住房公积金专栏

中心快讯

1~9月，全市共发放公转商贴息贷款超6亿元

本报讯（记者 赵 敏）自2015年12月我市启动公转商贴息贷款业务以来，为充分满足缴存职工改善居住条件需求，市住房公积金管理中心通过增加合作银行数量，加强业务窗口力量，优化业务流程等措施，快速扩大业务规模。截至今年9月底，全市共发放“公转商贴息贷款”（含银行流资贷款）超过6亿元，累计帮助超过2500户缴存职工家庭改善了住房条件，缓解了我市公积金流动资金不足的局面，帮助大批职工取得了和公积金利率完全相同的贷款。

市住房公积金管理中心

召开“学习党规党纪 从严修身律己”研讨会

近日，市住房公积金管理中心在党员活动日以“学习党规党纪、从严修身律己”为主题开展研讨交流。中心支部全体党员参加，会前组织观看了“会前一刻钟”教育片。会上，由党支部书记带领大家认真学习市第七次党代会精神，要求大家要切实把思想和行动统一到市第七次党代会精神上来，把工作和力量凝聚到落实党代会部署的各项任务上来。党员们结合前段党规党纪的学习，分别从不同的角度，结合各自工作和思想实际，就作为一名共产党员如何修身律己交流了的心得。大家一致认为，党规党纪是我党永葆青春与活力的基石，我们必须严守党规党纪，从严修身律己，建设一支作风优良、素质过硬、业务精通的住房公积金管理服务队伍，推进我市住房公积金制度建设不断取得新发展。 赵红杰

图片新闻

10月31日，中国共产党河南省第十次代表大会隆重开幕，市住房公积金管理中心组织全体干部职工集中收看党代会开幕式现场直播。 张 龙 摄

公积金知识连连看

我市为什么要开展公转商贴息贷款

为支持职工改善居住条件，促进房地产经济发展，自去年以来，我市出台了一系列放宽住房公积金使用的便民政策。因贷款需求快速增加，造成我市住房公积金流动性资金短缺，职工贷款轮候时间较长。为有效满足职工改善居住条件的需求，经市住房公积金管理委员会审议通过，并经市政府同意，市住房公积金管理中心在全省率先开展了公转商贴息贷款业务。 顾琳

职工如何办理公转商贴息贷款

目前我市住房公积金管理中心与中国银行和邮政储蓄银行合作开展贴息贷款业务，申请人可带齐相关材料前往漯河市行政服务中心三楼住房公积金窗口咨询办理。办理贴息贷款所需申请材料与办理住房公积金贷款所需材料一致。一是申请人夫妻身份证明：如身份证、户口簿、结婚证等；二是购房的证明材料：包括购房合同、付款票据、契税税票等；三是提供担保证明：其中办理商品房贴息贷款的，期房提供购房证明，现房提供房屋所有权证；办理二手房贴息贷款的，提供房屋所有权证和评估报告。如果是异地贷款的，除上述资料外，还需提供公积金缴存地出具的6个月以上的缴存证明和无贷款证明。 顾琳

闲话楼市

城市让生活更美好

■特约撰稿人 王毅敏

10月25日，河南省人民政府办公厅以《河南省推进供给侧结构性改革商品房去库存专项行动方案（2016~2018年）》，从这次文件中笔者看出，政府在保护购房者利益、规避市场风险等方面，以不同方式为在城市工作者提供住房以满足其安居乐业的需要，逐步消除市场的不规范行为，向更加健康的方向发展。

规避市场风险，防范房地产市场危机，保护购房者权益

1.从供应侧着手制定合理的供应政策

实施不同的土地供应政策，对于不同库存的城市，实行不同的土地供应政策。

除了在土地供应上根据商品房库存确定供应量外，已经出让的土地也要根据存量房的多少，在项目是否准予施工方面把控好节奏，对于供应紧张的城市要加快审批进度，而对于库存量大于24个月，甚至超过36个月的地区要停止新批建设项目。

对于市场严重过剩城市，棚户区改造除了要增大货币补偿的比例外，还要把一些腾出来的土地用于公共设施及绿地等建设，减少住宅供应量。

2.成立房企偿债周转基金，降低购房者风险

文件要求“各省辖市、县（市）政府要积极探索依托政府性平台公司，按照有偿、互助、担保的原则吸引开发企业积极参与,建立房地产开发企业偿债周转基金，在风险可控的前提下，积极帮助困难企业解决开发建设经营过程中短期过桥资金需求问题，避免企业资金链断裂风险。积极为企业兼并重组和联合开发创造条件，协助做好问题楼盘的盘活和化解工作。”在三、四线城市，由于过去几年供应量巨大，去化困难，几乎每个城市都会有不少的项目出现停工现象，有的项目停工时间已经超过甚至超过一年以上。

