

六一儿童节 楼市真热闹

本报记者 王 倩

随着房地产市场竞争的日趋激烈,利用节日策划活动吸引市民到访,从而增加客户到访量成为了楼盘营销的重要手段之一。今年六一儿童节的到来,让不少开发商抓住了商机,为了给孩子和家长们一同营造一个快乐而难忘的节日,我市不少开发商都推出了一系列或有利于促进孩子与父母的关系,或有利于增强孩子娱乐兴趣的暖场活动,以聚人气。

上周,记者在走访我市各大楼盘时了解到,不少开发商已经为六一儿童节的到来组织了异彩纷呈的暖场活动。其中,和兴·鑫悦府于5月27日至6月5日在其项目营销中心举办了令人震撼的“穿越侏罗纪、恐龙总动员”活动,超时空的“恐龙来袭”让孩子在六一儿童节期间,感受到了奇幻之旅。活动期间,市民分享活动链接到朋友圈并集赞61个,即可免费领取恐龙化石盲盒一个,当各种恐龙化石盲盒遇上孩子们的童心,活泼好动的“熊

孩子”们,轻敲细打,巧凿拼装,一步步发现恐龙化石的全过程,一定会迸发出别样的喜悦,也能在益智的发掘过程中,动手动脑,学习恐龙知识。

6月1日至6月5日,璞玥府项目推出“六一狂欢,童心童趣”活动,活动现场不仅有培养孩子自信力、思维力、创造力以及动手能力的DIY团扇、手绘脸谱等,还有锻炼孩子逻辑能力、观察力、认知力的3D立体拼图等。昨日,记者在活动现场还看到工作人员将儿童小水枪、小公

仔等免费送给到场的小朋友们。准现房飞天·时代锦苑项目,为了回馈广大置业者长久以来的支持和厚爱,也为了让市民找回童年欢乐,特推出6月中特惠购房活动,特批少量优质特价房,诚心实意,买到即是赚到。博园·澜庭叙项目12号楼即将发售,特推出交3000元抵3万元优惠,感兴趣的市民千万不要错过。

进入6月后,年中楼市的销售将处于博弈阶段,开发商在这个时期通过回馈客户的方式举办

活动,可以促进社区的友邻关系,增添节日欢乐气氛为楼盘提高知名度,并让客户在朋友圈宣传楼盘,为楼盘造势、提高知名度的同时,更能为楼盘后期的销售积攒人气。对于购房者而言,新增房源的不断增加,实景现房的让利促销,让大家在购房选择上有较大的余地,利用节假日到意向楼盘的营销中心看房,不仅可以感受房地产企业的实力,还可以在参加暖场活动的同时,与老业主进行沟通,更好了解意向楼盘的居住舒适度。

销售动态

和兴南郡名城 购房立减2万元

本报讯(记者陶静)近日,记者在位于市解放区龙源路与南通路交会处附近的和兴南郡名城楼盘营销中心了解到,该楼盘推出了购房享9.9折优惠,总房款直减2万元的活动。据悉,和兴南郡名城规划总建筑面积约20

万平方米,共规划7栋高层建筑,层数为27~33层。该项目依托万达商圈的繁华配套,新河生态景观带和沁泉湖天然生态优势,打造“人在城中,繁华相伴”的尊崇感受。

卓世·悦东城 购房送家电大礼包

本报讯(记者陶静)近日,记者在位于市人民路与文汇路交会处附近的卓世·悦东城营销中心了解到,该项目96~136平方米品质房源正在热销中,目前推出了交1万元抵3万元,购房享9.5折优惠,并送全屋家电大礼

包活动。据了解,作为市重点工程项目,卓世·悦东城落址市人民路与文汇路交会处北100米路东,占据城市“东扩南移”重要位置,有市繁华路段人民路周边配套加持,成为焦作市民安家人民路置业首选。



每周一楼景
猜猜它是谁

《每周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,读者猜中照片所属楼盘,即可获得精美礼品一份。请读者致电18439115777参与竞猜。

阿 辉 摄

地产服务台

异地公积金商转公有什么条件

问题提出:刘先生
问题陈述:我的户口在焦作,我在外地工作,前几年在焦作碧桂园买了一套房子,当时用的是商业贷款,现在我可以使用我的公积金商转公吗?

