



○南北讲坛——房产知识

关于商品住宅性能认定

一、商品住宅性能认定的意义

2004年7月16日建设部发布了《商品住宅性能认定的管理办法》(试行)。这个办法出台的目的,是针对目前我国商品住宅中,质量好,价格适中,性价比合理,适合广大中低收入家庭使用的品种较少,所以通过住宅的认定,加以客观、公正、全面的反映住宅综合质量,有利于消费者在购房时依据经济能力,选择不同性能级别,享用不同标准的住房,放心买房,买房放心。有利于引导房地产开发商建造精品住宅,提高住宅质量。配合这个办法,2005年11月30日建设部联合国家质量监督检验检疫总局共同制定了《住宅性能评定技术标准》,该标准2006年3月1日实施,近日国务院办公厅在《推进住宅产业化,提高住宅质量》文件中进一步明确了要大力推广商品住宅性能认定的要求,并提出了今后商品房只有通过性能认定才能进入市场,所以目前建设部在全国范围内正在开展这项工作。

二、什么是A级住宅

住宅性能评价划分A、B两个级别,其中A级住宅是执行国家标准性能好的住宅,B级住宅是执行了国家现行强制性标准但性能达不到A级的住宅。A级住宅评定有3个等级,由低到高依次为1A级、2A级、3A级。1A级的标准是面向中低收入家庭经济适用型住宅,2A级住宅是面向中收入家庭的商品住宅,3A级是提供给高收入家庭功能齐全、舒适度高的商品住宅,凡是通过性能认定的住宅统称为“A级住宅”,A级住宅不仅品质可靠,而且要符合节约能源、资源保护环境可持续发展的原则,所以评上A级住宅均被认定为精品,能获得1A、2A的住宅也是很高的评价,目前,住宅性能评定还是在推广阶段。

三、住宅评定主要有哪些标准

共有五个方面。1.适用性能。2.环境性能。3.经济性能。4.安全性能。5.耐久性能。涉及的内容很多,凡是与项目有关的均涉及到了。如从规划开始至设计、施工、使用诸多方面共有28项,380多条指标,每一项每一条均与规划、设计、施工密切相关,仅举与设计有关的一个例子,如适用性能,该性能主要是针对单元平面、住宅套型、建筑装饰、隔声性能、设备设施、无障碍设施6个方面进行评定的,其中仅住宅套型这一项,又有18个子项。如要求套内设贮藏室(或者是走入式衣库),面积:不小于3平方米,厨房、卫生间要有自然通风,厨房操作台总长度大于3米等,另外住宅性能的评定对隔声性能要求的比较高,重点部位是1.楼板,2.墙体,3.管道,4.设备,其中楼板撞击时产生的声压是评定时重点检测的指标,墙体隔声量内墙、外墙、门窗均要检测。排水管道、电梯、空调也要采取减振、消声和隔声措施。若要评3A住宅,其中有6个子项必须满足的,隔声性能就占了3项,标准很多,不一一列举。

四、评定方式

1. 评定用打分的方式,具体评分办法适用性能和环境性能满分各250分,经济性能和安全性能满分各200分,而耐久性能满分是100分,总计满分是1000分。

2. 住宅等级划分

A级住宅,要求重点标注的子项全部得分,而适用性能和环境性能得分等于或高于150分,经济性能和安全性能得分等于或高于120分,而耐久性能得分等于或高于60分,其中总分等于或高于600分,但低于720分为1A级,总分等于或高于720分但低于850分为2A级,总分850以上的为3A级,评不A级的就是B级住宅。

(总师办供稿)

家居厨房的自然流行趋势

提要:流行文化是人们生活中随处可见的一种社会现象,从某种程度上甚至可以说是随处可见的消费现象,因为在多数时候,它都体现为某一时期人们一种趋同的消费选择。从高科技到环保主义,从流线型到简约主义,从极简风格到新古典、新浪漫主义,这一系列的变化都暗含了中国古老哲学的相生相克的规律,也印证了社会变革与大众审美之间紧密的互动关系。分析与归类时下流行的主张,新装饰主义、新浪漫主义、怀旧主义在女性主张风潮下完美演绎,重新看待并不莫测的“流行世界”,重新审视“厨房”这个需要用感觉体味的空间。