建立这样的偿债周转资金不仅对盘活项目带来帮助，也能化解社会矛盾，继而带动相关产业共同健康发展。

从供应侧减少库存，化解在建项目资金困局

1.“一城一策”分城而治，对库存量大的城市减少或停止建设用地供应，放缓建设项目审批，减少库存

库存量大的根本原因在于供需失衡，过去几年在地方政府实体经济下滑严重的情况下，大量供地、开工，致使部分三、四线城市的库存去化时间在3年以上，甚至部分县城的库存去化时间超过5年。

今年6~9月的二线城市房地产销售火爆局面并没有像过去那样很快地传递到三、四线城市，绝大部分三、四城市市场销售压力依然巨大，在这样的情况下，政府及时制定政策，严格控制土地供应成本从供应侧遏制市场供应。

文件明确规定了在什么样的情况下对于土地供应，对新开工项目进行限制，同时，人为减少市场供应，帮助去化。

2.对棚户区改造进行货币补偿，引导购买在建商品房

除了在供应上进行限制外，对原来实行实物补偿的“城中村”及棚户区改造项目，采取货币补偿的办法，并根据市场库存周期的多少制定不同的货币补偿比例。比如，可以通过购买现有商品房来安置被拆迁户，也可以按照市场价格基于全额的货币补偿，让被拆迁户直接购买商品房以降低库存。

以三、四线城市漯河为例，去年库存量大概在460万平方米左右（含在建项目），而当地每年的去化量在95万平方米左右。政府从2015年9月16日推出了购房补贴政策，政策实施后效果显著，今年第一季度销售面积同比增长668%，第二季度增长445%。该补贴政策于今年8月31日截止，前8个月共销售商品房175万平方米，这个数据几乎相当于过去五年平均数两年的销售量。在9月后，虽然补贴政策取消销售有所下滑，但部分项目因为施工量不足已无房可卖。西城区高铁附近房价从1月份到现在每平方米上涨近500元，相当于上涨了11%左右。据官方相关部门统计信息显示，整体房价前8个月上涨达到了5.28%。温和上涨的房价有力地推动了成交量的上涨，估计今年销售面积会突破220万平方米，这样等于库存已经减少一半，加上新开工量减少，这样原来需要去化四五年的库存量现在已经降低至两年左右。如果实施上述政策，估计可以把库存去化时间控制在一年左右。这对社会稳定是有极大帮助的。

鼓励购房，加速库存去化

1.扩大公积金贷款范围，更多的人享受到公积金贷款的优惠政策；把公积金贷款的范围扩大到在城市有合法住所的所有人

研究出台扩大住房公积金制度覆盖范围的政策措施，将符合条件的农民工、个体工商户、灵活就业人员等纳入住房公积金受益范围，并将缴存住房公积金列入劳动合同约定事项，加强规范和引导。住房公积金个贷率低于80%的城市要合理确定贷款条件、优化流程、简化手续，切实提高资金使用效率，支持缴存职工使用住房公积金租、购住房，充分发挥住房公积金对住房消费的支撑作用。

这对于享受不到公积金贷款优惠政策的购房者来说是大的利好，既能使他们贷款购房，也能降低购房利息付出，同时对去库存也有极大帮助。

2.针对农民进城专门制定补助政策

为了鼓励农民进城，制定专门政策，以农业银行为主的“农民安家贷”政策，部分银行已经开始实施，原来一些商业银行在贷款审批方面需要有收入证明，有连续3个月的流水账单。

在有些工地上，农民工的工资收入一般来说一年分三次现金发放：春节、收麦、收秋，这样让平时吃住都在工地得他们不是拿不出收入证明，就是没有流水账单。

其实农民工及很多灵活就业者因为担心自己收入没有保障而不愿意按揭购房，甚至还有一些人觉得买房子靠贷款心里不安，所以，笔者认为，把贷款放给农民工购房的风险相对较小。

3.鼓励愿意在城市工作与生活的人落户

鼓励落户的政策在当下，尤其是三、四线城市意义虽然不大，但是能顺利让有合法住所的人（哪怕是租房者）顺利入户，对大中专毕业生来说依然有巨大的吸引力。今年前8个月，郑州市购房者中户籍人口仅占18%，外省的占13%，本省占69%，这其中的69%的购房者，有很大一部分是在郑州工作而没有把户口迁移过来的人。

