住房公积金专栏

中心快讯

市住房公积金管理中心

做客“清风问廉” 接受网友监督评议

本报讯（记者 赵 敏 通讯员 张龙）11月4日上午，按照市纪委监察局要求，市住房公积金管理中心党组书记、主任曹鹏，市纪委派驻市住房公积金管理中心纪检组长董少峰，共同做客清风漯河直播间，就如何进一步落实“两个责任”与广大网友进行了交流。

网友就住房公积金管理中心在“两个责任”的落实以及有关业务管理服务提出了一系列问题。重点咨询了中心管理是否到位，在和相关金融机构合作过程中是否做到公正用权等问题。曹鹏和董少峰就这些问题一一进行了详细回答，受到了广大网友的好评。中心高度重视“清风问廉”活动。参加活动前，中心党组召集相关科室、部召开专门会议，就市纪委向社会各界征集到的11个问题反复进行研究，保证回答问题所涉及的相关政策、数据的时效性和准确性，确保提问网友得到满意的答复。

认真学习十八届六中全会精神

近日，市住房公积金管理中心召开中层以上干部会议，专题学习党的十八届六中全会精神。会议传达了中共中央办公厅《关于认真学习宣传党的十八届六中全会精神的通知》，中心党组书记、主任曹鹏带领大家学习了习近平总书记的重要讲话和《关于新形势下党内政治生活的若干准则》、《中国共产党党内监督条例》。

会议要求，全体党员干部要把学习全会精神作为当前和今后一个时期的首要的政治任务，把全会精神学习纳入“两学一做”学习教育内容，认真学习，认真领会，结合工作，开拓进取，推进各项工作迈上一个新的台阶。

张 龙

图片新闻

近日，市住房公积金管理中心党员志愿者利用休息时间，走进铁新村社区看望留守儿童，为小朋友们带去了新的书包、文具盒等学习用品。 孟昱良奇 摄

公积金知识连连看

哪些单位应为职工缴存住房公积金

国务院《住房公积金管理条例》规定，国家机关、事业单位、国有企业、城镇集体企业、外商投资企业、城镇私营企业及其他城镇企业、民办非企业单位、社会团体都应为单位的在职职工缴存住房公积金。

王雪平

办理住房公积金开户需要哪些手续

需要提供：（一）营业执照（事业单位提供法人证书）、机构代码证原件及复印件；（二）住房公积金开户登记表一式两份；（三）住房公积金汇缴清册；（四）提供单位在职职工工资表；（五）每人需要提供身份证复印件一份。

王雪平

单位应如何缴存住房公积金

单位在每月发放工资时，将职工个人缴存的住房公积金从其工资中代扣，并自每月发放职工工资之日起五日内，将代扣职工个人缴存的住房公积金和单位为职工缴存的住房公积金，汇缴到住房公积金专户内，由住房公积金管理中心汇缴到职工本人的住房公积金账户。

王雪平

建业·贰号城邦

更好的建业 更好的生活

建业集团董事长胡葆森莅临建业贰号城邦指导工作

■本报记者 赵 敏

寒风萧瑟，却难抵贴心暖意。作为漯河建业11年出品力作，建业贰号城邦，不仅将提升城市人居生活质量作为己任，更以建业品牌为依托，努力将更好的品质、服务及生活献给漯河人民。

在经历了“金九银十”期间，上千人的火热入会后，建业贰号城邦不论是在项目形象树立，还是在漯河市的影响力来说，都可谓是家喻户晓。骄人的成绩背后，自然离不开集团的支持，以及各部门工作人员的辛勤付出。

近日，建业住宅集团董事长胡葆森先生，专程来到建业贰号城邦视察并指导工作，对项目的现阶段情况予以了了解，并对接下来的工作提出了深切的关心及更高的要求。

在建业贰号城邦营销中心，胡葆森先生观看了设计独到的建业品牌历程展示墙，贴心的设计形式，不仅让客户更容易的了解建业，更可一目了然的对项目产品品质、建筑工艺、物业管理以及品牌实力，一次性做到全方位的了解，不仅公开透明，更解决了客户买房的后顾之忧。