新装饰主义

有别于传统的装饰主义的华丽感,新装饰时代讲求红花绿叶的搭配,着重于实用,典雅与品位。在呈现精简线条同时,又蕴含奢华感,通过异材质的搭配,并朝向“人性化”的表现方式进展。

新材质主张质感与层次,是未来几年家居材质运用的新焦点。许多新品橱柜中出现了斑马纹材质,在桦木质地地上烤亮光漆的斑马纹,动感、野性、张扬,传递出更加个性的审美主张;而用厨房餐具剪影装饰的护墙,则极富情趣,运用光与影的变化,营造出空灵流动的室内氛围。

女性主张

在经历了男性的理性设计时代后,更具有包容性与韧性的女性主张开始抬头,女性的感性告诉人们,要学着慢慢地放松,更多地体味并享受生命。

强调外在美与内在美和谐统一的女性喜欢表现自己理想的世界,

把情感和想象放在首位。用热情奔放的设计语言,超越现实的想象和夸张手法去描绘自己喜欢的事物。所以清新、炫耀的姿态融入到橱柜的设计中时,一种亲近自然的女性主张完整地呈现出来。

只有在旧时豪宅中才出现的华丽的宫廷灯,惹眼的繁华装饰墙,强调了与力度、锋芒的对比,断断续续,若隐若现。这种以女性主张为核心的新浪漫主义的崛起,使得小资阶级多愁善感的小女子情调风靡一时。

新经典主义

一种让现代与古典同时失去年龄的能力,一种暗示秩序与等级观念的气度,绝对高品位、绝对流行、绝对奢侈、绝对上流社会的风雅表现。

当简约主义发展到极致,开始寻找新的出路,于是在线条的处理上变换了方式,出现了曲线、简单的花纹。似乎整个空间都被现代的元素充盈,然而门板的雕花立柱却泄露了使用者怀旧的心思,勾起了某

些情感和记忆。在这里,没有设计的条条框框,用艺术的感染力打动挑剔的目光,先锋和怀旧在这里得到完美结合。

厨房娱乐化

厨房不仅仅是个烧菜、做饭的地方,更是娱乐、休闲、朋友聚会、家庭情感沟通的一个空间。而如今,当电视、酒柜、沙发、大镜子这些本不属于传统厨房的部件,昂首走进厨房领地的时候,一种新的时尚,新的社交方式诞生了。

应该说厨房娱乐化是生活在厨房理念的延伸,对于女性朋友来说,这里一样可以是一个休闲、放松的空间,在迷离的灯光下展现一个最轻松、自如、奔放的自我。

一个不确定的时代是因为表面的东西将真正的方向遮挡了,而真正的方向应该是与人为善的,互动的、包容的、理直气壮地宣扬唯美精神的。小众市场也因此成了一个真正代表方向的市场。

于是不确定的、多元的、女性的主张让室内空间获得了跨越时空的表现力,已经带动起人们的流行情绪。



如何正确处理业主的抱怨

集团公司正全面推行“精细化”管理,作为物业管理者,要把公司带向精、细的专业服务道路,首要任务就是转变员工思想观念,提高员工服务水平。我们各个项目的一线经理和服务人员是直接面对、接触广大业主的第一道屏障,是物业公司面向业主最直接的一扇门,他们为公司冲锋陷阵,起到至关重要的作用和影响。其中,正确处理好业主的抱怨(投诉)就是我们一线员工所应该思考并努力改进的问题之一。

