

楼市资讯

正商地产2月销售额达1.39亿元

本报讯 2月份,正商地产所有在售楼盘单月大定金额达1.39亿元。

“之前就预测过2009年楼市将会回暖,”正商地产营销中心负责人说,“没想到如此之快。”这一喜讯,这不仅给地产界在售楼盘销售的项目带来了信心,也进一步证明了楼市开始逐渐回暖。

逆势中,正商地产内治外战,出击挺进。凭借正确的市场定位、精细化的耕作、高品质的产品收获回报。仅今年春节期间,正商地产售出楼盘总金额就达到了4000多万元,旗下蓝钻、世纪港湾、东方港湾、蔚蓝港湾、颍河港湾等项目销售业绩不俗。

据悉,2009年正商地产还将全面启动南区40多万平方米的幸福港湾项目、北区40万平方米的经济适用房项目,预计在下半年,再根据情况启动1-2个其他项目。

作为老牌房地产开发商,正商十余年厚积薄发,有魄力更有实力。首先,正商的自有资金非常充足,有现金保障;其次,正商崇尚品质楼盘,产品普遍性价比比较高,销售情况不错,不担心积压问题。专业人士分析,单月大定金额破亿,对于厉兵秣马、战旗高举的正商地产来说,仅仅是2009年辉煌征途的开始。

(李慧静)

荥阳房管局多措并举 加强商品房预售管理

本报讯(记者 马晓鹏)为切实规范全市房地产开发经营秩序,保障商品房买卖双方的合法权益,荥阳市房地产管理局自即日起,采取多项举措进一步加强该市商品房预售管理工作。

据该局政策法规科科长徐红锋表示,以后要进一步严格商品房预售许可审批,明确开发商在申请商品房预售时,除按规定提交土地、规划、施工等批准手续外,同时六层以下多层商品房项目必须施工至主体结构封顶,小高层、高层建筑的主体结构必须分别完成建筑总层数的70%、60%以上,防止开发商擅自改变规划设计,损害业主合法权益;另外,实行房地产开发项目手册制度,加强对房地产开发经营活动的监督管理。

据该局领导透露,马上还要实行房地产开发项目联络员制度和建立商品房预售信息公示制度,以及实行房地产开发项目动态巡查制度,对全市城区范围内的房地产开发项目进行全程动态监督管理,及时发现违法违规行为并依法进行查处。

李培信:诚于心 责之重

访郑州瑞隆置业有限公司总经理李培信

本报记者 黄晓娟 闫静

人生风光无限的背后都藏着等值的艰辛,做成任何一件事情都要付出相应的代价。恒心是长久不变的坚持,“水滴石穿,绳锯木断”的事实就证明和展示了恒心的所在。

1994年,刚走出大学校门的李培信进入了房地产领域,转眼已是15年光阴,十五年中,他从一名建筑质量管理到瑞隆城的总经理,身份不断转换,但梦想始终未变。他相信坚持是一种伟大的力量,可以改变际遇也可以改变人生。

李培信的笑 温和文雅

早就听说过瑞隆城的总经理李培信的大名,未见其人,先闻其名,业界的评价多半是低调和务实。搜遍百度,果不其然,他的个人专访也只是一篇,于是随想,李培信恐怕是位不苟言笑的老总。

初见李培信是在咖啡厅,话未出口便笑容满面,采访前的顾虑早已抛却脑后。坐在面前的俨然一位谦和、智慧、恬淡自若、温文尔雅的君子,让接近他的人顿感如沐春风。

采访中,他会仔细聆听记者的发问,并微笑作答,当遇到尖锐的提问时,他付之一笑不予理会。而遇到感兴趣的话题时,他又会春风拂面滔滔不绝,一旦观点碰撞产生出共鸣,总少不了几声爽朗的大笑。

谈及如今的市场,他有两个很鲜明的观点:信心渐树立,观望已打破。

“去年的新政在这个2月份都得到了落实,这是国家调控的结果,也是积压后

的释放。”李培信说到这里依然在笑,此时很多开发商已经到了摩拳擦掌时,他却做到宠辱不惊,怡然自得。李培信的笑容竟包含多少人生百态、世事沧桑,早已不是点滴文字可以尽数表达的。

精工细作 只为这座新城

古希腊先哲亚里士多德说:“人们来到城市是为了生活,人们居住城市是为了生活的更好。”

而李培信就是要让住进瑞隆城的人们生活的更好,从最初的操盘美好时光、美好人家到如今的瑞隆城,他的信念始终未变,建老百姓最需要的房子。

瑞隆城入世之初,正处市场繁荣之时,李培信并没有向其他开发商一样快马加鞭,回笼资金,而是仔细琢磨,因为他深知唯有定位准确,方能找到市场;唯有精工细作才能让品质恒久百年。

