

富田太阳城 大户热销之谜

作为楼市日益稀缺的产品，大户型越来越受到置业者的特别关注。近期市场上在售的大户型产品不少，其中比较引人注目的是热销中的富田太阳城122~167平方米的大户产品，好评如潮，销售火爆。

122平方米、136平方米、143平方米、152平方米以及167平方米，加上200平方米左右复式户型，富田太阳城二期的大户型可谓齐全。多层、小高层、高层，能满足不同品位阶层的各种需求。除了丰富多样的户型面积，富田太阳城一贯以来的各方面优势也是其引人注目的原因所在：

第一，地段。随着城市发展步伐的加快，东南区域日益显示出其强大的区域优势和发展潜力，被众多发展商慧眼相中，多个楼盘同时启动，形成了2007年的东南区域热，吸引了众多郑州及其他地区置业者的目光。富田太阳城以其不可比拟的优越位置，占据了东南区域的中央核心地位。雄踞航海路与中州大道之交，与未来路相距不过咫尺，郑州东南交通要道“一网打尽”。

第二，品质。自2004年7月开工建设，已经过三年精工打造的富田太阳城，成熟的社区形态、完备的生活氛围以及颇受好评的建筑品质，日益为中原购房者青睐和追捧。富田太阳城在建造高品质产品的同时，也在努力增加产品的附加值，良好的景观规划，贴心的物管服务，都让生活好上加好；自建的高标准酒店已贵态初显……

第三，潜力。富田太阳城的东南核心地位，随着商业配套以及生活配套的一再提升，也将一步步地稳固下来。商业中心、生活中心，双重核心地位，不可撼动。在这个核心地位的保证下，加之富田太阳城实施稳定价格为置业者保留巨大增值空间的策略，势必让青睐富田太阳城的投资者们得到令其满意甚至惊喜的回报。

大户型所需具备的条件，富田太阳城一一呈现，我们也可以肯定，依靠过硬的品质，富田太阳城的畅销传奇可以继续写下去。 曲平

楼市郑州

品质生活 向城市中心看齐

鑫苑国际城市花园2期VIP认筹11日开幕

鑫苑·国际城市花园恢宏2期，40万平方米绝版品质生活城，将于本月11日正式接受VIP认筹。

资源稀缺 中心城区楼盘天生“高贵”

地产巨鳄李嘉诚的著名论调“地段、地段还是地段”在房地产行业盛行日久。虽然，香港地产寸土寸金的特殊性以及大陆城市经济发展的互不均衡性，使得这一“地段论”并非房地产开发的灵丹妙药，但是，城市中心地段高高在上的房价以及供不应求的市场无疑从另一角度说明城市中心是购房者难以舍弃的选择。

鑫苑·国际城市花园，位于中心城区行政大道金水路旁，与碧沙岗商圈一步之遥，衔接二七商圈以及规划中的郑东西站口广场，城市中心黄金生活区位，纵揽行政、金融、教育资源，聚拢地气、人气、财气。周边1公里范围内，数十家“省”字头机构，几十家市直机关，上千家企业，抢滩驻扎，繁华天成，傲视全城。

消费回归 中心城区楼盘成买房“新宠”

近年来，郑州市住宅市场经历了从“住在城里”到“住宅郊区化”，再到回归城市中心的变化。中心城区聚集了整个城市最为丰盛的生活配套，是整个城市最有魅力的区域，也是都市精英梦想的“超级生活区”。鑫苑·国际城市花园在中心城区，以其优越的地段优势和鑫苑品牌的品质保证，使得鑫苑国际城市花园成为中心城区唯一的稀缺大盘，将彻底改变您对中心城区生活的印象。

鑫苑国际城市花园风尚生活，畅达交通，零时间、零空间切换于生活与事业之间；中心时尚地标，顶级商业资源，立体生活配套，在中心城区，享受城市的最丰盛配套。2200平方米幼儿园，好的教育成就好的人生，在家门口给孩子一个未来。20000余平方米社区商业配套，做生活的主人，享受舒适生活圈。4000平方米高标准国际会所，1050席地上地下停车场，满足业主国际品质生活需要。