如何正确处理好业主的抱怨(投诉),我有以下一些心得。

一、调整面对业主抱怨的心态

我们要把业主的抱怨看作公司管理的重要资源,把业主的抱怨作为审视企业管理缺失、倾听业主心声的途径。当我们的物业管理者把业主的每一次抱怨视作改善服务环境、提高管理品质的机会。怀着感恩之心来对待抱怨的业主,我们的服务水平就已迈入一个新的境界。

二、设立畅通无阻的抱怨渠道

现在很多公司设立全天候24小时的免费电话就是一个很好的办法。例如工商银行的95588、中国人寿的95519、中国移动的10086等。这些电话既可咨询又可投诉,是企业联系业主的重要渠道。所以,我们的每一个项目服务中心(管理处)都必须要把我们的服务电话(24小时)以多种渠道(如:手册、电梯轿厢、楼道温馨提示、宣传栏、业主服务卡片等)向全体业主予以公示,在业主需要我们的时候,随时可以听到我们的声音,随时可以看到我们的身影,随时提供近距离的各项服务。

三、妥善处理业主投诉

和我们一样,业主也是人,人人都是肉做的,多一点将心比心,多一点换位思考,我体会最深的有两点:

1. 先处理业主的心情,再处理业主的事情

很多业主因为有怨气所以才投诉。此时,要让业主发泄一下自己情绪上的不满,我们微笑着、冷静的、用心的倾听他们诉说,让业主宣泄心中

的不满。很多时候,业主也明白,物业公司不是保险公司,更不是万能的(但是,业主自己也不知道该找哪个部门或人来处理,当业主投诉无门的时候,自然就想到了我们),业主是想找人诉说,找人来发泄,诉说了,怨气也就消很多了,甚至有些问题业主自己就解决了。

2. 千万不要对业主说“不”

不是所有投诉的问题都能解决,有时候业主也知道自己是错的,但还是会抱着侥幸的心理来找我们理论、发泄、吵闹等等,其实,业主只是想通过我们把要解决的事情,转告给相关部门或部门,希望通过我们给相关部门或部门增加些压力,能够使业主的事情处理得更快点、更好点、更满意点。你们要婉转告诉业主办不到的理由,万不可说“不行”、“不可能”、“从来没听说过”、“我不知道”等带有明显否定色彩的语言(一定要记住,微笑着说“不”和严肃的说“不”,效果是不一样的)。

(下转第4版)

总结 2008 年工作 部署 2009 年任务

集团召开 2009 年度工作会议

会议要求:在新的一年里,把销售工作摆在突出重要位置,集中全体员工的智慧和力量,采取一切有效措施,提高销售业绩。

本报讯 2009 年 1 月 17 日,集团公司 2009 年度工作会议在杭州清水湾大酒店召开。集团公司领导、集团各部室及所属公司负责人等近 50 人与会。会议听取并审议了许尚志执行总裁代表集团公司所作的 2009 年度工作报告(具体见第 2 版 2009 年度工作报告解读);集团公司领导、各部室及所属公司负责人在会上作了 2008 年度工作情况述职;集团公司办公室主任王格通报了年度考评结果;陈烟土总裁作了总结发言。会议由集团公司副总裁程国梁、总会计师李宝璞分别主持。

与会人员听取题为“坚定信心,鼓足精神,迎难而上,转危为机,为创造新的业绩努力奋斗”的年度工作报告后,分四组对工作报告进行了认真讨论,并结合各自本职工作,联系所在部室或所属公司的实际情况,就当前的金融危机形势下遇到的新问题,各抒己见表达自己的看法,提出了许多具体的意见和建议。各小组召集人将小组讨论情况进行总结和归纳,并向会议作了汇报。

陈烟土总裁在会议结束时作了总结发言。陈总首先肯定了会议取得的成效,简短点评集团公司考评结果后,重点谈了 2009 年的经济及房产形势,并对集团公司 2009 年的目标任务作了宏观要求和具体部署。

在谈到 2009 年的经济及房产形势时,陈总说:关于 2009 年的经济形势,社会各界大多认为,政府出台一系列措施的效果会在下半年慢慢显现出来。也有不同的声音,这个问题是仁者见仁,智者见智。但总的来说今年的形势还是很严峻的。因此,在