瑞隆城在前期定位上消耗很多时间,“定位是否准确关系到楼盘的成败,因此楼盘前期的定位至关重要。”他说。

除了定位,瑞隆城在规划设计上也讲求实在,“对得起自己的良心也就对得住百姓。前期的主体结构他们是看不见的,瑞隆城在任何细节上都要求都很苛刻。为保证小区的居住舒适度,瑞隆城是根据郑州的天气、气象以及风向来决定楼盘朝向的,并且每栋楼之间错位分开,这样达到更好的通风采光。”

除了细节的铸就,李培信对居住者的后期服务同样孜孜以求,“房子到手,老百姓的保障只有40%,后期的居住服务才是最重要的,能为业主提供一个长久的维修和物业服务,才能让居住者安心、放心。”李培信笑称。

做民生地产 更不可忘了责任

和李培信聊天时,“责任”二字是他挂在嘴边的口头禅,做人得讲信誉,凡事要有诚心。不负责任的话不说,不负责任的事不做。

从1999年做房地产至今,每个项目他都要亲自带队,直到把房子完美无缺地交



到业主手中,他才放心。急客户所急,想客户所想。

做房地产,我们更应该懂得诚心,懂得换位思考,将心比心。如果企业开发的房子连自己都不满意,消费者能满意吗?我们一定要对消费者负责。

建好房子就是为民生,“打造民生地产”是瑞隆城的口号,建老百姓最需要的房子也是我们执着的追求。瑞隆城的建造不只是满足居住功能,这样很多房地产商都能做到,最重要的是让居住者安心舒适、安居乐业,这就是开发者的责任。

正是这种责任,今天,瑞隆城不仅赢得了业主的好评,也赢得了业界的赞誉,上周两天时间瑞隆城卖了13套房,整个2月销售近50套。

对于李培信来说,人生不仅仅是坚持,更是永不停滞的追求目标,不断向上的支点和不断提升的原动力。

没被振兴 房地产仍“不自卑”

国泰置业营销策划总监 董政



房地产业目前在国民经济中的地位仍是支柱,这一点无须自卑,更无须争得“振兴”席位来武装自信。从中国的城市化进程上我们可以很清楚地看出,在今后相当长的一段时间内,房地产都将是国家的支柱产业。

春节以后,从成交量来看,房地产的春天似乎又回来了。分析原因,主要是在去年下半年国家陆续出台了关于房地产和刺激经济的利好政策,但是由于密集政策的出台,使很多购房客户反而变成了观望客户;国家4万亿经济刺激计划出台后,房地产商也将在此轮的楼盘做了价格上的调整,使价格更理性,促使这些观望客户在节后得到了集中爆发。

关于房地产失宠十大振兴行业规划原因很多。房地产长期以来缺乏系统性的制度建设,缺乏政策形成的轴心式依据,才导致其决策始终顾民主而失科学、顾科学而失民主,始终在长期和眼前之间摇摆不定。

名门营销策划总监 由永明

房地产没有被列入“十大振兴行业”,这更说明了房地产的特殊性,去年经过国家一系列的政策调控,房地产市场已逐步走向健康、稳定、理性的发展之路。

整体来看,2008年郑州房地产市场买方市场特征明显,处于供应大于有效需求的局面。2009年1月份的销售数据依然如此,预售72万平方米,只销售39万平方米。春节后的市场表现不错,郑州的很多楼盘的销售数据说明了市场信心有所恢复,名门国际两周新增销售100余套,这可能跟国家行业规划振兴政策的不断出台有关。但是,全球性的金融危机还没有走出低谷,整体经济环境的演变方向还是个未知数,股市和楼市能否继续保持一种热度和信心,还需要观察三四月份的市场表现。

家装资讯

大自然地板3·15 抵御“伪劣山寨板”

随着“山寨风潮”的演进,建材行业面对“山寨地板”的侵蚀,品牌厂商几家欢喜几家愁,而消费者面对山寨产品更是眼花缭乱,真假难分。

在如此良莠不齐的消费环境下,迫切需要行业团体挺身而出,净化行业市场。记者了解到,木地板行业领军品牌——大自然地板正酝酿一场“打击伪劣山寨地板·捍卫健康家居生活”大型活动。大自然地板将率全国2500家专卖店,联手打击“山寨地板”。

“越是市场冷淡的时候,地板生产企业更要严于律己,并积极行动起来打击生产销售伪劣产品的行为,捍卫消费者权益。伪劣山寨板所引发的问题猛于虎。对此,我们将呼吁有责任的企业联合打击这种现象。”大自然地板中国区市场总部林皓在动员大会上强调。据大自然地板市场部透露3月7日~8日,为加强打击力度,大自然地板邀请了木地板行业几大权威专家分赴各地参与到“打击山寨地板”的行动中来。

