

市质监站率先推行巡检模式

本报讯(记者 孟斌)市工程质量监督站始终把安全和质量摆在首位,在全国率先推行的监督巡检模式,使得受监工程未出现一起大的质量事故。仅“十一五”期间,受监工程9次获得全国工程质量最高奖,其中鲁班奖6项,全国市政金杯示范工程奖3项。

以人为本 强化监管成效大

健全制度,政策先行。出台《郑州市住宅工程质量分户验收实施细则(试行)》、《郑州市民用建筑节能工作专项验收实施意见》、《关于开展住宅工程质量通病防治活动的通知》等一系列文件,从治表到治本,完善质量监督预控机制,提高监督效能。

突出重点,创新机制。通过狠抓薄弱环节,强化关键节点的质量监管,推动分户验收、建筑节能工作有效实施,不断提升建设工程尤其保障性住房工程质量提高。

科学管理,差别监督。实行巡检、科巡、站巡三级化管理。实施红、黄、绿三色通道监督,工程质量得到控制,住宅工程分户验收覆盖率100%,施工图设计建筑节能部分审查率100%,实施率95%以上,业主质量参与意识增强,群众满意度不断上升。

便捷高效 处理投诉促和谐

随着人民群众法律意识、维权意识的提高,工程质量投诉越来越成为社会各界关注的焦点。市工程质量监督站坚持依法、便民、高效的工作原则,爱心帮扶,保稳定、促和谐。

建章立制,落实责任。出台《郑州市建筑工程质量投诉管理规定》,明确质量投诉受理范围,建立了分类、落实了责任。同时,专人专职受理信访和用户投诉案件;开通24小时质量投诉受理电话;在市工程质量信息网上设立质量投诉专栏,公示工程质量问答和工程质量投诉处理程序,畅通了投诉渠道。

由于工作成绩突出,成效显著,群众满意度高,先后荣获2002年、2004年、2009年度全国先进工程质量监督机构和2009年度河南省群众满意基层站称号。



今年以来,楼市经历了两次调控的波动。新一轮房贷的一刀切,在抑制投资性需求的同时,也可能把一些真实的自住需求挡在了门外。在当下的政策环境下,如何能够根据自己的财力、居住需要而理性买房?能否吸收他人的经验、调动自身的智慧判断睿智购房?本期专题通过一些购房者的亲身经历,带你寻找当下买房的机遇。

新政下的买房智慧

本报记者 黄晓娟

买三环以内的二手房

● 故事案例

王瑜夫妻俩手头共有13万元。想用仅有的13万买套房子,他们想到了两个方案可以选择:一是一次性到位,买个100平方米以上的三房,总价大概需要60万元,首付两成就是12万元,如果买了,就意味着手头的钱需要全部花在购买上。

另一个方案就是买个便宜实惠的过渡房,七八十平方米左右的两房,大概总价在30万元,首付两成就是6万元,剩下的钱可以装修,即使首付三成,自己也能交齐9万元,这样一来,王小夫妻俩的生活就轻松很多。

▲ 专家支招

新政下,刚性需求者买房,专家建议最好是购买三环以内的二手房,生活配套完善。2000年以后的房子价格普遍都在4000元/平方米上下浮动,而且整个市场的放量也很大,客户选择性很强,而且付款压力会减少。

先办按揭再签合同

● 故事案例

苏先生最近投资了一套约60平方米的小两房,单价5800元/平方米,总价在348000元。他交了1万元的定金签了认购书,之后又让交首付款。让他疑惑的是,为何交了首付却只拿了张收据。开发商说先到银行申请按揭,等批了过几天再回售楼处签合同。

他几年前曾买过一套二手房,是先签合同再去贷款的。难道二手房和新房流程有差别?他去咨询了另外一家楼盘的情况,售楼

“以房养房”买二套房

● 故事案例

王先生现在手上有套于2003年购买的小房子。现在,家里有老人住,所以王先生想再买一套三居室的房子。

此前王先生的第一套住房,也是通过银行按揭的15年商业贷款期限,现在还了8成。王先生已经去北环某楼盘看了两次,之前听说开发商可以垫一下首付,但是现在开发商却表示不可能再这样做了。

