销售做得更贴近客户、更富有人情味。

郑东新区温哥华山庄楼盘当前销售均价是8500元/平方米，龙腾盛世楼盘当前销售均价在7100元/平方米以上，日前刚刚开盘的翰林居是郑东新区高档楼盘中要价最低的房子，销售均价在7000元/平方米左右。

另外郑州老城区房价都在4600元~5000元每平方米之间，总之这些房子价格都高于去年同期水平，同时也大大高于房管局公布的销售均价3800元/平方米的水平。

河南财经学院刘社教授解释说，房管局公布的房子均价是把城中村改造用房、经济适用房混在一起加权平均计算，所以

说，谈论房子降价或涨价应剔除商品房以外的房价因素。

郑州房价虽然没有下降迹象，但高价再“明降”已成通用销售手段，由此使观望快一年的人并没有看到房子降价的希望，不少急于购房居住的客人在考虑，早买比晚买了好，早买早主动，越晚越被动。

在宝龙城市广场记者与一个购房者进行了沟通，他认为目前低迷的市场积压了大量需要购房的消费群体，现在是购房的好时机。他说：“当前正值通货膨胀期，房子价格不会在真空中过跌，房价反弹也在所难免，利用楼市冷静期，在放假期考察楼盘，为买什么样的房子做到心中有数。”

康利达置业公司总经理何洪有坦言，造成房价坚挺的主要原因有五个：一是去年开发商拿到的土地价格都是高价；二是开发商开发楼盘的品质提升，附加值高了；三是油和煤炭的涨价引发的钢材、水泥等建材月涨价；四是政府的税费提高，比如过去城市基础设施费开发商上缴政府标准是21元/平方米，如今上缴标准提高到170元/平方米；五是税收提高，目前开发商上缴国家税金的税率是销售收入的14%，也就是说销售均价是5000元/平方米，上缴国家税金是700元/平方米；还有其他种种因素形成事实上的房价高涨。

生意场上有句行话：“亏本的买卖谁都不会做。”由此造成郑州的房子价格居高不下销售局面。

都在坚持

楼市依然呈胶着状态。

十月楼市 守望秋收

本报记者 马晓鹏

“目前准确地讲，不是市场定价，而是开发商对资金的需求状况来定价。”河南同策同成机构总经理陈铁中认为，开发商对资金的需求决定了按照目前市场成交量的情况决定价格，“现在都是反算，确定目标消费群，项目大概是多少套，然后根据现在市场上一个月的成交量来调价。”

不过，通过降价改变现状还是开发商一厢情愿的想法，并非所有有购房意愿的人会为理单，据了解，目前郑州市场一天成交量为100套左右，仅为楼市高峰期成交量的1/3。

“现在可能需要与客户打一个心理战，看谁能抗得住。”一位销售经理说。“其实，如果降价额度很大，还是会打动客户的。比如一个楼盘每平方米卖6000元，现在每平方米卖5500元了，低于客户预期，客户就出手了”。但在在他看来，只要楼盘品质和地段都占据优势，资金链也稳当，一般不会让出太多降价空间。

“对于购房者来说，即使整个市场是买方市场，你要买的那个楼盘也许处于卖方市场。此外，一些处于买方市场的物业如果对价格作些调整，也许就处于卖方市场。”宝龙集团副总裁王月说。

记者在郑东新区龙腾盛世售楼部碰到一个王姓购房者，她因为已婚想换一个100多平方米的大户型。但她表示，郑东

新区的住宅降到每平方米6000元才会考虑，“2006年初，郑东新区的住宅价格仅每平方米5000元左右”。

格局调整

“地王”凋零，业界震动。

成交价每亩633.2万元的郑州电视台地块竟得开发商退地传闻成为现实：郑州市国土资源局上个月25日正式进行解除合同公示。公示称觉得得者因自身原因，申请退地。经政府批准，同意解除合同，并由得者承担相应违约责任。据透露，如果按照正常程序，开发商可能损失竞买保证金2000万元或者更多。

别的“地王”过得还好吗？最近几年疯狂高价拿地的企业估计是冷暖自知。对大多数大型开发商而言，是年初定下的巨额销售目标的压力；对大多数中型开发商而言，是岌岌可危的资金链，是风雨飘摇的下一步战略；而对大多数小型开发商而言，在这个萧索的冬天，生存或者毁灭，答案悬于一线。少数人，也就是这三类开发商中秉持现金为王的幸运儿，将坐收渔翁之利。

记者与多位业内人士交流中发现，楼市调整结束的时间表依然难以确认。“今年是秋天，明年才是冬天。”“明年也不一定结束。”“结束与否，要看交易量是否明显上去。”他们或乐观，或悲观，或更悲观。