开阔的营销中心广场，贴心的放置了座椅凉棚等休憩设施，在假日里为市民提供了休闲好去处。这点深受胡葆森先生的认可，作为地产开发商及运营商，不仅要改善人民居住品质，更要有一份回馈社会的责任感。

视察期间，胡葆森先生还认真地向项目负责人询问贰号城邦的工程进度，及最近阶段的工作安排。他一方面肯定了建业贰号城邦对产品方面的精雕细琢，同时对贰号城邦的同仁们提出了更高的要求。

“没有最好，只有更好。要在提升产品品质的同时，将服务理念和管理水平提升到更高的层次与高度。”

“务必要以客户需求为核心，不断提升服务质量与水平，要将服务做得更精，更细、更好。不辜负漯河人民对建业的厚爱和期望。”

越了解，越信赖。人们往往会选择自己喜爱的品牌，是因为好品质往往与好品牌挂钩。更好的建业，更好的城邦，更好的生活……来建业贰号城邦，选择一个更好的家吧！

走进恒大

“双十一”提前抢，五重豪礼献全城

样板间实景图，不含软装

■本报记者 赵 敏

集万千宠爱于一身的“剁手节兼光棍节”又到了，把钱备好了吗？“双十一”除了是清理购物车的好时机之外，更是“脱单”的好时机。对于地产开发商来说，这也是继“红五月”“金九银十”之后，又一热门的劲销期。作为中国地产十强房企的恒大集团，自然不会错过这个机会。为了在淘房节的到来之际更多的让利于民，漯河恒大名都特推出五重豪礼献全城，必将引发全民置业热潮！

“双十一”淘房节 惊喜重重豪礼不断

恒大集团一直秉持民生地产理念，深入贯彻“造人民买得起的好房”战略细想，在坚持质量过硬的同时，让广大购房者得到更多的实惠。此次“双十一”淘房节，恒大集团一如既往坚持让利于民政策，恒大名都推出五重豪礼献全城。一重礼：一次性付款95折；二重礼：董事长特惠98折；三重礼：每天成交前3名额外99折；四重礼：定房砸金蛋赢粮油大礼包；五重礼：凭广告单页来访即获电影票（每天仅限50张，先到先得）。恒大御景，首付两成买河景三房，还能省去装修烦恼，一线河景美宅更近市府繁华。11月13日优惠截止。

精耕细作 品质筑家

作为龙头房企的恒大集团一直以来都走精品地产路线，每一个项目的开发，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。

恒大名都及恒大御景两大楼盘作为恒大集团布局漯河市场的扛鼎力作，始终坚持遵守高标准、高质量的施工标准，其高质量房源深受到了广大业主的好评，良好的口碑是恒大集团前进的动力保障。

醇熟配套 品质生活保障

休闲、娱乐、健身、购物，一应俱全的社区配套服务才是一个社区人居体验的重要表现，也是广大消费者选择的一大理由。漯河恒大名都和恒大御景紧临一线沙河、移步异景，天然氧吧；周围市政府等多个政府机关环伺；地处市区繁华地，衔接沙河南北各大商圈，都市生活触手可及。漯河恒大名都和恒大御景自身建有风情商业街；2800平方米湖景会所，健身大厅、桌球室、游泳馆、棋牌室、儿童乐园等配套设施一应俱全。丰富的生活服务配套让每一个恒大业主都能感受到缤纷生活的精彩。

追忆七彩童年 回归纯真年代

给你一个不单身的理由，给你一份不客气的优惠。让你轻松购房无压力，快速讨好丈母娘！全面满足你购物的欲望和“脱单”愿望。恒大名都建筑面积约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~32平方米瞰河三房，159平方米阔景四房，均含装修交楼。

11月12日~13日，恒大名都销售中心将举办“重温儿时梦 民俗喜乐会”活动。滚铁环、跳房子、砸沙包经典童年游戏让你重温儿时快乐；画糖画、吹糖人、棉花糖，品儿时甜蜜，忆往昔温情；葫芦烙画感受非遗文化魅力。

