

诚信经营 勇担责任 践行契约

我市房地产开发企业“3·15”诚信座谈会召开

本报记者 胡永鑫 张炜华



▲图为座谈会现场

秦水淼 摄

▶座谈会结束后,参会人员共同在诚信宣言条幅上签名

秦水淼 摄

为积极引导许昌房地产行业诚信经营,保护消费者的合法权益,促进我市房地产市场平稳健康发展,3月13日下午,市住建局联合许昌报业传媒集团共同召开许昌市房地产开发企业“3·15”诚信座谈会,就如何规范房地产市场、推进房地产企业诚信建设进行了讨论。

座谈会上,与会代表踊跃发言,他们相互交流了企业发展状况和面临的困难。针对当前的市场环境,加强诚信建设成为大家的共识,他们纷纷表示,将积极参与行业诚信建设,就如何打造诚信品牌、规范经营等方面提出意见和建议。

许昌市房地产开发协会会长郑杰表示,房地产诚信体系建设是一项长期的工作,需要各方的共同努力。对于企业来说,必须要强化自身的诚信意识与诚信实践相结合,把维护客户的合法权益优先于维护自身利益。同时,企业自身要加强内功修炼,提高自身的运营质量,认真对待客户的利益诉求。

座谈会上,为推进我市住建领域的诚信体系建设,建立守信激励和失信惩戒机制,进一步维护我市房产、建筑、市政等行业市场秩序,由许昌市住建局发起的许昌市住建领域诚信“红黑榜”评选活动正式启动,参会代表纷纷表示:争取上“红榜”,避免上“黑榜”。

最后,各参会人员共同在写有“诚信经营 勇担责任 践行契约”的宣言条幅上签名。

诚信和口碑是企业的核心竞争力
近年来,许昌的城市框架不断拉大,城市面貌日新月异,历史性的发展机遇提供了绝佳的舞台,一大批优秀的房地产企业在这个舞台上“唱、念、做、打”,上演了连台“好戏”。作为这个城市的居民,我们能够切身感受到居住环境的巨大变化、生活品质的不断提升。这些优秀房地产企业不可抹杀的历

史贡献。房地产企业在改变城市面貌、提升城市形象方面作出巨大贡献的同时,社会也给予优秀的房地产企业良好的经济回报和口碑,这个过程就是诚信的积累过程。
一位业内人士表示:“2019年是许昌房地产业发展至关重要的一年,更是市场竞争日趋激烈的一年,也将是优胜劣汰的一年。在激烈的市场竞争中,诚信的经营者必将获得成功。”

多年来,我市房地产行业整体上保持着持续、稳定、健康的发展态势,带动了相关行业的共同发展,提升了城市形象,改善了居住环境。在许昌楼市稳步健康发展的背景下,面对愈加复杂的市场竞争,面对行业增长的瓶颈,每家房地产企业都面临着的一道必答题:在市场逐步成熟、消费者趋于理性之后,如何寻找新的核心竞争力,从而在新的市场环境中长久生存?

当前的许昌楼市,诚信和口碑依然是房地产企业的核心竞争力。在强者恒强、大浪淘沙的市场环境中,诚信就像淘金器皿,最终能够筛选出金子的是优秀的房地产企业。

楼市的健康稳定发展需要各方共同维护

诚信是企业的立足之本,无诚信则品牌不立。诚信,不仅是产品面对购房者时的诚信,而且应贯穿一个体系、全产业链,从生产制作、品牌宣传到终端消费,都要讲诚信。

在当前的许昌楼市,大多数房地产开发商销售的都是期房。买房时,购房者只能看到楼盘的沙盘模型和户型模型,看不到建成之后的样子。这种信息不对称,给业主带来了风险。虽然国家明文规定,禁止捂房、囤房和人为炒房,但现实生活中“打压力销售”比比皆是。比如一些房地产开发商雇人排队“买房”,在“一房一价”上做文章,让“明白



消费”成了空话。

目前,一些开发商为了回笼资金“圈”客户,“五证”不全就通过收取定金、办理VIP卡等方式违规预售。这种行为即被举报、被处罚,由于违法成本太低,开发商也会选择铤而走险。