刘文旭

楼市咨询

买二手房 贷款五注意

张先生问：我看好了一套30多万元的二手房，但其中一部分的房款得靠贷款解决。现在，我还没有和卖主签约，但中介向我承诺房子贷款肯定没问题，还会尽量帮我多贷点，并催促我赶紧签合同、交首付款。由于这套房子是上世纪80年代建造的，请问，银行对二手房贷款有什么要求吗？

答：为避免自身风险，银行在为二手房提供贷款时，往往对房屋本身和贷款人都规定了较为严格的条件，主要包括：

● **房龄。**二手房的房龄已成为许多银行发放贷款的一项审核标准，房龄越长贷款成数就越低，甚至可能不予贷款；

● **房屋所处位置、单价、面积等。**位置偏远、单价低、面积小的房屋，贷款成数较低，甚至可能不予贷款；

● **贷款人的年龄、个人信用和还款能力。**年龄较大、信用较差、还款能力较低的贷款人，贷款的成数越低，甚至可能不予贷款；

● **贷款房屋套数。**如果是贷款买第二套以上的房屋，贷款成数降低，甚至可能不予贷款；

● **贷款人如果是外地户口，贷款成数也可能降低。**所以，买房人在正式签约前，应拿着卖方产权证复印件和自身收入证明等材料到银行去详细咨询，做到心中有数之后再签约。 刘文旭

经典营销

城市间 豪斯走着自己的路

——访新加坡豪斯(中国)机构中原分支机构市场研发部经理陈伟膺

本报记者 武淑贤

从北京到厦门，再到上海、杭州、南京、重庆、广州……一路走来，新加坡豪斯(中国)机构，用他们的专业资源和先进理念，融合本土文化，结合房产开发商，改变了或改变着所到城市之面貌，并成为了一个优秀的房地产营销服务商。

面对这样的成就，在金峰·金岸国际售楼部，记者采访了该机构的市场研发部经理——陈伟膺先生。

十年磨一剑 豪斯终成器

1993年成立至今，新加坡豪斯(中国)机构已走过了十几年的风雨历程。因此，陈经理说自己并不算资历很深，但对于公司的成长与发展还是很了解的，因为这是每一个豪斯人都应该做到的。

该机构业务开展得很全面，在全程协作、市场顾问、企划服务、销售代理、商业服务、建筑顾问等服务领域均有杰出表现。该机构汇聚了近百名房地产各领域的专业人士，从而形成了富有丰富实践经验与资深专业的服务团队。同时，他们还拥有来自新加坡地区建筑及房地产行业最优质的专业资源，包括享誉全球的知名工料测量师威宁谢(DLSL)，东南亚规模最大的建筑及工程设计事务所巴马丹拿(P&T)，新加坡最资深的物业管理公司怡安(EM)等战略合作伙伴。机构业务范围涵盖中国首都北京、经济龙头上海及广州、厦门、重庆、南京、杭州、武汉等国内主要城市，并已成功运作了逾百项各类案例，基本建立了地产行业最优秀的资源协作与关系网络。以领先性的房地产全程综合服务模式为众多发展商提供了专业服务。

秉持着“融合国际专业资源，协助发展商将国际一流的优秀产品完美实现；融合时代先进理念，协助发展商将营销推广的全程运作完美实现；融合本土文化，协助发展商将投资开发的最终目标完美实现；融

合国际一流团队和本土精英，确保发展商享受专业服务”的发展理念，在十多年的发展历程中，他们积累了完善的服务模式与操作规范，使至上的服务理念与客户为先的服务精神深得业内认同。

“没有最好 只有更好”

提起豪斯的经典营销案例，陈经理笑言不知该从何说起，因为该机构的成功经典营销案例太多了，而他们一直在前进，就像人们常说的“没有最好，只有更好”。于是，就随意挑了一个感触比较深的厦门明发商业广场的案例，作了一次简单回顾。