这种形势严峻且不明朗的情况下,我们要转变思维方式,要辩证的看问题。形势好的时候要理性、理智、清醒,形势不好时,我们要看到希望,要有信心。现在是低谷,我们会看到的都是黑暗,实际上机会就在前面。温总理就说过:信心比黄金更重要,我们不要放弃,放弃就完了。

接着,陈烟土总裁较大篇幅地阐述和部署了 2009 年的目标任务。陈总说:从战略角度,稳步是我们的基调。2009 年,我们要稳推项目开发,认真做好现有项目。稳推指的是没有特殊情况,不增加新项目,缩减投资规模,项目大的分期实施。认真就是扎实,全体员工要增强紧迫感和责任感,严格

按照目标要求认真去做。认真还有一个含义,就是把握品质,越是销售形势不好越要讲求品质,现房销售时代已经逐步来临,品质不好就会成为制约销售的瓶颈。工程部门一定要认真把握好质量关、节点关、细节关,管理一定要到位,不能放松;招标采购部门要把握性价比,但要注意两点,即控制成本不等于越便宜越好,强调品质不等于越贵越好。要根据楼盘档次,货比三家,把握好性价比。性价比是体现眼光和水平的,相关部门一定要多动脑筋。

在具体工作部署和安排上,陈总要求:2009 年首先我们要把销售放在非常突出的重要位置上。这有三层意思:

一、从集团领导到销售部门到所属公司领导都要把销售放在重中之重的位置,但要强调的是销售不仅是领导和销售部门的事情,要全体动员起来,摆脱思维固定模式,多动脑筋多提意见,群策群力,互相配合。

二、坚决克服“等、靠、要”。等,就是等市场变暖。上半年不行不能等下半年,过完春节就要采取措施,就要动起来,要突破。从信念上坚信形势没问题,在具体措施上,要做最坏的打算,拿出切实有效的办法;靠,就是靠领导决策。领导不是神仙,销售部门首先自己要想办法,要做好基础工作比如市场调研等;要,就是向领导要办法。

办法是从大家手上来,大家都要主动出击,研究市场,研究客户,销售部门要进一步做足市场文章,客户文章,基本功做好了,才有利于做出决策把握市场。我们现在一些基础工作做得还远远不够,我要强调的是主动。

三、思维方式要转变,要采取非常手段。炒股的人在熊市和牛市时的思维和心态是不一样的,现在房地产业进入了“熊市”,在非常时期我们要有非常手段,要采取有效措施推动销售。2009 年我们要完成确定的销售目标,不转变思维方式,不采取非常手段是不可能的。

(方涛)

集团参股项目 五福新天地商业中心奠基

本报讯 2008 年 12 月 30 日上午,杭州钱江新城重要项目杭州五福新天地商业中心举行奠基仪式。江干区区委书记徐立毅、区长蔡仲光、钱江新城管委会领导、新南北集团董事长陈烟土、执行总裁许尚志及合作方领导共同出席奠基仪式。

五福新天地商业中心位于钱江新城,占地 55166 平方米,总建筑面积约 30 万平方米,集大型购物中心、高档写字楼、高档商务酒店、精品酒店式公寓等多功能于一身。该项目由集团公司与杭州中豪房屋建设开发有限公司、杭州四季青街道五福社区居委会共同合作开发。(方涛)

各公司评定 2008 年度 优秀员工(集体)

本报讯 2008 年度各公司优秀员工(集体)经评定产生,分别是:集团公司:张松琴、王瑾;青枫公司:徐文鸣、蔡毅玲、朱敏燕;建德公司(含桐庐公司):韩祥菊;杭州南北:王慧、谢晓华;欣北公司:戴晓强;宜昌公司:闫协群、黄华胜;蚌埠公司:朱军;物管公司:红石商务大厦服务中心(优秀集体)、俞永梅、黄勇标、刘浙红、陈安凌(优秀管理者)、孙超、詹福庆、李剑波、詹晒云、董春健、张化学(优秀员工)。