在购房过程中,有些购房者为了尽早买到自己满意的房子,在明知开发商违规的情况下,仍然甘愿支付巨额定金,这在一定程度上也助长了开发商的不正之风。

市场需要诚信,企业需要诚信,购房者更渴望诚信。为购房者营造诚信的消费环境,既是房地产开发商亟待突破的瓶颈,又是不可推卸的社会责任。近年来,大多数房地产开发商的诚信度在不断提升,为城市发展和城市建设作出了巨大贡献。但是,个别房地产开发商在工程质量、物业管理、杂费收取、对外承诺等方面出现了侵害购房者权益的失信行为,阻碍了许昌楼市的健康发展。

因此,房地产开发商必须恪守诚信,用诚信塑造企业形象和品牌,以诚信开拓和巩固市场。由许昌市住建局发起的许昌市住建领域诚信“红黑榜”评选活动具有重大意义。

大正地产董事长助理朱贵亭表示:“建立‘红黑榜’诚信体系是一件非常好的事情,将督促企业在开发过程中诚信经营。目前,进驻许昌的房地产企业比较多,市民的消费理念也越来越成熟,这将鞭策企业在管理上更上一层楼。接下来,我们将积极寻找自己的不足,提前预防和改善,维护良好的行业环境。”

万象地产企业代表表示:“我们销售的商品与普通商品不一样,消费者可能倾尽一生的收入才能买一套房。因此,我们开出的房子质量与开发商的诚信保证对每个家庭来说意义重大。目前,房地产行业已经逐渐进入诚信管理阶段,‘红黑榜’对企业的发展有重要作

用。”

许昌地产旗帜鲜明地亮出“诚信招牌”

市场经济越发展,就越需要诚信作支撑。没有诚信的企业或个人的经济行为都是商业上的短视,为追求短期利益而放弃了长远的经济效益,这无疑是自毁前程。

无论什么时候,市场都需要成熟的开发商。开发商在作出决策之前也要履行先前的承诺或得到消费者的理解和支持;再者,如何适应置业者新的居住需求,开发出适合的产品,是开发商努力的方向。如在这个问题上产生分歧,只能说明还有很多楼盘在开发的细节上需要完善。

诚信需要大家的维护,也是品牌建立的前提,那些没有诚信的企业终究会被市场所淘汰。人们在购房时,往往认可代表品质与信誉的品牌。高知名度开发商就如同给产品“镀了金”,提升了其品位与身价。比如一些品牌开发商开发的楼盘,价格和认可度往往高于同地段的普通楼盘。很多购房者宁愿多花一些钱买信誉好的开发商的房子,因为这样更有保障。

恒达集团企业代表表示:“诚信是恒达的品牌灵魂,是企业生存、发展的基石。我们不断发展壮大,把依法管理、诚信经营作为企业发展的尚方宝剑,始终不渝地为许昌的城市建设作贡献。在‘3·15’到来之际,在许昌市房地产协会、报业传媒集团和主管部门的鞭策下,我们将把诚信做得更扎实,把企业做得更规范。”

腾飞地产总经理方少锋在发言中表示:“我们一直坚持建市民买得起的好房子。在企业的产品质量上我们也下了很大功夫。在此我承诺,我们将依法、依规经营,维护好许昌市房地产行业的良好环境。”

恒大集团企业代表表示:“从集团

到项目都很重视‘红黑榜’诚信体系的建立。不管多大的平台,都没有十全十美的。接下来,我们将开展自我梳理和检查,发生情况及时处理,在维护好品牌形象的同时积极维护业主权益。”

汉威置业企业代表表示:“进驻许昌,我们依然会严格遵守法律、法规,同时将积极配合‘红黑榜’评选活动。我们将进一步加强自身内功修炼,把开发的项目更好地呈现出来。”

调查显示,多数购房者认为,与名不见经传的小开发商相比,品牌开发商开发的楼盘更值得信赖。“我买房子倾向于实力强、信誉高、口碑好的开发商。”已经在恒达·金汇广场定过房的业主赵先生说,“我选择在这儿买房是因为看重品牌。”