厦门明发商业广场目前尚可称为是全国最大的市中心 Shopping mall 项目，该项目位于厦门市中心地段，总建筑面积达40万平方米，是一个集旅游、购物、休闲、娱乐、文化于一体的复合型全能旅游购物中心，其规模、领先性和影响力位于全国同案例前列，具有国际水准。

面对如此大规模的 Shopping mall 项目，极富经验的豪斯机构为明发商业广场提供了“一站式”的全程综合服务，包括产品前期完整的市场研究、规划修正、全面的策划推广策略、招商及全程企划销售的代理工作，并配合发展商遴选合作队伍。通过与发展商全面而深入的合作，明发商业广场成为全国城市改造和商业项目中最具影响力与代表性的成功案例。目前

销售额已达30多亿，占总销售额的90%。

据悉，已于今年春节开业的厦门明发商业广场，曾荣获2004年中国住交会“中国最佳商业地产项目”的荣誉，目前已有包括法国家乐福、英国百安居建材超市、香港新世界百货等世界五百强企业入驻。

金峰·金岸国际 郑州第一站

说起目前在郑州的项目——金峰·金岸国际，陈经理告诉记者，这是他们在郑州的第一个项目，因此他们是非常重视的。当然，这个项目只是他们在郑州开出的第一站，以后还会有更多的项目向郑州市民展示。

金峰·金岸国际是由厦门金峰房地产集团投资、河南金岸房地产开发有限公司开发，集住宅(含酒店式公寓)、商业于一体的精致综合体。

该项目位于郑州市核心商业地段铭铭路和大康路交叉口，总占地面积约1.2万平方米，总建筑面积6万多平方米，由三幢分别为28层酒店式公寓、28层及25层的点式住宅和地上三层裙楼组成。周边各项配套设施完善，大型商业设施云集。金博大城、沃尔玛大型超市、百盛购物、丹尼斯以及即将进驻的香格里拉五星级大酒店近在咫尺；公交线路相当便捷，出门即可直达城市各个角落；火车站、长途汽车中心站、二七塔等瞬间可达；项目北面紧邻市中心最大的天然绿色大氧吧——人民公园，景观效果奇好。

城中村改造

如何实现多方共赢

——中国城中村改造(郑州)高峰论坛召开

本报记者 徐孟国

郑州市的城中村改造(简称城改)在如火如荼地进行着，和城改的热度相比，另一场以城改为命题的高峰论坛也在火热地进行着。8月2日，中国城中村改造(郑州)高峰论坛召开，与会专家、学者、官员等分别从不同的角度对城改进行了深层剖析。

业界权威篇——

政府重视是关键

中国房地产协会秘书长 顾云昌



城中村改造，应由政府动员开发商去做，这样利益分配经过多方面调查研究得出来就比较好了。在国内，如果要取得成功，没有政府的支持是不行的。从世界范围来看，许多国家在进行城中村改造时，政府都有参与。城中村改造过程中一定要遵守法律法规，首先要满足当地农民的利益，然后是开发者要得益，再者对城市的面貌改变也要有贡献。有的城中村很密集，有的相对容积率低一点，所以在改造过程中，不同地块的城中村采取的措施就不一样，要用市场化的手段来运作。

现在城改的土地都是集体所有土地，政府必须把集体土地置换成国有土地，然后再通过招、拍、挂把土地再转给开发商，政府买地过程也是开发商开发的过程。按照土地的价格，不同的地块价格不一样，价值也不一样，产生的效益也不一样，这方面要按照市场化的原则运作。

但是在城中村中聚集了许多外来人口，他们实际上住不起现在的商品房，而城中村提供了廉租房。这样的廉租房存在有它一定的道理，有它一定存在的必要性，问题是改造速度的快慢和办法，使参与改造的主体利益相当，能够得到好的利益分配，这项工作是有很大难度的。

社会责任篇——

利益平衡达到“四满意”

