

三洋铁路三门峡至禹州段日前通过项目评估,初步确定将在洛宁、汝阳设站

# 我市将添一条出海运输大通道

另外,济洛、郑西高速可研报告通过评审,焦济洛城铁洛阳境内完成踏勘

□记者 韩铁栓

昨天,记者从市发改委获悉,我市道路交通有关项目建设近期取得了新的进展。其中,济源至洛阳西、郑州至西峡高速公路尧山至栾川段可研(可行性研究报告)报告通过评审,三门峡至禹州铁路通过项目评估,焦济洛城际铁路完成踏勘(对地形、地质状况进行实地勘察)。

## 济洛、郑西高速可研报告通过评审

日前,省发改委委托省咨询公司在郑州分别召开了济源至洛阳西高速公路和郑州至西峡高速公路尧山至栾川段可研报告评审会并予以通过。

济源至洛阳西高速公路,起点位于长济高速公路与在建的济源至阳城高速公路交会处,之后向南经过我市吉利区西侧,跨越黄河,再经孟津县西侧,到达位于连霍高速公路与宁洛高速公路(洛阳西南绕城段)交会处的终点,线路全长约41公里(我市境内23.3公里),全线设计标准为双向四车道,设计速度100公里/小时,其中黄河大桥按上、下行六车道设置。

郑州至西峡高速公路,起点位于鲁山县赵村,顺接郑尧高速公路,沿线经过尧山、车村、庙子、栾川、太平、西峡,在南阳西峡接沪陕高速,路线全长约141公里(我市境内约60公里),全线设计标准为双向四车道高速公路,其中尧栾段设计速度100公里/小时,栾西段设计速度80公里/小时(目前正按100公里/小时论证)。

## 三门峡至禹州铁路通过项目评估

三门峡至禹州铁路,是三洋铁路



(三门峡至江苏省洋口港)三门峡至亳州段中的一段,起自三门峡市张家湾,途经我市的洛宁县、宜阳县、伊川县、汝阳县,平顶山市的汝州市、郟县,连接许禹铁路西延线黄道站,线路全长264.086公里,建设工期3年半。

日前,受省发改委委托,河南省工程咨询中心组织相关单位对此项目的规划选址、建设用地和拆迁范围、土地房屋征迁补偿标准、资金保障等12项主要社会稳定风险因素进行了评估并予以通过。

该铁路在我市境内规划线路长约110公里,它的建成投用,将为我市增添一条出海运输的大通道,使我市与长三角的联系更密切,对促进沿线地区经济社会发展有重要意

义。目前,该铁路初步确定将在我市设置洛宁(张家坡)、汝阳(陶营)两个站。

## 我市境内焦济洛城铁完成踏勘

日前,作为焦济洛城际铁路的投资建设主体,河南铁路投资有限责任公司对我市境内焦济洛城际铁路有关路段进行了踏勘,并就路线方案及站场设置的有关情况和我市相关单位及沿线县、区进行了座谈和沟通。

接下来,有关各方将结合我市城市规划、有关技术标准、沿线当地实际和沿线政府意见,进一步修改完善路线方案,加快推进焦济洛城际铁路的前期工作。

## 个人转让2年以上普通住房免征增值税

□据 新华社

财政部、国家税务总局24日对外公布的营改增全面推开细则显示,个人将购买不足2年的住房对外销售的,按5%的征收率全额缴纳增值税;个人将购买2年以上(含2年)的普通住房对外销售的,免征增值税。

两部门最新公布的《营业税改征增值税试点过渡政策的规定》,对个人住房转让实施差别政策。其中,对北京、上海、广州和深圳之外的非一线城市,规定个人将购买不足2年的住房对外销售的,按照5%的征收率全额缴纳增值税;个人将购买2年以上(含2年)的住房对外销售的,免征增值税。

对北上广深四城市,规定个人将购买不足2年的住房对外销售的,按照5%的征收率全额缴纳增值税;个人将购买2年以上(含2年)的非普通住房对外销售的,以销售收入减去购买价款后的差额按照5%的征收率缴纳增值税;个人将购买2年以上(含2年)的普通住房对外销售的,免征增值税。

对于此前市场担心营改增后,个人转让住房由缴纳营业税转为增值税会增加税负,分析人士指出,从方案细则看,对于非一线城市而言,个人购房如果不满2年进行交易,实际和此前的营业税政策并没有太大的差异,而持有时间超过2年的住房进行交易,则进行免征。这样也使得税费成本降低为零。此类政策和过去的营业税政策保持了一致的特点,而且从税费效应看,也没有太大的变化。

# 恒大“无理由退房”底气源于“十年功”



“购买恒大的楼盘,可以无理由退房!”2015年,当恒大宣布实施“无理由退房”之时,业界为之震撼。

一年后的3月22日,恒大在包括洛阳在内的全国172个城市同步举行“无理由退房”一周年发布会,宣布继续实施这项举措。

在该发布会上,恒大同时公布了该措施实施一年来的情况:累计退房率仅0.91%——买了恒大房子的消费者,几

乎就没有人后悔!“即使可以无理由退房,我也不退。”

这些成绩不仅回应了该措施实施之初周围的一切质疑声,也让恒大在宣布继续实施“无理由退房”时底气更足了。

台上宣布“继续实施”,不过十分钟。台下,至少需要十年功力。

恒大台下的功,包括两大产品优势:一是售后服务完善等品质优势,如

一直以来坚持的全精装修交楼、赠送品牌家私、工程质量过硬、内控管理严格、配套设施完善便捷、物业服务不断升级等;二是恒大对高性价比的不断追求。众所周知,恒大有强大的成本控制能力,尤其是采用“全球统一采购,全国统一配送”的模式,既能确保产品品质,又能有效控制成本。

这两大产品优势也愉快地解决了购房者一直以来的两大痛点——品质无保障和产品有虚高。洛阳·恒大绿洲连续两年获得全市销售冠军,就是证明。

“无理由退房”的实施,站在消费者的角度来看,恒大除了产品品质让人省心、性价比高让人省钱,还能维护消费者合法权益,让人更加放心,他们自然乐意购买——数据显示,该举措实施一年来,恒大销售业绩猛增,去年累计销售额2013.4亿元,销售面积2551.2万平方米,增速均创下历史新高,且为千

亿房企领跑者,更进一步拉开了与同行的差距。

必须承认,“无理由退房”是一记营销大招。

不过,恒大期待的收获,应该远不止于此。

分析认为,恒大此举也是一次供给侧改革的有益尝试:在重构购房者权益保障体系的同时,势必将倒逼房地产行业进一步提高产品品质、性价比,完善售后服务机制……最终,实现促使房地产行业健康持续发展的目的。

由此,由恒大迈出的这一小步,将会成为行业改革的一大步,由恒大放出的这记营销大招,也会成为推动行业前行的有力大手。

这恐怕才是恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧日前在北京倡议同行推行无理由退房的初衷。

(霍媛媛)