“品牌开发商要有正确的价值观,不误导或欺骗购房者,专注产品品质,把握购房者的需求,了解购房者的认知能力,只有这样才能在品牌营销中取得良好的成绩。”业内人士告诉记者。

在房地产市场竞争力日趋激烈的情况下,许多法规条例在规范着整个行业的行为,房地产开发商也意识到诚信的重要性。2019年,许昌楼市的竞争将会变得日趋激烈。这个时候,开发商的诚信和产品的品质理所当然地成为消费者买房考虑的首要因素。

许多房地产企业也将诚信作为企业的经营理念,将打造诚信地产作为企业的战略目标。值得欣慰的是,我们看到许昌的房地产市场正朝着诚信的方向阔步前行。

市住建局

设立住建行业“红黑榜”促进企业诚信经营

违规预售、捆绑销售、强制交房、延期交房等行为都可能导致企业上“黑榜”

本报记者 于兰琪

为进一步推进我市住建领域诚信体系建设,建立守信激励和失信惩戒机制,维护我市房产、建筑、市政等行业市场秩序,市住房和城乡建设局(以下简称市住建局)制定实施了《许昌市住建领域诚信“红黑榜”实施细则(试行)》(以下简称《细则》)。

据市住建局政策法规科科长张维山介绍,“红黑榜”适用于我市住建行业各方主体,包括房地产开发经营、建设、勘察、设计、施工、监理、工程造价咨询、物业服务、装饰装修、市政、燃气、热力经营等单位。市住建局将遵循公开、公正、公平、客观、准确、及时、有效的原则,实行统一标准、信息共享、合理奖惩、社会监督的评价方式,对各方主体进行综合考评、认定,并适时公布“红黑榜”榜单。“红榜”包括诚信企业名单、住建行业中获得一定奖项的从业单位和从业人员;“黑榜”包括违反有关法律、法规和工程建设强制性标准存在严重的失信行为,或者破坏行业秩序造成恶劣影响的从业单位、从业人员。

张维山告诉记者,在诚信“红黑榜”评选过程中,市住建局将严格按照《细则》规定,对“红榜”企业的获奖信息和证明材料原件进行审核;对“黑榜”企业的认定,按照“谁监管、谁采集”的原则由市住建局负责采集审核。对市民投诉较多的违规预售商品

房、延期交房等问题,张维山表示,房地产开发企业违规预售商品房、捆绑销售商品房、因违反合同约定强制交房、延期交房1年以上、5年以上未办理不动产登记手续等行为,可以认定为“黑榜”企业。下一步,市住建局将逐步建立信用档案,把诚信“红黑榜”作为对企业的奖惩依据,对“红榜”企业、个人进行诚信激励,在办理行政许可、资质升级、审批等过程中根据实际情况开辟绿色通道等便利服务措施;对“黑榜”企业、个人进行失信惩戒,对严重失信主体,将其列为重点监管对象并报送失信惩戒典型案例,取消参加评优资格,从审核行政许可审批项目。不仅如此,市住建局还将逐步建立与发改、工商、招投标、自然资源、规划、城市综合执法、税务、银行等部门的信息共享机制,建成政府监管、行业自律、社会监督的有效约束机制。

市房地产开发协会会长郑杰表示,诚信“红黑榜”的建立,是政府职能部门维护市场秩序、推进诚信体系建设、创新监管的重要手段,对促进我市房地产开发企业依法、依规诚信经营有着重要意义。“红黑榜”的评选,必将唤起企业对诚信建设的重视,增强他们的诚信自觉性,同时给不诚信企业以压力和警示。我市各房地产开发企业纷纷表示,要将诚信经营作为企业生存和发展的“生命线”,争上“红榜”,拒上“黑榜”。

守信是契约精神的核心

于兰琪

到了合同中约定的交房日期,开发商却一拖再拖;

合同中明确约定了精装修房的标准,开发商却以次充好;

承诺的小区配套设施交房时却成了一纸空文;

交房验收时房屋质量出现问题;