在我市，去年非漯河籍的购房者比例超过了25%，即便是当地户籍的，具有市区户口的购房者也仅仅只占17.8%。（未完待续）

市房管局源汇分局

精准扶贫 送羊入户

10月21日上午，市房管局源汇分局负责人带领全体党员来到对口帮扶村——大刘镇抬头村，将购买的山羊逐一送到贫困户手中，以供贫困户通过发展养殖增收脱贫。同时，他们还为贫困家庭送去了1000元的党员爱心帮扶捐款及慰问品。

今年4月份开展扶贫帮扶以来，源汇分局多次组织干部职工深入结对帮扶村，走家串户，了解贫困户生产、生活现状，分析致贫原因，共同商讨脱贫措施，制定脱贫计划。今后，他们将继续抓好“精准扶贫”工作，加强与结对帮扶户沟通联系，选准项目，变“输血”为“造血”，加快贫困户脱贫致富步伐。 邱国营

另眼看楼市

置业顾问的逼单套路你中招了吗

■郭睿新

之前有楼盘的工作人员问我说，你这样把行业内幕公布出来不怕置业顾问对你有意见吗?当时我内心还是很惶恐的，但我就是喜欢他们这种看我不爽又干不掉的我的样子……更何况我说的都是公开的秘密，但凡多看过几次房的网友细心总结都能摸清这里面的门道，比如置业顾问逼单技巧。

什么是逼单？所谓逼单，就是让购房者不得不买，马上就买的手段，只有自身特别有主见或是购房需求并不强烈的购房者才会对此免疫。比如，在介绍房子的时候置业顾问会说今天是推特价房的最后一天，明天就恢复原价了，或是这种户型就剩下这两套了，再不决定马上就没了。如果这些话让你心跳加速时刻有种紧迫感，那就说明你被逼单了。只因为有让你心动了，才会有下一步的行动。

当然，如果你觉得这就是逼单的全部过程那你就太天真了，逼单是一门功课，满满的都是套路。在你还没走进售楼处的时候，你就已经开始成为销售人员分析的对象了。看看你开的什么车，带的什么表，穿的什么牌子的衣服来判定你有什么样的消费能力；接待的时候问问你是不是第一次来看房，来锁定是否为准客户，聊聊你什么工作、现在住哪、家里几口人、孩子多大了，来明确你的购房需求，在了解了你大致情况后才开始各种花式卖房子。

不同情境下的逼单方式：

一、首次到访便表现出强大的购房意向。客户解析：这种客户通常会判断为冲动型客户，针对这类客户，置业顾问将时时让其保持亢奋状态。对应方法：现场热销气氛浓厚，利用现场的人气制造热销氛围。

如：置业顾问不时地走到正在接待客户的置业顾问身边告知“XX房源已被认购，现勿推荐”尽量让客户集中，太分散会显得案场冷清，未接待的置业顾问适当地在客户身边走动，或是故意在客户身边打电话，让客户感觉工作人员忙碌。放大客户需求，突出产品优点，灌输得到它的好处，强调产品稀缺性，今天不定，明天可能就没有了，或利用现场客户对产品喜好，故意推荐同一房源，达到争抢的局面。

二、二次回访，再次表明意向，但却非常理性。客户解析：此类客户相对比较理性，一般二次来访时会携带家人或朋友，这时主要营销对象是客户本人，但也不能无视家人或朋友，家人和朋友往往会成为帮手。对应方法：探清客户疑虑，换位思考，利用专业从身边人入手。让自己成为专家，或引用权威机构的工作结果、建议、观点等。利用大众意见或相关群体的一致性意见。借用客户所信赖的人的推荐意见或观点设法改变身边的人，使之成为自己忠实的拥护者。

三、多次到访，屡不成交。客户解析：这种客户也许在首次到访时会表现出非常强的购房意向，让我们误以为是冲动型客户，但他们做事却非常小心谨慎，购房以前不仅要对产品了如指掌，还希望对环境产生好感，他们并非优柔寡断，而是没找到“兴奋点”。对应方法：既是多次到访，定然意向较高。迟迟不定，定然是患得患失，优柔寡断。这时舍己利人的苦肉计会很管用，客户想不买都不好意思。