聚焦国聚天成置业

许慎故里初冬再飘书香 尚书房大讲堂二度开讲

■本报记者 赵 敏

秋已去，冬渐至。尽管天气逐渐转寒，小城漯河的街头巷尾却热烈地传递着一个令人激动的消息——由国聚天成置业主办的尚书房大讲堂系列活动第二讲，将于11月12日在会展中心隆重举行。回顾上一次大讲堂中纪连海老先生幽默风趣的讲课，这一次有幸迎来了钱文忠教授造访福地漯河。

他是当代权威的国学大师，他是最犀利的教育家，他是央视名嘴、百家讲坛主讲人，他是复旦大学教授、季羡林老先生关门弟子……集诸多尊贵的身份和闪耀的光环于一身的“尚书房大讲堂”第二讲的主角！

公益教育是“尚书房大讲堂”建立的基础，公益教育本身是一项非常有意义的伟大事业。身为社会成员的一份子，都应该意识到有这项责任和义务，并投身其中贡献出自己的力量。作为本土的房产企业，国聚天成置业的决策层认为非常有必要建立这样一个平台，为我们漯河市民谋取到人人都能享受的教育服务。只有把高质量的教育普及到社会的各个方面，才能更好地响应国家大力发展教育事业的号召，也才能有机会为子孙后代建设一个更加美好的社会局面。“尚书房大讲堂”的成立就是希望把公益教育的平台提供给社会，号召更多的人加入其中，毕竟一个发起人或者一个企业所能做的十分有限，只有汇聚社会各界人士的力量，把来自四面八方的光和热聚集在一起，才能更好地把公益教育事业一直传承延续下去，因为教育是一个需要持续传承的接力棒，而“尚书房大讲堂”只是众多教育传承者当中最具年轻活力的一个队员。“尚书房大讲堂”会持续释放自己的光和热，把这项接力长跑尽最大可能跑得更远，让奔跑的队伍日益壮大。

在不久的将来，“尚书房大讲堂”将逐步邀请到诸多专家学者、名人后代及名师匠人来到漯河福地，讲述与民生民态息息相关的故事，分享他们眼中的人生境界和研究成果，真正将国粹文韵在全漯河弘扬开来！

另眼看楼市

展会经济及其源起兴衰

■郭睿新

众所周知，每个城市都有会展中心。无论是一、二、三线城市，抑或是是北上广深各大城市。它是一个城市经济，尤其是第三产业繁荣的体现，而且会展中心一般都是一个城市的地标建筑。

会展中心可以把该城市的经济和文化成果展示给所有人看。当然每年都会有展会，如糖酒会、汽车展、农副展品、医疗器械……

房地产自1999年中国房地产市场进入快车道，与房地产相关的产业也进入快速发展期，最典型的一个现象就是“展会经济”的蓬勃发展。全国各地，各类层出不穷的“房展会”“住交会”风起云涌；有些大中城市，房展会从最初的一年一度发展到春秋两季，再发展到四季联展。

近几年，购房者已从盲目下手变为理性出手，不少购房者在买房之前进行长时间的知识储备。一位购房者聊天时说，近几届房展会他都会到展会现场参观学习。他表示，在展会上不仅能集中踩盘，同时还能了解楼市各楼盘的价格、区域、户型等变化中的信息，以备将来自己二次置业之需。某楼盘负责人认为，房展会卖房子是任务之一，最主要的是树立品牌。他认为，展会往往是品牌企业展示的时机，也是积累客户时期，不少客户都是从展会发展起来的。

房展会的重要意义

开发商：开发商的商品房项目可通过房展会带动的人气，一鸣惊人，达到市场轰动和关注；利用房展会“房展超市”功能，降低消费者购房的时间成本，与其他项目同台竞技，让消费者真实感受“不怕不识货，就怕货比货”的上帝荣耀。