……

又是一年一度的“3·15”国际消费者权益日,房产交易作为大宗消费,是消费者关注的热点和投诉的“重灾区”。上述情况,很多消费者都曾遇到过。他们纷纷向笔者抱怨:“这些开发商太不靠谱了!”那么,究竟是哪里出了问题,让这些“不靠谱儿”的开发商一再违反合同约定,激起消费者的群愤?笔者认为,“不靠谱儿”的实质是缺乏契约精神。

何谓契约精神?契约精神本体上包括契约自由、契约平等、契约守信。具体到房地产交易中,从购房者与开发商签订合同的那一刻起,契约就生效了,契约精神就应该一直贯穿在交易之中。开发商应该按照合同规定按时、保质、规范地把房子交到消费者手中,消费者也应该按照合同规定按时支付房屋交易款项,配合开发商验收房屋等。任意一方如果毁约,就会受到经济上的损失。

诚实守信是契约精神的核心。在现代社会大规模的合作、大宗商品的交易中,诚实守信尤其重要。诚实守信就是开发商的一块“金字招牌”。如今,很多消费者买房时最看重的就是开发商的品牌。在许昌,恒达集团、恒大地产、瑞贝卡地产、大正地产、鼎盛房产、万象地产等品牌已成为市民信赖、认可的诚信

品牌,即使它们开发的楼盘价格略高于同地段的其他楼盘,很多购房者也愿意多花一些钱买信誉好的开发商的房子,因为这样更有保障。这就是契约精神在房地产交易中的升华和发酵。

市场和企业需要契约精神,购房者更渴望契约精神。本着契约精神为购房者营造诚信的消费环境,既是房地产开发商亟待突破的瓶颈,又是不可推卸的社会责任。近年来,大多数房地产开发商的诚信度在不断提升,为城市发展和城市建设作出了巨大贡献。但是,个别房地产开发商在工程质量、物业管理、杂费收取、对外承诺等方面出现了违背契约精神、侵害购房者权益的行为,阻碍了许昌楼市的健康发展。因此,房地产开发商必须恪守诚信,用诚信塑造企业形象和品牌,以诚信开拓和巩固市场。

当然,契约精神是交易双方应当共同遵守的准则,它不仅约束着开发商,也约束着消费者。在房地产交易中,消费者的契约精神主要体现在按时缴纳房款、配合验收房屋等。另外,房地产市场形势多变,房价涨跌都是正常现象,消费者在交易中应本着契约精神理性看待。

市场经济的实质就是契约经济。只有遵守契约与规则,才能营造公平、透明的市场环境,保护消费者的合法权益,保障许昌楼市健康发展。

商家“3·15”活动诚意足,消费者选购忙

莲城家居市场迎来春季装修潮

产品好、服务优的诚信商家,更有市场优势

本报记者 毛鸽

随着“3·15”国际消费者权益日的到来,莲城各大家居卖场、装饰公司、品牌商家纷纷抓住这个以“诚信”为主题的促销节点,推出“3·15”让利活动,吸引众多有装修需求的消费者出手选购,莲城家居市场迎来了春季装修潮。

“3·15”临近,商家诚意让利

记者了解到,居然之家许昌店、水木装饰、阔达装饰、亚丹家居、My Side床垫、大自然地板、皇派门窗、升达家居、太阳花暖通、刘三姐家居生活馆、领绣刺绣墙布等商家纷纷表示,今年“3·15”的活动优惠力度比以往都大,持续时间也长,希望有家装需求的消费者能够赶上这个促销周期,实实在在地享受到优惠。

获评3A信用等级的水木装饰,一站式为您打造健康环保的家,倾情回馈

新老客户。“3·15”活动诚意十足,来水木装饰订装修,送名牌家电。除此之外,水木装饰还为消费者送去众多意想不到的实惠与惊喜。

阔达装饰为回馈莲城新老客户,“3·15”倾情推出大力度优惠活动,超值整装全房只需81800元。活动现场,橱柜、吊顶、卫浴、地板等家装主材任您选。

另外,亚丹家居诚意回馈送实惠:皇派门窗惊喜答谢新老客户;大自然地板推出大力度优惠活动;太阳花暖通重磅让利,特价、惊喜天天送;领绣刺绣墙布倾情回馈,预存有惊喜;科技睡眠定制——My Side床垫回馈让利;刘三姐家居生活馆感恩莲城,有意向的消费者可到店内选购。