“在经历这一轮调整之后，整个楼市比较突出的一种情况可能是，目前还能销售的楼盘肯定都是刚性需求，任何投资的用途都被挤掉了。”王月说，“房地产将成为消费品。”

中原家居 河南省室内装饰业协会 郑州日报联合主办 责编 杨坤 电话 66799119 E-mail: zrbpyang@sina.com

家装资讯

凤凰城第二届建材家居采购节落幕

本报讯(记者 刘文旭 通讯员 夏雪)9月29日，中原大地迎来了“第二届建材家居采购节”。众建材商家发力促销，凤凰城巨资补贴，消费者日夜排队抢购……为期7天的“采购节”，凤凰城又一次创造了突破15万人次的客流量，成交额近6个亿的业界奇迹。据统计数据显示，凤凰城凭借本届“采购节”，再次切得了中原建材家居65%的市场份额，继续一路领先，稳居行业龙头企业的宝座，彰显其作为华中区建材家居商业中心无可比拟的优势和深厚底蕴。

据了解，本届采购节以简单、透明、火爆全城的“底价”和“补贴价”，极大地引发了消费者的购物热情。“虽然跑了点路，排了两天队，但买个浪鲸马桶和近100平方米的丰盈实木地板就省了三四千块钱，真值啊。”家住开封的田先生如是说。同时，“建材家居精品联展”汇集了建材家居一线品牌，现场底价争抢，为购买高档建材需求的消费者提供了一个绝佳的省钱良机，自然吸引了大批高端消费者的青睐和现场抢购。采购节“终结者行动”重拳出击，彻底地终结了一切虚假打折、一切虚假返现行为，继续维护“采购节”作为行业盛会的良好声誉。

凤凰城运营中心总监乔东告诉记者，为了准备这次采购节，可谓煞费苦心。大气候不景气的特定市场环境下，凤凰城之所以能够一骑绝尘，再次创造业界奇迹，成功秘诀在于“凤凰城尽可能调动了一切资源优势，消化运营成本，并且斥巨资进行商品价格补贴。同时建材家居厂商也意识到，在目前市场环境下只有加大活动促销力度，以质量卓越、服务完善的商品基础，以底价为主导进行营销，才能吸引持币观望的消费者购物。而消费者，自然愿意坐享其成，轻松地购买到超值实惠的商品。正是这几个方面利益和需求得到调和，产生了合力作用。因而本届采购节，又一次成为建材家居行业采购的饕餮大餐，一次成功的行业盛会。”

凤凰城 党建新闻 PHOENIX.CITY

凤凰城党总支围绕“四个着力”提高非公有制党建水平

本报讯(记者 刘文旭 通讯员 薛书增)凤凰城党总支紧紧围绕“四个着力”提高非公有制党建水平，进而推动凤凰城整体工作不断向前迈进。

一是抓好调查摸底工作，着力坚持组织原则。采取单独组建、联合组建的形式，把组建基层党组织的责任落实到人，加强同商户的沟通联系，帮助商户抓好基层党组织组建工作。

二是建立健全队伍管理，着力抓好发展质量。针对凤凰城商户实际，制定发展党员工作计划，拓宽发展党员工作渠道，重点培养素质好、文化高、技术精、年纪轻的市场经营管理人员、技术人员和一线骨干入党。

三是实施示范带动，着力抓好典型辐射。通过召开商户座谈会、经验交流会，选择亿中基业、东方邦太等商家为非公企业典型示范点的重点培养对象，为构建和谐市场、实现凤凰城又好又快发展，提供了强有力的思想和组织保证。

四是探索长效机制，着力狠抓责任落实。建立健全非公企业党建工作责任制，进一步增强各级领导干部抓非公企业党建的责任意识。落实各级党员领导干部挂钩联系制度，切实加强党建工作的帮扶指导，帮助对照非公企业党组织“五个好”目标要求，深入开展创建活动，积极探索非公企业党建的长效机制，实现整体联动，扎实推进凤凰城非公企业党建工作制度化、规范化。

首届中原精品生活博览会家居展圆满落幕



本报讯(记者 刘文旭)10月1日~3日，由郑州日报、河南省装饰业协会联合主办的“首届中原精品生活博览会”在省人民会堂广场举行。其中，作为此次博览会的重要组成部分，家居主题展迎来了秋季传统旺季里的第一席盛宴。由于本届博览会集合了汽车、金融等行业，由郑州日报、省装饰业协会

经过长时间的策划、倾力打造，吸引了众多一线装饰公司、知名建材品牌商的积极参与。除了本地的新家园装饰博览会外，来自北京的京派占据主流，如北京实创装饰、北京阔达装饰、北京瑞博文装饰等，同时上海美巢、南京钟凯丽也将浓浓的海派风格、高贵典雅的气息吹进了此次博览会，为中原人民奉上了一顿丰盛的装修盛宴。

