



10月20日,常绿·林溪谷七星级楼盘营销中心华丽开放。图为当天的文艺演出。

河南常绿集团进军鹤城

树行业新标杆,打造口碑相传好项目

——访常绿·林溪谷代理方武汉中邦地产顾问有限公司项目经理李军齐

□晨报记者 陈海寅/文 王磊/图

10月20日,本是一个平常的周末,但在不少山城区居民的眼里,却成了一个热闹非常的日子。这一天,红旗街上数十个彩虹门跨路而立,恢弘气势让每一个亲眼目睹的人都深受震撼;这一天,山城路与红旗街交会处人头攒动,人声鼎沸,精彩的演出、精美的奖品、美味的冷餐会……让常绿·林溪谷营销中心变成了欢乐的海洋。这个山城区首家七星级楼盘营销中心,从这天起受到了社会各界的高度关注。

10月25日,记者采访了常绿·林溪谷的代理方——武汉中邦地产顾问有限公司项目经理李军齐。

七星级楼盘营销中心华丽开放

“常绿·林溪谷的开发公司——河南常绿集团是一家于1994年在平顶山市成立的企业。它不仅是平顶山市房地产开发的标杆企业,也是中原地区最具影响力的房地产开发企业之一。这18年来,公司所获的荣誉已经数不胜数,并在旗下发展了7家子公司,在平顶山、南阳、焦作都留下了精良的建筑物。”李军齐说,这次进军鹤壁市场,公司必定会在鹤壁市场树立起行业标杆,打造出让鹤壁居民口碑相传的好项目。

“筹建七星级楼盘营销中心,是公司上下一致认同的一项决策。要让鹤壁居民从此认知河南常绿集团,并对常绿·林溪谷寄予厚望。当然,我们也会珍惜这份信任,让落成后的常绿·林溪谷不负众望。”李军齐说,营销中心开放当日,场面的隆重程度已远超他的预

期。“没想到能得到那么多人的关注,营销中心内外全是前来参观咨询的居民。不少人都说,从没有见过这么庄重、典雅、华贵的营销中心,别致的设计、时尚的风格、温馨的服务、高档的设施,让到访的居民赞不绝口,纷纷表示七星级的标准果然非同一般。”

“为了感谢居民们的捧场,我们不仅为大家准备了苹果、香蕉、蛋糕等冷餐,还奉上了精彩的文艺演出。在节目演出的空隙,进行了随机抽奖。”李军齐说,电暖器、挂烫机、蚕丝被等非常实用的奖品相继被中奖的居民兴高采烈地领走。“有位居民正在休息区吃冷餐,一听到她的号码中奖了,当时就高兴地蹦了起来。领完奖品后,不停地向工作人员表示感谢。”

“常绿·林溪谷这个项目,已经通过七星级楼盘营销中心的华丽开放,走进了千千万万鹤壁居民的心中,让大家牢牢记住了这个名字。”李军齐说。

常绿·林溪谷即将耀世登场

“让生命与建筑常绿”,这句话是河南常绿集团的全新企业灵魂。接受记者采访时,李军齐说,七星级楼盘营销中心正式开放是该集团进军鹤壁市场所迈出的坚实第一步。虽然已经成功迈出,但接下来仍任重道远。

“集团高层领导视企业品牌力和文化力为生命,要求常绿集团本着‘建一项工程,树一块丰碑’的原则,让每一个住宅项目都成为经典之作。而在鹤壁开发的常绿·林溪谷项目,是集团进军鹤壁市场的首个地产项目,备

受集团领导重视。”李军齐说,常绿·林溪谷位于山城区山城路与红旗街交会处,项目南临红旗街、东接山城路、西接城市规划路、北临奔流街,规划建筑面积近20万平方米,容积率2.5,绿化率40%。小区内部设计了2万多平方米的商业街区和地下停车位,还有星级私立幼儿园和高级独立会所。

“小区周边,学校、医院、公园、超市、车站、银行等配套设施也一应俱全,可全面满足小区住户的生活需求。小区主入口规划有一个大广场,景观带遍布小区各个角落。小区中央是水系景观带,景观节点紧凑,可以说是一步一景。户型面积在30㎡~130㎡之间,得房率约80%。户型设计科学合理,每户都有赠送面积。”李军齐说,项目落成之后,将由常绿物业入驻为业主提供物业管理服务。该物业公司成立于2004年,注册资金1000万元,拥有物业管理一级资质,已成长为省内领先的物业管理企业,并多次获得荣誉。

“在常绿集团打造的小区内,不仅能感受到诗意的场所、人性的空间所带来的舒适与惬意,更能体会到温馨祥和的家园所带来的恬淡与静逸。历经常绿集团近年来所开发的项目,每一个都已成为当地的标杆性工程,广受赞誉。而今,常绿集团挺进鹤壁,常绿·林溪谷七星级楼盘营销中心又得到社会各界的高度关注,面对今后的工作,我们信心满满。”李军齐说,由10栋大气恢弘的英伦风格纯高层建筑组成的常绿·林溪谷即将耀世登场。现在,鹤壁居民已通过这个七星级楼盘营销中心了解并认知了常绿·林溪谷;日后,也会通过常绿·林溪谷,熟知并认可河南常绿集团。