为了让活动落地,大自然地板全线产品有针对性的推出了大自然健康3超实木地板、大自然健康仿实木强化地板、大自然健康三层实木地板、大自然优化+多层实木地板、大自然健康新生态板、大自然健康美学地板等系列产品。

冯成刚



中原家居

责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail:5601839@163.com

2009 家居新思维品鉴会 本周末免费体验

本报记者 刘文旭 通讯员 李留威

随着人们对家居环保要求的呼声越来越高,家具、建材、装修行业掀起一轮环保革命,绿色建材、健康家具应运而生。但对消费者来说,是不是只要使用了环保材料装修,就可以高枕无忧了呢?据权威人士分析,事实并非这么简单。单项材料环保并不代表居室“整体环保”。因为多种材料聚集到一起后,各自挥发的有害气体“叠加”,这样就可能影响新家的居住环境。

为倡导理性环保,全国装饰行业领军企业——北京实创装饰将于3月7日、8日举行“2009家居新思维品鉴会”,会上首届居室环保资深专家讲座,将让业主对环保装修有个较为客观的认识。据了解,品鉴会同时还准备了其他的相关活动:“居室标杆工程”效果呈现展示、亲身体验“成品家”,让市民现场感受2009家居新思维之“新”。

整体家居解决方案: “整体环保”有优势

确保居室整体环保,装修所用的每种材料必须环保。实创主推套餐装修,按平方米计价,包人工、包主材、包售后,为方便客户一站式选购,套餐标配的主材集中展示在公司一个2200平方米的展厅内。记者在展厅内看到,欧派、箭牌、生活家、莱茵阳光、马可波罗、北美枫情……都是当前市场上比较畅销的主流品牌材料,涂料墙漆则为全球顶级品牌——北欧丹麦福乐阁墙漆。

关于材料的环保,实创材料部经理张金艳毫不掩饰在选择合作材料商时的“苛刻”标准:所有合作品牌都是经过公司严格精挑细选的,没有正规资质的企业不合作,不是大品牌不合作,没有较高知名度不合作,达不到一定市场占有率不合作,并强调“环保标准要求更高”,以此给装修完后的居室“整体环保”提供保障。

居室的整体健康环保和施工工艺、设计也是密切相关的。比如:门窗工程施工时,实创公司采用工厂化

定制,尽量减少现场油漆喷涂的时间,更加环保;防水工程施工时,采用实创工程专用刚柔防水涂料,绿色环保,杜绝污染。同时实创还提供了“整体环保”,承诺“环保检测不达标,实创公司负全责”,让选择实创装修的客户没有后顾之忧。

居室标杆工程: 引领行业质量新高度

除了安全环保,装修质量也是消费者关注的重点。去年一年里,很多公司都在抗寒取暖、节衣缩食,北京实创却为超过2000家郑州业主提供了装修服务,家装店面也从4家发展到7家。

2008年,实创的套餐装修模式已经得到了郑州老百姓的认可,业内也出现了众多套餐模式的效仿者。北京实创装饰相关负责人表示,2009年,实创已率先在郑州市场上开创并推广“居室标杆工程”,从品牌形象、施工工艺、工程质量、管理服务多个方面提升实创的品牌含金量,在郑州居室装修市场上再树一个新标杆。

举例来说,实施“居室标杆工程”

后,实创装饰将首先从工程现场的形象入手,把工地环境当作品牌形象来对待,统一做好工地现场的各种个性化规范。消费者到了实创装饰的装修现场,看到的不会是尘土飞扬、乱糟糟的工地,而是统一着装、实创工人们整齐划一的规范作业。

记者获悉,这次品鉴会将于3月7日、8日下午两点在实创总部准时开始。品鉴会上,业主不仅可以聆听首届居室环保资深专家讲座,还可现场感受“居室标杆工程”引领行业质量新高度、在2200平方米展厅内亲身触摸体验“成品家”、与设计师一对一沟通咨询,而免费提供的咖啡,更为现场氛围增添浪漫的气息。

据悉,凡参加本次品鉴会的业主,居室装修均能享受免费赠送万邦烟机一台、免费升级罗马利奥528x528地砖、免费赠送TCL浴霸一台等多项优惠,期间288套餐客户抢购箭牌洁具四件套,仅此一项还能再省400元。而前往品鉴会的女性客户,还会有温馨礼品相送。实创相关负责人提醒本报读者,由于现场座位有限,请参加品鉴会的朋友提前到实创各店面就近报名。

凤凰城 党建新闻

鑫山党总支组织收看“两会”



本报讯(记者 刘文旭 通讯员 薛书增 文/图)为深入贯彻学习“两会精神”,鑫山公司党总支组织党员、入党积极分子和市场党员商户一起,集中收看全国政协十一届二次会议开幕式。