以上员工(集体)在去年一年里勤奋工作,表现优秀,在此向他们表示祝贺!本报也将陆续展示他们的优秀事迹。(通讯员)

一年之计在于春

●本报评论员

春回土地,万象更新,我们迎来了充满机遇和挑战的新年——2009 年。

在新年初,集团公司召开年度工作会议,对做好今年的各项工作作了总动员、总部署,理清了工作思路,明确了工作重点、工作目标和实现目标所需要采取的各种措施。因此,任务已经十分明确,只待我们切实行动。

首先,要尽快克服“节后综合症”,尽早“收心”投入工作。

春节刚过,大家意犹未尽,心情仍然沉醉于节日的欢乐、喜庆气氛中,这是人之常情。但如果以这样的“过年”状态来工作,身在曹营心在汉,难免会影响工作效率、工作质量。过节可尽兴,节后需努力。春节长假,是为了养精蓄锐、休养生息,是为了在新一年更好地工作。因此,我们要进行积极的心理状态调适和思想情绪调整,尽快走出节日氛围,真正进入工作状态。

与此同时,要尽早“收心”投入工作,因为这是新起点、新形势对我们的要求。要落实好今年年初工作会议提出的各项工作任务,任务艰巨,时间紧迫,我们不好有一天的耽搁。在新的一年里,能不能开好头、起好步,决定着全年工作的走势。2009 年已

经过去一个多月了,如果我们稍有松一松、放一放的思想,全年的工作大局就会受到影响。我们一定要增强紧迫感和责任感,克服松懈思想,切实转变作风,把心思和精力集中到工作上来,制订详细计划,推出不断举措,争抢宝贵时间,狠抓任务进度,努力实现新年工作开门红。

其次,要坚定信心,正确认识和把握当前的房产形势。

目前,房产形势处于一个偏冷的调整期,一些消费者仍在持币观望之中,给我们的房产销售带来一定的影响。但同时,我们也必须看到,自去年底以来,国家为扭转经济持续下滑的态势,出台了一系列高密度、强力度的宏观政策,实行了宽松的货币政策和财政政策,并研议准备短期内出台多项振兴规划,这些都为下一步国家经济的提升和房产形势的回暖,注入了一针强心剂。随着这些政策的逐步渗透、扩散,在经过一定时间的消化和准备后,必将开始逐步地发挥作用,效应将会逐步显现,形势必将会逐步趋向好转。因此,在这个大背景下,正如陈烟土总裁所说的,我们有必要进一步坚定信心,正确认识和把握当前房产形势,主动出击,努力、认真、扎实地做好本职工作,以时刻准

备着的心态,迎接经济复苏的到来。

再次,要坚决贯彻落实年度工作会议精神,切实把销售工作摆在突出的位置,努力开创销售工作新局面。

新年伊始的年度工作会议上的工作报告,是指导我们全年工作的重要文件,各部门和所属公司要在认真学习好、传达好的同时,不仅要对照报告的内容有深刻理解,更重要的是,还要把报告内容和精神坚决地加以贯彻落实。面对新形势,我们要紧紧围绕工作报告所提出的工作重心,切实把销售工作摆在突出重要的位置,抓住全年的工作龙头不松懈,统一全体员工思想,汇集集体的智慧和力量,开展头脑风暴,多提合理化意见和建议,积极、认真把销售工作搞上去,努力开创销售工作新局面。

今年是建国六十周年,无论对国家,还是对公司,甚至对于个人,都将会是不平凡的一年。新的一年,孕育着新的希望,但还必须用我们辛勤的双手和汗水去浇灌。古人说得好:一年之计在于春。听战鼓声声催人勤,让我们抖擞精神,惜时如金,尽快投身工作,打赢一场漂亮的开局之战,为全年各项目标的顺利实现奠定基础。