如：1.告知客户今天是最后一天享受优惠，明天将恢复原价。

2.假装不知道优惠政策已经取消，继续给客人推荐，并说是最后一天，等给客户算价格的时候突然发现已经没有优惠，故意让客户抱怨。借此上演一出置业顾问与销售经理的好戏：这时销售经理故意当着客户的面骂置业顾问不尽职，置业顾问应扮演弱势群体，感到万分委屈，明明是给客户争取利益，却挨了经理骂。在最短的时间内获得客户同情，一旦客户向经理申请优惠时，一定要让客户先定房或先交钱再申请。

四、已来访两三次，没什么主见，喜欢听旁边人的意见。客户解析：典型的优柔寡断，道听途说型客户，这种客户很容易被周边的事物所诱导，也容易偏离主题，特别追求别人喜欢的东西。在接待的过程中置业顾问一定要占主导地位，多加引导，切勿受外界干扰。但如有朋友和家人在场，一定要说服朋友和家人。对应方法：这时不能再一味地央求客户，要耍点技巧让客户感到来之不易，让客户感觉不买放不下面子，激一激客户非常奏效。

走进恒大

房展会特批10套特价房礼献全城

俯瞰河岸边的恒大名都

■本报记者 赵 敏

近几日天气放晴，终于迎来了难得的阳光。11月4日漯河市秋季房展会即将如期而至，市民可以通过展会了解市区各楼盘区位、优势、性价比等信息，而作为恒大集团进军漯河市场的扛鼎力作，漯河恒大名都、恒大御景凭借较好区位、装修品质、高性价比等优势在此次房展会将受到各界的广泛关注和市场追捧。据悉，此次房展会，集团特批“恒大名都10套特价房”、“恒大御景推出首付两成，买河景大三房”等优惠，礼献全城。

民生地产 实力保障 品质筑家

作为行业龙头企业的恒大集团一直以来都秉持走精品地产路线，其项目开发从战略考量到选址、规划设计、材料进场、建筑施工、验收、交房等所有环节无不用严苛的高标准严格要求。也正因如此，其旗下楼盘才能凭借优越区位、装修品质、高性价比而深受市场欢迎，才能在愈加激烈的市场竞争中脱颖而出。

漯河恒大项目作为中国恒大集团入驻漯河的扛鼎力作，始终坚持遵守高标准、高质量的施工标准，其高质量房源也受到了广大业主的好评，良好的口碑才是一个企业向前发展的不竭动力。

醇熟配套 幸福品质生活

对于大多数购房者来说，配套设施的健全与否是直接关系到生活便捷、居住舒适的重要指标之一。恒大名都完善的社区配套、典雅的欧陆园林景观，都是购房者热捧的理由！

漯河恒大名都紧临一线沙澧河风景区，移步异景、天然氧吧。恒大名都约3000平方米景观大湖与沙澧河遥相呼应，共同营造出瞰河揽湖的人居美景。6000平方米欧陆风情园林，各类珍稀树种的全冠移植让居者推窗即可饱览满眼葱郁。恒大名都2800平方米湖景会所里，健身会所、恒温泳池、茶艺馆、儿童乐园等场馆一应俱全，健身休闲一站尽享；3200平方米双语幼儿园（在建），家门口的学校，只为培养未来的精英打下坚实的基础；24000平方米风情商业街，吃喝玩乐购，一站式生活服务、休闲购物就在楼下。

一级金碧物业 贴身管家服务

恒大名都的物业是恒大集团旗下的金碧物业，金碧物业具备国家一级资质，20余年经历了400余个项目的物管历练，创新“1530”服务理念。致力于提升物业服务质量成为业主生活的重要保障。

精彩活动 畅玩双休日

恒大名都82平方米阳光两房，95平方米魔变2+1新三房，103平方米~142平方米湖景全明三房；漯河恒大御景建筑面积约106平方米~117平方米实用三房，120平方米~132平方米瞰河三房，159平方米墅质四房，均含装修交楼。

11月5日~6日，恒大名都销售中心将举办“柚惑难挡、柚子向前冲”活动。剥柚也疯狂，个性柚子灯，一场精彩绝伦的剥柚子大赛即将呈现，你会是其中的佼佼者吗？还有柚子保龄球、谁是神枪手、蜂蜜柚子茶制作等活动你来嗨！

11月5日~6日，恒大御景销售中心将举办“咖啡时光、之间绽放”活动。星巴克咖啡品鉴、花式咖啡制作，秀的就是心灵手巧，还有鲜榨果汁，精美冷餐等活动你来体验！