活动给力,吸引消费者纷纷出手

记者了解到,莲城各大家居卖场或

品牌商家除了常规的价格比拼外,今年的活动形式更加多样。“没有大动作,怎敢惊动您?”“诚心诚意送实惠”等响亮的促销语都具有不同的创意,让人眼前一亮。

3月12日,正在亚丹家居许昌专卖店挑选衣柜的梁红杰告诉记者:“自从家里开始装修以来,我一直都在关注商家的回馈活动。‘3·15’这个节点是商家新年取得开门红的关键时刻,他们都非常看中,这次活动确实有诚意,对于我们消费者来说,是个选购的好机会。”

正在升达家居许昌专卖店选购木地板的杨海霞告诉记者:“我想看看地板、壁纸等,都说春季装修最合适,我家最近开始装修了。听身边的朋友说,每年的‘3·15’,商家推出的活动都很多,优惠力度也大,所以想逛

逛市场,选一选装修所需的材料。”据记者了解,和杨海霞有同样想法的市民不在少数。

无论是消费者还是家居建材商家,在这个春暖花开的季节,都参与到了这场诚信促销“惠”之中,成为3月莲城家居市场一道亮丽的风景线。

产品好、服务优的诚信商家,更有市场优势

正在居然之家许昌店选购品牌家居产品的张建强告诉记者:“品牌家居产品价格虽然贵一些,但是质量确实很好。”所以,消费者在选购之前,应该从产品、价格、质量、售后等几方面进行比较,然后再作出决定。消费者对品牌如此看重,使得大品牌家居产品在市场竞争中具有独特的优势。

居然之家许昌店负责人告诉记者,在市场销售竞争激烈、不容乐观的情况下,产品好、服务优的诚信商家更有市场优势。这个节点,居然之家许昌店众多品牌商家纷纷推出大力度的让利活动来回馈消费者,这些品牌商家也希望通过良好口碑、超强实力、优质产品、专业服务等优势来吸引更多的消费者。

“大娘,来来来,让我帮您拿着。”“没事,你忙吧,我拿得动!”2月11日上午10时许,正在小区巡逻的保安孙俊杰看到张大娘提着东西,迅速跑过去接过张大娘手中的东西,并叮嘱她走路小心,有什么需要帮忙的尽管说。像类似的情景在瑞贝卡·新天下小区时常上演。

“瑞贝卡物业人员真好,我无儿无女,物业人员就像自己的亲孩子一样关照我,住在这里很安心。”瑞贝卡·新天下物业服务中心人员的关心关爱,让张大娘心里暖暖的,她逢人便夸瑞贝卡物业服务好。

“你们对我真好!”

本报记者 张炜华 通讯员 冯磊

“你们对我真好! 客服员、保洁员经常到我家了解情况, 问寒问暖; 保安看见我提东西, 就马上接手, 真谢谢你们!” 3月5日上午, 瑞贝卡·新天下小区的业主张大娘到瑞贝卡·新天下物业服务中心前台要求好好表扬表扬客服员陆芳芳、保洁员于银枝、保安孙俊杰。

张大娘今年80多岁, 身体不是很

好。她无儿无女, 一个人住在瑞贝卡·新天下小区。得知张大娘的情况后, 瑞贝卡·新天下物业服务中心把她作为重点帮助对象。该楼客服负责人陆芳芳时常牵挂着张大娘, 她每次巡查楼道时, 总要去张大娘家看一看需要帮什么忙、家里有没有困难。保洁员于银枝负责楼道的清洁工作, 她每天清洁到张大娘家门口时都要敲

一敲张大娘家的门, 问候问候她。小区巡逻的保安也时常关心着张大娘。夏季, 天气很热, 张大娘每天喜欢到小区内的凉亭纳凉。去年7月28日上午, 张大娘有事没有去乘凉, 公维班长赵峰巡逻时没有发现她, 就与公维队员王伟迅速赶到张大娘家, 看到张大娘正与老朋友聊天, 一颗悬着的心才得以放下。