行动记者:陶 静

行动结果:记者了解到,正常连续足额缴存住房公积金6个月以上(含本市户籍在异地就业

缴存职工),具有完全民事行为能力的在职职工,个人信用良好,有较稳定的工作和收入,本户籍在异地就业缴存职工同时应符合《异地贷款实施细则》的相关规定,已办理了商业银行住房按揭贷款并且能够按时偿还贷款本息的,可以申请办理商转公业务,已办理组合贷款的职工,不再受理商转公业务。

如何获取公租房申请信息

问题提出:宋先生
问题陈述:我是山西人,人才引进来焦作工作。目前,住房问题一直困扰着我。单位附近的房子看了很多,大都不合适。请问,如何申请公租房?

行动记者:秦 泰

行动结果:市住房保障中心的工作人员表示,公租房申

报工作将通过焦作市住房保障中心官方网站<http://zfbz.jiaozuo.gov.cn/>和“焦作房管”微信公众号发布,请关注相关信息,及时申报。宋先生也可以登录焦作市人才交流中心网站<http://www.jzrcw.gov.cn/>查询青年人才资格认定以及人才公寓申请工作。

租售购 信息

●出售

鸿运国际商城,人民路与文昌路交会处附近有一商铺G3119,面积53.76平方米,价格面议,欲购从速。

电话:18239186666

金山·东方花园,人民路焦作大学东有一复式房源,位于7号多层楼6层(6+7跃层),面积295.97平方米,现出售,欲购从速。

电话:15036546520

解放区烈士街附近电梯房一套,2楼,面积125.51平方米,可签购房合同,可银行按揭。

电话:18439115777

太行路与岭南路交会处北300米云河丹堤新房一套,面积132.26平方米,2号楼2单元14层东户(总高22层),四室两厅,现出售,欲购从速。

电话:18625880985

四季花城小户型毛坯房一套,25层,顶楼,一室一厅一厨一卫,53.9平方米,全明户型,一梯六户单元房。

电话:18903891818

欢迎刊登售房信息 联系电话:8797333

远大·未来城物业服务中心 举办首届太极拳表演赛



远大·未来城首届太极拳表演赛参赛人员合影留念。

本报记者 王 倩 摄

本报讯(记者王倩)5月31日上午,由远大·未来城物业服务中心主办,焦作市山阳区万方桥社区、焦作市顺万太极之家体育俱乐部协办的远大·未来城首届太极拳表演赛,在远大·未来城小区中心广场举行。本次表演赛旨在倡导全民健身,推动远大·未来城小区居民体育事业的蓬勃发展,丰富和活跃业主的业余文化生活。

在远大·未来城首届太极拳表演赛活动现场,焦作市顺万太极之家体育俱乐部负责人高顺万进行了开场表演,随后多名参赛人员共同表演了八段锦、集体八法五步、观音拳等集体项目。队员们动作舒展自如,整齐划一,劲道柔韧,气势磅礴,一招一式都刚柔相济、规范到位,有些队员虽然白发婆娑,但气定神闲,动作整齐利落,潇洒飘逸,把太极的神韵表现得淋漓尽致。

太极拳、太极剑、太极刀、太极扇等太极运动项目的表演者们时而如大鹏展翅,时而如凤凰落坡,近40人的太极扇表演,扇声回响共鸣,扇姿多姿多彩,美不胜收;太极剑表演,美如清风摆柳、行云流水、变化多端、虚实分明,流畅之中尽显飘逸、自然之中尽展柔美;太极刀动中有静,柔中带刚,刚柔相济,快慢相兼。

“远大·未来城首届太极表演赛即是远大·未来城小区业主运动风采的检阅,又是远大·未来城小区精神文化的展示。”远大·未来城物业服务中心相关负责人表示,随着生活水平不断的提高,“健康第一”的思想已得到大家的认可。太极拳是世界级非物质文化遗产,也是我国传统体育项目,是中国传统文化的瑰宝,它以独特的运动形式,深邃的文化底蕴,显著的健身效果吸引着越来越多的人参与。为了进一步在园区内普及传统保健体育项目,创建特色园区文化,活跃园区气氛,增强园区健康意识和身体素质,今后我们还将继续在远大·未来城小区内举办多种形式的太极拳活动。

