

建业·森林半岛,我们温馨的家

□晨报记者 陈海寅/文 王磊/图



▲建业·森林半岛首届业主趣味运动会吸引了近300名业主参加。

站在自己的新房前面,王天朝喜不自禁。他今年年初购买的这套花园洋房,现在还在装修阶段,所以新房里还有些凌乱。但王天朝向记者介绍起这套房子来,乐得合不拢嘴。“我太喜欢这套房子了,可以说是相当满意!”王天朝说。

偶遇森林半岛,动了买房心思

王天朝说,他在买这套房子之前,原本没有购房打算。“今年春节期间,我跟朋友到淇河游玩,朋友当时有购房计划,就看上了建业·森林半岛的房子,那天他让我顺便陪他到这个小区里转转。”王天朝说,他一走进建业·森林半岛的大门,就不由得对这里产生了一种眷恋的感情,整洁的道路、到位的管理、合理的绿化等,都让他眼前一亮。“虽然当时正值寒冬,但小区里处处都是生机勃勃的景象。进出小区时门卫热情礼貌的问候,让人心里特别温暖。”

在建业·森林半岛小区里一番游览,王天朝当下就动了买房的心思。“我去销售中心问了下房子的价格,挺合理的,也在我的经济承受能力之内。回去之后,就和家人商量起买房的事了。”王天朝说,尽管当时很中意这里,但慎重起见他还是又到新区其他小区转了一圈。“都没有这里让我满意。建业·森林半岛紧临淇河,位置优势可以说是得天独厚。它的户型也特别好,一楼客厅

挑空,非常大气漂亮,把主人的尊贵身份彰显无遗。”

“人到中年,家里都是有老有小,房子小了住着肯定拥挤。我买的这套房子面积是250多平方米,足够三代人居住。”王天朝说,买套高品质的房子,也是为了提高生活质量,给家人更好的居住环境。一番考察之后,王天朝很快在建业·森林半岛买下了目前的这套房子。“原本是受朋友推荐而来,结果他还没确定要买的时候,我的房子就已经买过了。”王天朝笑道。

“很多朋友知道我在建业·森林半岛买了房子,纷纷夸我有眼光,会享受生活。我也慢慢知道,建业集团建造的房子在地产开发行业有口皆碑。”王天朝说,房子的户型设计科学合理,小区的规划也有很高水准。“近一年来,我认识了一些这里的其他业主,他们都是各个行业的成功人士。大家在一起交流,觉得特别有共同语言。”

王天朝说,这个小区没有采用集中供暖,不少业主都是用壁挂炉取暖,这点让他也挺满意的。“我觉得集中供暖不太方便,温度高低不受自己控制,家里没人的时候暖气也开着,有些浪费。我个人比较喜欢壁挂炉供暖,经济卫生,还比用空调省电。”王天朝说。

各项到位服务,让业主深感“家”的温馨

“前段时间我来小区,看到这里非常喜庆,非常热闹。小区内的主道上还铺上了红地毯,物业公司的礼兵也都身着礼服,整齐列队。起先我以为是物业公司举办什么活动,后来才知道是小区里有位业主结婚,物业公司为他免费提供了这些服务。”王天朝说,这一幕让他很意外,也很感动,这是他从没有遇到过的情况。“刚买这里房子的时候,我还有点担心。因为有的小区都是在刚开始的时候物业服务做得很好,几年之后就越来越差了,我担心这个小区的物业管理以后也会不尽人意。但我打听了一下才知道,小区的物业公司也隶属于建业集团,而建业集团的物业公司就是集团里的一个亮点团队。”

向记者说起小区的物业管理,王天朝赞不绝口。“这里的物业服务太好了,我觉得很少有物业公司能像他们做得这么专业,这么到位。但凡业主生日,物业公司都会主动送上鲜花和蛋糕;若交房后业主一直没来装修,每个月他们还会安排专人上门打扫卫生;如果业主家里只有老人居住,他们每周都会上门探望一次;业主买了东西回家,保安看见了就会主动上前帮业主

拎回去;就连遇到不规范停车的业主,物业公司也都是写张温馨提示语,礼貌地提醒业主下次规范停车。”王天朝说,物业公司隔三差五还会赠送业主几张电影票,或是搞一些别有趣味的活动,比如在上个星期六举办的首届业主趣味运动会就深受他们欢迎。

“上周举办的首届业主趣味运动会,吸引了近300名业主参加,两个多小时的比赛中,喝彩声、欢呼声不绝于耳,每个到场的业主都是积极参赛,兴致高昂。这样的活动不仅促进了业主和业主之间的沟通,也拉近了业主和开发商、物业公司之间的距离。”王天朝说,今年上半年新房交房时,物业公司所举办的欢迎仪式也别开生面,用鲜花和礼品迎接每一位前来领新房钥匙的业主,让业主们还未入住就已经感觉到了家的温暖。今年中秋节,物业公司还组织了一场“DIY月饼制作”的活动,很是成功,让不少业主现在还津津乐道。“作为这个小区的业主,对小区物业服务最大的感触就是‘贴心和温暖’。每次一进小区大门,看到保安热情礼貌上前问候,我就感觉自己到‘家’了。”