消费者：在房展会上，可以充分享受政府的支持，与政府相关职能部门形成良好的互动，为消费者谋取最大化的政策利好；消费者在房展会，也能通过开发商的宣传推广，通过销售人员的讲解和分析，了解自己所处的城市发展的最新成果、城市的发展现状、城市规划的最新动态等。

房展会的成功要素

消费者：专业房展提升选房效率。房展的房源通常都最全面、品质最新。在房展会收集大小楼盘的楼书，这是一次性收集到很多楼盘的资料非常有效的方式。参加房展会除了有省时又省钱的看房专车之外，展会现场往往有与房产配套的相关服务，如中介服务、理财咨询、法律咨询等，购房人在看楼的同时可以享受各种免费的咨询服务，对于第一次购房的消费者来说更是有用。

主办方：消费者是真正的“上帝”。对于主办单位而言，开发商是它的主要资金来源。因为参展费、土地租赁费、承办费、赞助费等收入，主要靠开发商参展来获取，而对于参展的开发商而言，谁是开发商真正的上帝，那就是购房者，开发商拿出资金参加房展，很重要的目的就是在房展期间出名，当然最重要的是卖出房子。要实现这个目标，主办单位就必须帮助开发商把消费者吸引到房展会上，各显神通各出奇招，促使消费者来看、来买。开发商：让消费者感受到实惠！

如何让消费者带着银子来参加房展，除了要做好产品 定位，市场细分和高品质服务以外，最关键的是要让老百姓感受到实惠。主办单位可以组织所有参展单位，在参展前进行内部价格适当调整和评估，参展期间通过联合宣言的形式，以“你参展我让利，价格统一大优惠”等活动，让百姓在房展期间买单，以最终实现共赢局面。

主办方：瞄准有效消费者

展会场面气氛热闹固然好，但是对开放商而言，“房屋销量才是硬道理”，房展能够帮助开发商卖出多少房子，是开发商评估房展主办方组织效果的核心标准。为避免产生“场面热闹销量冷清”的情形，开发商希望主办方吸引到有效的消费者——即真正能够在房展上实施买房行动的消费者，而不是来凑热闹的。

主办方根据房展主题定准核心消费者人群并进行有针对性的宣传，会使开发商在房展现场的销售量更佳。开发商的人力物力有限，房展现场咨询的观众又多，这就更加需要让现场售楼小姐的时间花在“刀刃”上，即有效消费者身上，而不是那些“只是看看热闹”的消费者。

开发商：高素质的参与者

开发商提供的优质项目和对主办方的赞助同样是房展会取得成功的必要因素。本质来讲，房展会就是一个平台，开发商提供的新房就是产品，只有产品物美价廉或者品质过硬，同时恰好又是消费者需要的，那么房展会的新房交易量就会火爆起来，也意味着房展会才真正算是举办成功。所以开发商对于房展会来说是非常重要的，在展会之前，主办方要与开发商做好市场调查，了解楼市的需求行情，真正做到为消费者提供一次优质项目集体大亮相的房展会。

一次成功的房展至少应有三个因素支持：优秀的组织者、高素质的参展商和有效的参展消费者。而参展商和参展消费者都需要靠优秀的组织者来带动。房展会所起的房产超市作用正在日益显现。如果在今后的房展会上，政府相关部门能够真正牵头参与，强化房展会的权威性和组织能力，如果房展会能形成一种定期举办的惯例，同时，相关的服务与配套能够及时跟上，最终形成一种房展品牌效应。

作为市场经济的产物，房展会的功能和作用逐渐在扩大，并发展到多元化。如郑州的房展会一般都有二手房展区、装修展区等。另外在上海或北京等地的房展会，甚至还推出建材展区、配套展区、相关的沙龙和讲座、甚至签名售书等功能。

无论是房展会的基本展示功能、还是房展会延伸的多元化功能，但有一点可以确定，房展会只会随着房地产市场的成熟和完善，受到消费者越来越多的关注，成为消费者购房前了解市场的必要手段和重要渠道。

相信房展会在消费者的关注中、在政府的大力支持下、在开发商和主办单位的共同努力下、在新闻媒体的严厉监督下，越办越好，为消费者带来更多的实惠！