房企“抢地”积极 “土拍”市场冷暖不一

今年年初以来,多个核心城市土地拍卖市场升温,房企“抢地”颇为激烈,但不少三、四线城市土地市场冷清依旧,各线城市间的分化愈加明显。专家表示,房屋销售市场冷暖不一,直接导致土地市场呈现分化加剧的态势,未来房企在核心城市的拿地意愿将继续提升。

合肥、西安、杭州、南昌、宁波、天津……近期,土地市场转暖的迹象在更多重点城市出现。5月25日,合肥第三批集中供地出让4宗地,其中3宗触及地价上限,另外1宗溢价4.95%成交,共揽金约55.6亿元。据悉,合肥此次土拍吸引了30家房企参与。事实上,2023年以来,合肥土拍市场表现一直可圈可点。首批集中供地时,6宗地

块吸引了40余家房企参与竞拍,最终以5宗触顶竞品质、1宗高溢价出让,揽金67.87亿元,平均溢价率达14.29%。最热的一宗地块吸引了20家房企报名;第二批供地时,11宗地块也有5宗触顶,热点地块报名房企超过30家。

在西安,房企拿地的热情也明显上升。5月22日,西安高新区开展了2023年首场土地推介会,推出30宗住宅用地,吸引了大大小小60余家房地产企业参与。其中,两宗地块于5月25日摇号确认归属,分别有16家和9家房企进入最终摇号环节。

5月23日举行的杭州第四次土地集中出让,则掀起一波“抢地”热潮。9宗地块入市,最终

6宗封顶摇号,2宗低溢价成交,1宗底价成交,揽金约138亿元,平均溢价率9.43%。同一天,南昌进行了2023年第二批次土拍,本次共有7宗地块出让,最终以4宗触顶、1宗溢价、1宗底价、1宗流拍收官,揽金超30.78亿元,平均溢价率12.76%。

贝壳研究院市场分析师刘丽杰表示,近期,部分一、二线核心城市土地市场恢复较好,主要得益于当地经济、产业、人口等基本面较好,住房需求相对充足。同时,住房政策优化效果也在逐步显现。刘丽杰认为,相比一线或强二线城市,非热点城市的土地市场恢复仍不太明显。

值得一提的是,土地市场民

营房企的身影增多。据中指研究院监测,2023年以来,在销售预期好转带动下,北京、上海、杭州等城市土拍市场升温,热点地块竞争激烈,部分城市民企拿地金额占比提高。截至5月21日,22城集中供地累计拿地金额中,民企占比29%。反观2022年,22城集中供地累计拿地金额中,民企占比仅16%。

具体来看,杭州、成都、宁波等城市的民企拿地金额占比有所提升。特别是杭州,民企拿地金额占比达六成以上。5月23日出让的9宗地块全部被民企“摘取”。其中,滨江仍为民营企业拿地主力;成都更多为当地民企,如诚一投资、四川邦泰置业、乐山海天、嘉禾兴等。

“整体来看,2023年年初以来,核心城市土拍市场明显回暖,部分城市民企拿地信心有所修复。”专家表示,“土拍市场能否持续回暖,取决于房地产销售的恢复情况。短期来看,全国土地供求量趋势或延续,而土拍分化态势或更加明显。”

“民企拿地积极性上升,说

想让孩子拥有一个快乐的童年,那就离不开小区周边优质的教育配套。古有孟母三迁,今有“陪读大军”,目的都是能够给孩子提供一个好的教育环境,让孩子可以在当今这个人才竞争、就业压力不断增强的社会里拥有立足的本领。于是,重点小学——重点中学——重点大学,这样的成长轨迹几乎成了每一位家长给子女规划的“理想人生三部曲”,而小区周边就有优质的教育配套成了不少家长再三考虑后的置业决定。六一儿童节刚刚过去,如何选购有优质教育配套的小区,让孩子在良好的教育环境下成长呢?业内人士表示,签合同前一定要做好关于学校具体划片范围的功课。