王先生算了一笔账:该楼盘均价6300元/平方米,128平方米的房子5成首付接近40万元,他有些吃不消。王先生想通过中介把第一套房子卖了,再用第一套房子的钱去付第二套房子的首付。在中介处,中介人告诉王先生,既然第一套房子的贷款,已经还了8成,完全可以把剩下的2成房贷贷办法还清,然后把第一套房子的房产证从银行拿出来,去抵押贷款。第一套房子抵押的款项,可以负担第二套房子7成的总价,王先生只需要付3成就可以买第二套房了。

▲ 专家支招

消费者想换房,但是因为买第一套房的时候贷过款,所以把第一套房子卖了做第二套的首付款,购房贷款时也只能算作“二套房”客户来对待,所以很多人采取“以房养房”的办法来购置第二套房。

用第一套房子(拿到房产证后)去银行抵押贷款,把贷款用于购买第二套房,如果第一套房子价格足够高,可以全额付款去购买第二套房;如果不够,可以用第一套房抵押的贷款去付一部分,然后等第二套房子的房产证拿到后,再去申请抵押。

▲ 专家支招

现阶段买房需要关注几个特别的问题。签订《认购书》,要约定清楚在什么条件下可以退定金,例如贷款审批未能通过时可否退定金等。必要时可提前看看《商品房买卖合同》及《补充合同》条款,对合同中不同意的条款及时提出,防止日后签订合同时处于被动状态。另外,开发商的特别承诺要写进合同,如赠送花园、广告宣传、样板间宣传、车位配备及出租出售、物业管理费用等优惠措施,以保障日后实现这些权益。

中原家居
栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail: f10755@163.com

秋季装修三大流行趋势

选材更重环保 将自然和健康引入室内

家庭装饰必须考虑环境污染问题,选用无污染或者少污染的装饰材料已成为一种必然。不少业主积极参与家装设计,并将自己的生活习惯和喜好融入能够表达和展示个性空间的未来家居中。家装施工时只请家装公司做基础装修,所用主材和配置的家具等均自己购买,选材上多以绿色环保为衡量标准。

简约主义大行其道 实用主义随之兴起

今年家装最主要的一个流行趋势就是注重“简单”,在简单中求艺术,以装饰品和艺术陈设去营造起居空间,给居室留下变换的空间。

各种不同家居风格的装饰装修均注重简洁、明快,强调以人为本,复杂的造型要求越来越少,甚至抛弃使用功能不强的繁琐装饰。在装修材料选用上,一些即装即用的建材将更受欢迎。

风格多元化 混搭与自由组合成时尚

这些年家装十分注重“软装饰”,而软装饰的“弹性”很强,变化余地很大,只要保持一个主要装修基调,很多装修风格都能相互融合。

各种风格迥异的家居用品进行混搭,各种材质进行融合,皮革与金属、瓷与木头、塑料与金属等等。也可选用一些点睛的小饰品,如薄纱透光窗帘、藤制灯饰、真丝屏风。这些家装小细节将会成为一个个亮点,给人带来意想不到的惊喜效果。

娟子

随着家居卖场品牌更新速度的加快,新老品牌的竞争愈加激烈,家居卖场与卖场内品牌双方的互选也

逐渐强调品牌意识。

是新品牌初来乍到即崭露锋芒,还是老品牌传承经典历久弥新?是家居卖场更看重新鲜面孔,还是对老品牌情有独钟?家居卖场中品牌的更新是自身定位的调整,还是卖场对品牌要求的提升?