河南省社科院副院长 刘道兴



我们在改造都市村庄的过程中，出现了这样一些现象，郑州市内在进行都市村庄改造的同时，在郑州市外围也正在进行着都市村庄的建设。我们关注都市村庄改造的同时，更应该关注怎样在我们的郊区不再出现都市村庄，这就需要我们的政府、开发商能够齐心协力先把郊区、城市周围有可能将来再成为都市村庄的这些村庄先用城市化的理念规划好、建设好。接着力争从“三满意”，做到“四满意”，都

政策导向篇——

加强管理更重要

河南省建设厅城市规划处处长 郭风春

由于城中村位置比较好，里面拥挤着大量新的城市人口，所以存在很大的安全隐患。有些村民不了解建筑结构的安全性，不顾城市规划要求和城市安全要求，在原有的房子基础上加层。这些问题已经引起省政府的高度重视。近两年，省政府要求我们对全省城中村发展情况做一个调研，因为咱们起步比较晚，模式虽然多但不统一。在城改过程中，如何避免这种情况，应在整体上做一个规划，对现在的城中村问题做一个调查，适合做什么应该做什么，对城中村有一个合理的控制。对于土地的投放，也应根据城市的经济实力支撑来考虑。对每一个地块的政策引导，做一个科学规划，一个总体对它的要求。再一个是避免出现农民失地问题，由于

市村庄改造成功的标准是“三满意”——政府满意、开发商满意、居民满意。实际上现在都市村庄居住的不单单是原来意义上的居民，一类是外来打工人员，另一类是刚毕业走上工作岗位的年轻人，这就是新市民。三环以内都市村庄很多，大的都市村庄能住四五万人，正是这些新市民支撑着城市发展，为我们城市发展做出了巨大贡献，所以我们要明确提出“四满意”：政府满意、开发商满意、居民满意、新市民满意。

改造都市村庄要有长远眼光，都市村庄不仅仅是廉租房，它还是城市的“天然预留地”。像燕庄环境成熟了，他周围形成了大的环境，所以开发商一下子盖了21栋26层楼房，把燕庄村民安置好了。

虽然开发商要遵循经济规律，要追求利润，但也要理解政府。政府在开发商的利润能够保持在一定空间的前提下，通过招、拍、挂的方式来出让土地，这是郑州市政府在都市村庄改造方面迈出的新的一步，有利于城市更健康的发展。



这方面法规配套相对不是太完善，政府管理起来难度很大。但我们已知道这个问题，并在努力改变它，这需要有一个漫长的过程，需要社会方方面面的支持和理解，也需要我们的城市有一定的经济基础。等郑州市现有的城中村改造完成的时候，恐怕新的问题还会出来，这就需要各个部门支持和政府的引导。



资料图片

相关链接——

郑州城中村改造大事记

■2003年10月19日，西史赵村村委会与开发商信和(郑州)置业有限公司签订了《合作开发协议》，2006年下半年，“普罗旺世”横空出世。

■2005年7月2日，西关虎屯最高的一栋居民楼被整体爆破，这标志着郑州市城中村改造向前迈出了关键性的一步，郑州市旧城区功能升级改造正式启动。

■2006年3月25日，随着燕庄村内第一户村民的楼房开拆，燕庄改造进入实质性阶段。8月2日17时16分，燕庄城中村改造工程最后一座大楼——楚天人家酒店爆破成功，燕庄拆迁工程胜利完成。

■2006年6月1日，郑州市最小的城中村——中原区岗坡村拆迁完毕，拉开了省会西区域城中村改造的大幕。

■2006年7月13日，郑州正大房地产有限公司一举拿下了二七区高寨近千亩的土地，拉开了郑州市二七区城中村改造的序幕。

■2007年1月21日，高新区拉开了新城再造、城中村改造的序幕。

■2007年7月20日郑州市政府正式下发《进一步规范城中村改造的若干规定》，在未来几年内，郑州市将在282平方公里建成区内对10万亩土地上、30万常住人口居住的143个城中村进行改造。