《购房者质疑
开发商一房两卖》后续

购房者获5万元补偿

晨报讯(记者 陈海寅)新区的李女士于今年6月初在新区南部某小区购买了一套新房,并交纳了部分购房款及基础设施配套费用。但后来李女士发现,她买的这套房子早先曾被开发商卖给了他人。李女士一气之下,将此事诉诸法庭(详见本报8月3日7版《购房者质疑开发商一房两卖》一文)。昨日,记者从淇滨区人民法院获悉,该案件日前已圆满和解。

“原告李女士在起诉状中称,要求开发商返还她交纳的387025元的房款及基础设施配套费用的本金和利息,并赔偿她的经济损失332100元。”负责审理此案的法官告诉记者,“此案立案后,我们到房管部门调取了相关材料,确定原告李女士购买的这套房屋已于今年2月份被开发商卖给第三方。李女士购房时,第三方还没有提出解除购房合同的申请。”该法官说,后来开发商与第三方解除了购房合同,但李女士已不想再购买这套房屋。

经过法院调解,原告、被告双方日前达成协议。双方的购房合同解除,开发商一次性退还李女士所有的购房款,并一次性付给李女士经济补偿款5万元。昨日,在淇滨区人民法院,双方均接受了调解协议,案件圆满和解。

(线索提供:许慧娟)



住房公积金 能做装修使用吗?

市民王女士来电:她买房时缴纳住房公积金的时间还不满一年,不能使用住房公积金贷款。现在她准备装修房子,不知能否使用住房公积金贷款进行装修。

王女士,记者就此事帮您咨询了市住房公积金管理办公室归集科,工作人员说,装修房子时不能使用住房公积金贷款。

■晨报记者 陈海寅

出售非家庭唯一住房 需缴纳多少税费

新区孟先生来电:他于2007年购买了一套面积约130㎡的房子,目前打算出售,售价35万元,但该房产证还没办出来。他说,这套房子不是他的家庭唯一住房,但房子的买主名下还没有房产。他问,这种情况下,他需要缴纳多少营业税及其附加、个人所得税?买主需要缴纳多少契税?

孟先生,记者帮您咨询了市地税局契税税务分局业务窗口,工作人员说,因您的房屋是144㎡以下的普通住房,该房产也不是您的家庭唯一住房,所以您需要缴纳的营业税及其附加、个人所得税只与您的购房时间不满5年有关。如果满5年,您不需要缴纳营业税及其附加,只需缴纳成交价1%的个人所得税,即3500元;如果不满5年,您就需要缴纳成交价5.6%的营业税及其附加和成交价1%的个人所得税,两项相加即23100元。

房屋的购买时间不满5年,其依据不是购房合同的签订日期,而是依据缴纳契税的时间和房产证的办理时间,哪个时间较早则以哪个为准。

因买主名下没有房产,您的房子又是面积在144㎡以下的普通住房,所以他需要缴纳成交价2%的契税,即7000元。

■晨报记者 陈海寅

公积金贷款未还清 能出售房子吗?

新区刘先生来电:他打算出售自己用住房公积金贷款买的一套房子,但此房仍有部分房贷未还清。他问,这种情况下他能出售房子吗?

刘先生,记者就此事帮您咨询了市住房公积金管理办公室归集科,相关负责人说,您要想出售房子,必须先还房贷还清。因为在贷款期间,房产证被用于抵押,贷款未还清之前,房产证是拿不出来的。没有房产证,您也就不能办理过户手续。

■晨报记者 陈海寅

传递重阳真情,传承尊老文化

淇县大河朝晖重阳节情暖业主

晨报讯(记者 陈海寅)“俺还没入住呢,就先感受到了大家庭的温暖。大河朝晖的工作人员真是把俺当成了自己家人啊!啥都甭说了,以后咱们就是一家人!”10月23日晚,在淇县一家酒店的包间内,大河朝晖业主闫先生端着酒杯,感慨不已。

当天是重阳节。为传承尊老文化,淇县大河朝晖销售中心特别邀请所有老年业主和年轻业主的父母到酒店聚会聊天并共进晚餐。在酒店,前来赴宴的老年朋友,个个都喜气洋洋,脸上洋溢着幸福的笑容。这些未来的邻居们或是聚在一起侃侃而谈,憧憬着入住大河朝晖后的幸福生活,或是单独拉上自己的置业顾问,到安静的角落低声细语,像亲人一样亲切交谈,房间里一片祥和气氛。

“为办好这个活动,我们做了很多准备。连酒宴的每道菜都是我们精心挑选过的,务必要丰盛美味、营养健康,又适合老年人的口味。”大河朝晖销售经理李闪闪说。

“重阳节是我国的传统节日,尊老爱老是中国的传统美德。在这样一个特殊的日子,把老年业主聚在一起,不仅能让他们提前增进邻里感情,也表达了我们业主发自内心的关怀。我们希望借助这个机会,让业主



大河朝晖工作人员向请来过节的老年业主敬酒祝福。

晨报记者 王磊 摄

们更了解大河朝晖的人性化服务。”李闪闪说,看到业主个个都兴高采烈而来,他们也很感动。“我们以后还会经常举办这样的活动,力争让大河朝晖的每一位业主都因为他们的置业选择而备感温暖。”

当晚的晚宴于18时开始,席间大河朝晖的工作人员一直在忙着为业主服务。当工作

人员举起酒杯向每一位在座的业主送去祝福时,有的业主感动得流下泪来。

“这些孩子们太热情了,服务得很周到,俺们吃得好、喝得好,非常感动。”晚宴结束时,几位业主主动地表示。

当晚,大河朝晖还为每位到场的业主送上了一份精美礼品。