性价比高的家居产品受青睐

本报记者 黄晓娟

强势进驻瞄准卖场定位

在记者走访时看到,近年来,家居有不少的新面孔进入郑州消费者的眼中。像瓷砖中的明禾吉利、威尼斯商人等新品牌,都是头一次面对郑州消费者。

意梵家居店长向记者介绍,品牌进驻一个新的城市,一定要考量该城市的消费能力与品牌的市场发展空间,郑州市场开发潜力不可小觑。另外,红五星美凯龙家居卖场的品牌形象,也符合我们家具产品的定位。

明禾吉利瓷砖郑州代理表示,明禾吉利品牌虽然首次进驻东北市场,但是凭借目前已覆盖全国的市场的品牌竞争力,此次对进驻郑州市充满信心。

品牌更新以市场规律主导

老百姓对家居产品的品牌认知度,相对于服饰来讲还是差一些,对于家居品牌的更新换代,家居卖场更有发言权。

红星美凯龙郑州店总经理蒋维刚表示,商场每年都会有大约5%~10%的品牌更替,一方面是家居卖场对品牌的选择,从性价比、环保达标等标准来衡量,还有就是卖场的末位淘汰方式,也保证了卖场中真正好品牌家居的停留。

在郑州其他卖场像居然之家、新家园家居、曲美家居等卖场也逐渐认识到品牌所带来的效应。居然之家郑州路店负责人表示,品牌的更新换代要遵循市场发展规律,品牌更新带来的洗牌,在最终能坚持住的就是好品牌。

更喜欢性价比高的产品

消费者在购买家具时,价格是考虑的一个重要因素。

然而品牌的完备保障等方面还是会吸引一部分消费者的认可。公司职员张先生认为,一定会选择品牌家具产品,因为在售后服务以及产品质量等方面都有保障,购买得更放心。但是张先生表示,有的品牌家具的价格也是需要一定的经济承受能力。

大部分消费者认为,最希望看到家居产品的价格与品牌能够完美结合。家居卖场能够提供更多具有较高性价比的产品,消费者购买时也能够有更多的选择空间,以可承受的价格享受到品牌家居的高品质。

业内观点

TOTO正在调整市场政策,对经销商实行价格优惠政策,带动一线市场价格下降,并直接带动销量。时尚兼实用的卫浴产品成为未来市场的主流产品,而TOTO将继续推出线条简洁以及功能性的产品。

——TOTO市场营销总监 马小刚

价格体系、产品结构、个人喜好等各种因素都在决定市场的未来走向。专卖店的软、硬件建设也越来越成熟了,从最简单的建材卖场走向一种文化的传播。我对下一阶段房产、家居的市场走向是非常乐观的。

——郑州箭牌营销总经理 李怡

品牌团购会、产业联盟等形式在2010年的市场表现非常不错,张瑜对行业下半年的预测比较乐观,认为2010年企业应该更加深入地观察市场的变化,守旧的营销模式可能会让企业陷入低谷。

——蒙娜丽莎郑州公司总经理 张瑜



“河南六合物业” 物业管理知识

机关办公楼的物业特点和管理服务特点

物业一般分为住宅物业和非住宅物业。机关办公楼物业就是非住宅物业中的一种。其管理服务由于对象的特殊性,与其他物业管理服务有着很大的区别和特色。首先机关办公楼的物业特点:

1. 物业管理公司与业主之间的关系与住宅物业不同。普通住宅物业是由众多的业主群体组成的,而机关办公楼的业主一般只有一个大业主,物业管理公司面对的是一个或几个代表大业主的工作人员。

2. 是展示政府机关形象的窗口。无论是从机关办公楼整体档次、硬件设施、配套软件、人员素质、高科技产品的运用等各方面都比其他住宅、写字楼等物业要高。

3. 机关办公楼政务、商业活动频繁。除了日常的人员办公外,还肩负着接待、慰问、视察、检查、来访等工作,面向社会公众。

4. 大量新技术专业设备设施的运用。特别是新建的机关办公楼,不论是硬件设施,还是软件操控都引进了大量的科技新产品。

5. 涉密性强。机关办公楼因为服务的对象身份工作特殊,包括文件的制发、会议的内容、领导的活动等都是要进行保密控制的。

6. 突发事件的解决要求严格。机关办公楼无论是从国家财产方面还是在公众形象方面,对于突发事件反应速度和解决程度方面都非常严格。

7. 节能环保、保值增值。低碳节能一直是国家提倡的经济发展道路。机关办公楼在此必须起到带头作用。

物业管理服务特点:

1. 对提供物业管理服务的企业资质要求高。一般是一级、二级资质。对服务人员的素质要求严格。物业公司建立完善的保密制度和培训制度,员工经全面考核合格后方可上岗。

2. 卫生保洁:星级服务标准加隐形化保洁服务。也就是对保洁打扫的标准要求很高,特别是细节处。

3. 秩序维护:严格的登记、巡逻制度。高度的警惕性,充分发挥和利用现代安防监控科技手段,重视突发事件的解决,确保机关办公人员人身财产的安全。

4. 设备维修:坚持持证上岗,面对不断日益更新换代的新设备,有能力解决各种软件、硬件的维修维护问题。

5. 售后服务:六合物业根据多年的服务经验,总结出一套严格的会议服务流程。大到音响灯光的调试使用,小到坐立的姿态、倒水的技巧,每个环节都有作业指导书,服务人员熟练掌握,达到五星级宾馆会议服务标准,且具有机关办公楼独特的会服特点。

6. 绿化服务:办公室内合理地摆放花卉植物,营造健康环保的办公环境。

7. 应急事件处理:建立各种应急预案和应急物资储备制度。每年进行多次演练。

8. 节能环保从小事做起,从我做起。物业公司应在照明、锅炉、中央空调、电梯等设备利用科技手段帮助机关完成低碳节能任务。

欧普照明 邀请消费者家庭游世博

日前,随着世博会尾声的临近,由欧普照明主办的“活力家庭 畅游世博”活动,在历时数月后也顺利进入落幕阶段。

2010年,是中国的盛世,也是欧普硕果累累的收获年。今年,欧普照明不仅成为唯一入驻世博民馆的照明厂商;同时,作为民营企业的卓越代表,欧普积极履行着自己的责任和义务,鼎力相助世博民馆的建设,凭借出色的照明产品和技术引用,成为民馆整体照明解决方案的提供商。

多年来,消费者的支持和信任让欧普照明拥有了如今的成就,而作为照明行业内的领军企业,欧普也希望借助世博会这样的平台,让更多的消费者通过身临其境的方式感受高科技和绿色环保理念,帮助消费者树立节能环保的意识;希望更多的消费者可以借助本次游世博的机会,通过参观民馆,在亲眼见证了欧普为世界博览会民馆打造的高效、节能、舒适的光环境后,能够对欧普的产品和技术更加有信心。据悉,欧普照明邀请参加本次游世博的家庭分别来自全国60多个城市。 朱博

正商明钻 开盘推出三重优惠

10月23日,正商明钻盛情绽放,开盘迎赏。在楼市二次调控背景下,明钻开盘依旧吸引众多客户前来选房,取得了可喜的销售业绩。

选房期间签约区是对外封闭的,只允许选房客户按编号次序进入。本着完美签约、认真签约、欢喜签约的宗旨,签约区内的每个区域都高效而井然有序地进行着。完美的服务让一组组选房过房子的客户,脸上露出了情不自禁的喜悦。

据悉,正商明钻特针对开盘当天推出了到场嘉宾凭钻石会员卡购三房每套房源优惠13000元,购两房每套房源优惠9000元,购一房每套房源优惠4000元,并享开盘额外优惠等各种购房惊喜!另外一次性付款还可以优惠2%,按揭则可以优惠1%总房款。本次正商推出的房源多中心景观楼王位置,采光充分、景观效果良好,当天热销近60套。

白家春

公告

尊敬的客户:

根据河南银监局豫银监复[2010]473号文件,我行业于2010年10月27日将总行营业部迁址至郑东新区营业大楼,网点门前已提前公告。给您造成的不便,敬请谅解。欢迎您到我行营业部新址办理业务。具体地址如下:

总行营业部新址:郑东新区CBD商务外环路与九如路交叉口

联系人:高雯

营业室电话:67009118

特此公告

郑州银行股份有限公司

2010年10月28日