“并非靠近学校的楼盘就是学区房。”从事多年房地产销售工作的李亚丹表示,置业者在购买享有优质教育资源的楼盘时,一定要实地考察项目,并到教育部门了解目标学校的划片区域、户口要求、同一套房的入学名额限制等入校政策,确定自己所购房源和学校入学要求相吻合。有时候会出现今年是学区房而明年就被划出的情况,因此,需要明确学区区域的划分,避免出现不在划片范围内,或学校对户口迁入时间的限制而影响孩子入学的情况。

父母望子成龙、望女成凤的心情都能理解,大家都希望尽自己最大努力给孩子提供最好的教育,但置业者一定要根据自身的资金实力和还贷能力确定购房预算,切勿盲目跟风。如果是资金实力雄厚的家长可以将改善需求和学区房需求相结合,购买学区区域内较大的中高档新房,举家搬迁至学校附近,孩子既能就近入学,又能改善一家人的居住环境。资金薄弱的家庭则可以选择购买学区区域内的小面积二手房。如果置业者需要卖掉现有住房后才能购买学区房,那就牵涉先卖后买的问题了,无论选择哪种置业方式,置业者都要预留出足够的时间,以防万一。

此外,家长在给孩子选择学校时,一定要以适合孩子发展为前提。每所学校都有各自的办学特色,家长应该综合考虑孩子的特长,结合学校的办学特色,选择适合孩子的学校。

“‘二孩政策’的放开,更加提升优质教育资源周边小区的价值,以前一房一孩,现在一套房产可以让两个孩子上学,使用价值翻倍,这让学区房更加稀缺。”李亚丹表示,置业者在购买优质教育资源周边的学校时一定要三思而行,切勿忙目跟风。

王 倩

(上接A01版)立足职能职责,主动作为、积极行动,不断推动形成以清廉焦作建设促进各项工作,以工作业绩检验清廉焦作建设成效的发展态势。各县(市、区)把清廉焦作建设与本地党风廉政建设和反腐败工作实际有机结合,认真推进各项工作,在深化全面从严治党、净化政治生态、保障护航经济高质量发展等方面取得初步成效。

马村区狠抓制度创新,制定了“224”精准化监督机制,在监督内容、形式、载体等方面推陈出新,形成了切实可行的制度机制。同时,该区以规范小微权力运行为切入口,聚焦村级“三资”规范化精准化,创新制定马村区“三级责任”监督机制,加大了对村、社区的监督。

推进清廉焦作建设不是“独角戏”,而是“大合唱”,包含的内容方面丰富、丰富多彩、形式多样,我市各级各部门进行了深入探索,通过各种方式,加强了对党员干部廉洁从政、廉洁从业的监督检查。

每逢节假日,市纪委监委都要提前发出廉洁过节通知,并公布一批违反中央八项规定精神的典型案例,纪委监委各个派驻机构也及时发出“廉政提醒”,对公务用车、党员干部八小时以外的活动进行提醒监督,让警钟长鸣于耳,廉洁常驻于心。

家属是家庭监督的“纪委书记”,是对配偶监督的最有效形式。为此,我市连续多年开展全市领导干部家属助廉活动,先后组织各县(市、区)四大领导班子、市直各单位“一把手”家属到河南廉政文化教育馆参观学习,组织全市300余名党政部门副县级领导干部家属参观市反腐倡廉教育基地,组织县级党政“一把手”和家属一起参加“廉洁从家出发”暨脱贫攻坚·家庭助廉教育活动,引导领导干部家属争当“廉内助”,当好家庭“纪委书记”。

监督促廉 坚持督查治理

去年8月下旬,市直机关工委组织开展了市直机关党建巡回督查,重点对基层党支部执行党的组织生活制度、开展“三会

明有的民营房企逐步摆脱困境,正在恢复活力。”58安居客研究院分析师许之静说。

许之静认为,今年土地市场将进一步分化。此外,今年宅地出让规模总体将有所下滑。“通过对今年部分重点城市供地计划的研究,发现宅地供应量有较大幅度下滑,宅地供应占比从2021年的23%下滑至今年的17%。”许之静说。

“整体来看,2023年年初以来,核心城市土拍市场明显回暖,部分城市民企拿地信心有所修复。”专家表示,“土拍市场能否持续回暖,取决于房地产销售的恢复情况。短期来看,全国土地供求量趋势或延续,而土拍分化态势或更加明显。”

新华