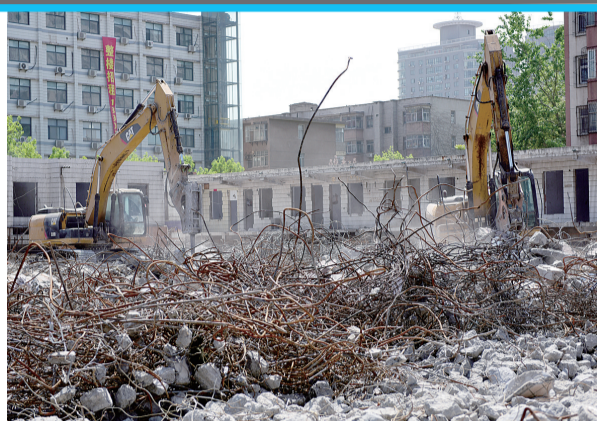


停工整改三天

你们这样,市民不高兴



市妇幼市场工地,两辆钩机在捣钢筋,没有洒水措施



政六街30号院南边一处工地,门口有裸露的黄土

现场 缺少防护措施

2

“呸、呸、呸……”昨日10时20分,记者在政七街和丰产路交叉口看到,一辆钩机正在捣钢筋,灰尘不断飘向丰产路上。而现场,并没有洒水降尘设施。

记者站在附近一栋高楼上向下看,发现部分拆迁过的区域已铺设黑色的防尘网,但大部分依然处于裸露状态。工地上,停放了多辆渣土车和钩机,只有一辆钩机在运行。运行着的钩机旁边,停放着两辆卡车,几名工人不断将工地上的钢筋放到车上。

丰产路和政六街交叉口西南角,以前是妇幼市场,现在除了周围少量房子外,中间的房子已全部拆除。工地上,凌乱地放着许多弯弯

曲曲的钢筋,但扬起的灰尘不太大。南边靠一栋居民房处,两辆钩机在不断敲击着建筑垃圾,然后将钢筋剔出来。昨日11时5分,那里停放着一辆雾炮车,但没有运行。

这个工地的南边,还有一处拆迁工地,里面没有铺设防尘网。工地进门处有一辆钩机,但没有运行。进口处,到处是松软的裸露黄土。

11时30分左右,记者准备离开时看到,一辆带有“金水环卫”的洒水车来到现场,对丰产路和政七街交叉口洒水。洒水后,钩机捣钢筋没有再出现扬尘现象。“根据他们的需要,我每天可洒水五六车。”在现场负责洒水的鲁师傅说,为了防止扬尘,工地上还采用了雾炮车。

处理 整改三天再开工

3

昨日下午,记者拨打了郑州市12319城市建设服务热线。115号接线员说,他们会及时通知金水区相关部门,督促施工单位尽快整改。

随后,记者联系了金水区东关虎屯村城中村改造项目指挥部张姓工作人员。“我们要求施工单位拆迁建筑物时要开启雾炮车,捣钢筋时用洒水车。从上周五开始,施工单位已开始铺设防尘网,下一步,我们将让他们把没有作业的地方清理出

来,全部覆盖防尘网。噪声大是因为晚上的渣土运输车比较多,下一步,我们要求他们采取降噪措施,或者减少渣土车的运行数量,尽量使噪声少一点。”他说。

昨日下午快下班时,该指挥部一工作人员给记者打来电话说,昨天工地上共有两辆雾炮车,记者去的时候司机下班了。他们向领导上报后,决定对工地停工三天,让施工单位整改到位再开工。

全国住宅无理由退房 恒大“突放大招”,为购房者信心加码



恒大无理由退房新闻发布会,副总裁柯鹏主持

【事件】恒大“突放大招”,全国楼市“无理由退房”

3月30日,五部委联合发布楼市新政,对二套房首付比例及二手房税费作出调整。

据相关统计显示,新政后,一二线城市累计住宅成交面积环比新政前一周上升了4.9%。其中一线城市成交面积环比涨约7.5%,广州、北京成交量涨幅近四成,二线代表城市中半数成交量也是环涨了4%。

业内普遍认为,市场必将迎来供需两旺的局面。为了抓住难得的销售良机,房企推出百花齐放的营销举措,各种新思路频现市场。

4月15日下午,在广州恒大

中心,300余家媒体聚集,召开“无理由退房”新闻发布会,恒大执行董事、副总裁何妙玲宣布自4月16日起,全国范围内向恒大购买商品房的业主,在签署《商品房买卖合同》的同时还可以选择签订《无理由退房承诺书》。

此次恒大集团无理由退房新闻发布会保密工作做得极其严密,对于发布会主题各方猜测颇多。

“企业越大,责任越大,企业发展到一定阶段,要承担更多的社会责任。作为龙头企业,恒大有能力、有责任带头为

维护购房者的权益和市场的良性发展做一点事情。”会上,恒大董事局副主席、总裁兼执行董事夏海钧坦言。

业内人士认为,“无理由退房”是对开发商胆量、实力和未来判断的综合考验,是对购房者的一种有力承诺,为购房者信心加码。

恒大地产总裁夏海钧在现场表示,商品房也可以给客户无理由退房的承诺。因此自2015年4月16日8时,恒大“无理由退房”执行之日起,购买恒大所有楼盘住宅的客户,在入住前都可以享有无理由退房的权利。

4月15日下午,全国300家媒体齐聚恒大集团在广州总部召开“无理由退房”新闻发布会,宣布自4月16日起,凡购买恒大所有楼盘住宅的客户,已履行《楼宇认购书》《商品房买卖合同》的各项义务,并且无任何违约行为,则自签署《商品房买卖合同》及《无理由退房协议书》之日起至办理入住手续前的任何时间,均可无理由退房。王亚平

【解析】

抢占市场,提供性价比更高的产品和服务是不二之选

实际上,在房地产行业发展的近10余年内,恒大并不是“无理由退房”策略的首个吃螃蟹者,多家房企曾一度推出,但最终都悄悄沉寂。

恒大此举,引发业内很多关注。这会不会是一种噱头?

但依其在全国的实力和庞大供应来看,这种担心显然是多余的。

“恒大大部分项目分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段,契合民生需求,且具有高增长潜力,极具吸引力的价格优势,让普通老百姓买得起、住得起、住得好。”夏海钧说。

恒大项目均按豪宅标准为普通住宅项目设计园林及规划配套。恒大一直秉承“配套先行”的开发理念,实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用,100%项目配有运动中心、幼儿园、小学、大型商业街,恒大剧场等,使业主

享受到完善、成熟的配套。

据悉,恒大2015年3月份实现合约销售额137.1亿元,创今年单月销售新高,接近去年单月销售最高水平;合约销售面积181.4万平方米,销售额、销售面积同比分别增长31.4%和17.6%,环比则大增162.1%、154.3%。2015年一季度,恒大累计合约销售金额约305.4亿元,累计合约销售面积为403.8万平方米。

作为龙头房企,此次推出“无理由退房”无疑将强化其在购房者心目中“民生地产、定位刚需”的认知,从而加速购房者入市。

楼市步入新常态,市场竞争加大,在波浪式的震荡上升过程中,和过去模式不一样,它会逐渐淘汰一部分企业。

对于房企来说,要在波浪式的过程中抢到一个好位置,现在是真正考验的时候,为购房者提供性价比更高的产品和服务显然是理智之举。