此外，主办方特别邀请到了数位知名的书法大师现场为市民挥毫泼墨，现场签约的客户均可抽取奖品，并有机会获得大师们的墨宝以作珍藏。记者看到，手掌画的创始人安纪云老先生以手掌作画，短短数秒钟，一片山水、一群鸟兽便跃然纸上，栩栩如生，令现场市民惊叹不已。

参展企业风采录

阔达

北京阔达装饰集团是以标准工程、集成家居、星级服务为经营特色的全国住宅装饰装修百强企业，中国家居产业最具价值装饰品牌。一直以满足客户需求为出发点，以建设具有国际竞争力的家居文化品牌为目标。



阔达董事长 刘云

雅庭

深圳雅庭装饰集团是1993年被深港两地政府批准注册成立的全国性跨地域大型连锁企业，以建筑室内外设计、施工、预算、材料、监理、保险、贷款、售后一体化为支柱产业。



雅庭总经理 刘恺

北京瑞博文

在中原首家做套餐家装的瑞博文装饰，为了更贴近百姓生活，回报广大客户的厚爱，又推出经济实惠的13900精装小户型套餐。



北京瑞博文装饰总经理 段青峰

上海美巢

上海美巢装饰在七周年店庆来临之际，推出了一场名为“飓风行动”的盛大促销回馈广大客户。



美巢总经理 孙蕾

钟凯丽

南京钟凯丽装饰，秉承“全心全意为人民服务”的宗旨，打造出了21世纪的商海航母。公司成立于1998年3月，系国家施工乙级企业、江苏省家装委员会常务理事单位、南京市家装委员会主任单位、江苏省双文明单位、南京市双文明单位、全国诚信建设示范单位、全国住宅装饰装修优秀企业。



钟凯丽总经理 钟凯声

新家园

2005年5月1日，新家园建材超市文化路北环13000平方米的旗舰店正式开业，济源、商丘、驻马店新家园装饰相继成立。



新家园总经理 霍明钦

北京实创

中国十大著名装饰企业、北京十大诚信装饰企业。北京实创装饰成立于1997年，11年发展过程中成功开创多个行业领先。2007年10月入驻中原，高调亮相郑州市场。一年来，北京实创装饰主推288和588套餐装修服务，以“省钱、省时、省力、省心、环保”赢得上万名郑州及周边地区消费者的认可。



北京实创总经理 王传刚

北京实创周年庆 感恩河南大回报

本报讯(记者 刘文旭 通讯员 李留威)据悉，10月18日、19日，北京实创为答谢河南人民对公司的信赖和支持，将在河南总部(郑汴路与中州大道交叉口东南侧)隆重举行“北京实创装饰一周年感恩河南感恩郑州”活动。届时到北京实创装饰装修，优惠可直省两万多元。

实创将装修进行到底

2003年，北京实创冠名竞拍全国首部以家装为题材的大型贺岁电视剧——《将装修进行到底》；2005年，独创以平方米计价的套餐装修模式，确立全国套餐装修模式的缔造者和领航者地位；2007年，将家装设计咨询店面开进百货超市里，创下了家居行业的首河；2008年，北京实创郑州2200平方米主材展厅开业……

在价格不变的情况下，北京实创确保在实创装修的客户能够获得一个更高档次、更高品质的家装，288、588套餐标配全部采用一线知名品牌主材。

七店面遍绿城逐鹿中原

入驻中原后，北京实创统一价格、统一服务，主推288套餐、588套餐也赢得了上万名郑州及周边百姓的认可，在“立足北京，发展全国，走向世界”的目标道路上迈出了坚实、稳妥的一大步。

今年四月，河南新总部搬迁至郑州红星美凯龙七层(整层)，2200平方米综合主材展厅投入使用；与此同时，五月份花园路店、设计中心二部先后成立；七月，绿地老街分部开业。不到一年时间内，七店面遍遍绿城。目前该公司其他分店以及一个1万多平方米的家庭体验馆也正在积极筹备中，不久即可以和中原百姓见面。

以感恩之心创发展

一年发展，一年辉煌，北京实创以“以人为本、至诚服务”为宗旨，给中原消费者带来真正实惠，也赢得了中原家装行业及权威媒体的认可，相继被评为“诚信家装品牌”、“2007年中原家居行业最具影响力企业”、“最佳服务创新品牌”、“质量诚信示范单位”等称号。

北京实创郑州分公司总经理王传刚说：“荣誉的获得和中原百姓的支持是分不开的，面对未来，北京实创将不断实现新的超越。借北京实创一周年之际，感谢河南，感谢郑州，同时也期望本次精心准备的优惠大礼，能为更多新业主带来实惠。”