王天朝又向记者讲了他装修新房时的一些事。“很多购房者对装修都很外行,对这方面的常识也都是一知半解。但成为这里的业主,这一切都不用担心,因为小区物业有专业的‘贴心管家’工作团队,负责为业主提供各类帮助。我装修房子的时候,‘贴心管家’每天主动上门,询问我是否需要帮助,并帮助我做好装修监管。”王天朝说,在装修上,“贴心管家”还为他提了很多专业性的建议,都非常好。装修过程中有两次都是因为他忘记交电费而停电了,在外地出差的他就给“贴心管家”打了电话,对方马上就替他交了电费。“他们对业主就像是亲人一样。”

“每位业主都办有一张‘建业至尊卡’,不但在新区目前的30多家联盟商家内消费可享受打折优惠,拿这张卡在我们小区内洗车也只要一元钱。听说物业公司明年还计划推出租赁自行车的服务,我们拿卡在短时间内用自行车都可以免费。”王天朝说,他是一个爱运动、爱热闹的人,物业公司推出“月月有主题,节节有活动”的社区文化活动模式很让他喜欢。“物业公司下一步还打算根据业主的个人爱好成立各种协会,来丰富业主的业余文化生活,增进业主之间的感情。”

“成为这个小区的业主,我备感尊崇。在这里置业,也是一种身份和气度的象征。现在每当我路过建业足球俱乐部的专用比赛场地——郑州市航海路体育场时,都会感觉特别亲切。”王天朝笑道。



▲王天朝站在建业·森林半岛小区自己的家门前,充满自豪。

海口首先表态延续限购令 二三线城市 成未来调控关键

据北京商报消息 有消息称,海口市已经成为限购到期前第一个正式表示要延续执行限购令的城市。业内推测,如不出意外,年底前全国限购城市将陆续表态限购令延期。但未来调控能否在全国范围取得普遍性、实质性效果,关键还要看广大二三线城市对调控的执行效果。

●限购延续与否引市场猜测

日前,海口市住建局相关负责人表示,海口限购令没有期限,将根据国务院有关要求严格调控房地产市场。由此,海口成为第一个宣布限购令延期的城市。

事实上,针对年底一些城市限购令即将到期,住建部已提前知会各地,要求限购到期后延续。然而,即便宏观基调已定,但各地限购令如何顺延,是否会出现微调,仍旧是业界关注的焦点。

据统计,在目前执行限购的城市中,明确表明截止时间的包括福州、厦门、海口、济南、青岛、石家庄、长春等12个城市,除南宁截止时间为2012年2月29日,其他城市截止时间均为今年底。除了海口已表明态度外,还有10个限购令即将到期的城市尚未做出明确表态。而这些城市大多表示,限购令取消还是延期,取决于国家的调控要求,各地届时再做相应的决定。

业内表示,如果各地调控放松,房价反弹的可能性非常大,因此限购令不可能松绑。这些城市延期限购只是一个时间问题,大家更多关注的是这些城市未来限购的具体措施有没有新的调整 and 变化,其中,执行的力度将是调控效果的关键。

●限购执行效果不均

自各地限购令实施以来,楼市成交量持续低迷,房价出现明显松动,特别是一线城市的调控效果逐渐显现。中国指数研究院12月1日发布的报告显示,11月,全国100个城市住宅的平均价格为8832元/平方米,连续3个月环比下降,且降幅有所扩大。

然而,除了一线城市房价出现明显下调,在各地尤其是一些二三线城市,调控取得的效果并未达到“最佳”。中原地产的统计显示,今年121个城市出台明确的房价控制目标,但截至目前,初步统计有30个左右没有完成控制目标,主要分布在东部沿海、东北、华南,其绝大部分为非限购的三线城市,部分城市房价上涨甚至超过了10%。

按照“国八条”的要求,“2011年各城市人民政府要根据当地经济发展目标、人均可支配收入增长速度和居民住房支付能力,合理确定本地区年度新建住房价格控制目标”。

根据今年一季度住建部发布的数据,截至3月31日,全国657个城市中,有608个城市公布了年度新建住房价格控制目标,占92.5%。但其中部分城市特别是非限购城市的上涨幅度明显超过了控制目标。

业内分析,限购效果主要由全国各地限购政策松紧程度和执行力度的差别决定,最严格的北京目前房价已出现明显松动。但一些城市限购令较为宽松,佛山、成都等城市还一度放宽限购政策。

●二三线城市将是未来的关键

中华房商合作联合会执行主席贾卧龙表示,目前一线大城市的房价确实开始出现比较大的跌幅,但相比之下,数量更多、影响范围更广的二三线城市的房价回调却并不乐观。

11月18日,国家统计局公布的10月份70个大中城市住宅销售价格数据显示,全国70个城市的房价环比首次下跌了0.14个百分点,但下降的只是“平均房价”。70个大中城市中,真正出现房价下降的城市只有34个,而其他城市则或持平、或还在继续上涨。目前调控虽然有作用,但也仅仅是在一些一线大城市的某些区域起到了不错的效果,对于大量的中小城市来说,房价则接近于“无动于衷”。

贾卧龙表示,相比数量有限的大城市而言,二三线城市是城市化进程中的主要力量,存在着大量的刚性需求,二三线城市才是调控的关键所在。因此,国家应针对性地加大对二三线城市楼市的调控力度,使房价真正出现“集体回落”。