

楼市置业

如何制订商铺投资策略

在江苏某地有个案例很有趣：在同一项目之内划分了多个功能板块，有做服饰、餐饮、建材的，还有做食品的。在销售小结时发现：租金承受能力强的服饰类、干鲜食品类商铺的销售业绩很好，几乎全部售完，而经营建材的、大餐饮的商铺却销售进度不快，销售企业对投资者进行了访问，投资者的回答是：直觉感到服装、干鲜食品来钱，商铺租金高，而建材之类的商铺由于建材不赚钱，所以商铺也不值钱。

投资的直觉不可说没有一定道理，在商业地产项目定位活动中，不同的业态定位取向，会有不同定位结果，项目定位选向为租金承受能力强的，商铺的市场价格会高一些，反之则价格低一些。那么根据这种业态定位法及业态租金承受力的差异来制定自己的商铺投资策略是否正确，是否也未必。

那么如何才能合理制订自己的商铺投资策略呢？这位投资者第一步是走对了，从商业经营的角度来思考自己的投资选向，但是第二步还是要适当放宽自己的思考空间。这是因为商业价值体现方式有两种，一种是绝对价值量来体现的，而另外一种则以相对价值量来体现的，比如说在一个商铺内，每天能售出两件上衣，每件上衣的价格为300元，边际利润为25%，那么这个业主获得150元的盈利，而在相同的店铺里，如果调整业种，去经营建材类的精品——卫浴配件，每天能售出高级拉手30套，每套售价为50元，创造销售额为1500元，如果这类拉手的边际利润为15%的话，那么这个店主每天可以获得边际利润为225元。由于经营建筑五金的盈利能力有所提升，而这个商铺的产租能力也有所提升，商铺的价格向上空间也打开了。上述比喻反映商业价值形成中以“质”还是以“量”取胜的特质。

研究商业地产，制订商业地产的开发投资策略，要研究橱窗外的因素，即“谁来买、卖给谁”、“卖多少”等一系列问题，商业定位成功意味着商铺开发、投资成功。在商业地产开发技术并不成熟的今天，不少开发企业根据住宅开发的手法进行商业地产项目运作，“卖铺”不卖“商”，这是开发商和投资者都要回避的。

本报记者 刘文旭 通讯员 李冬红



通过中介买房出问题 谁是谁非

本报记者 黄晓娟

近日，海先生向本报楼市热线反映，今年5月24日，他通过房屋中介购买一套二手房，后因家里有事而没有能力支付购买。经和中介商量，也得到了房主的同意。可海先生交的1万元押金，中介却迟迟不愿意退还。海先生到底该如何解决这个问题？

这件事情 值得一读

昨日，海先生向记者讲述了事情的经过。因急着结婚，海先生想买一套二手房。今年5月24日，他来到位于东风路与丰庆路交叉口的易居房地产营销策划有限公司。当时，接待海先生的是该中介的一位张姓工作人员，经小张的介绍，海先生当时就看上了一套面积为149.01平方米的二手房。经双方协商，几天后，以70.6万元的价格他和中介签了合同。在将要付款之时，海先生因家里有事暂时资金周转不过来，没有再购买这套房子。

随后，海先生就通过房屋中介小张，和房主沟通暂时不买房子，而房主也爽快地同意了。可令海先生没想到的是，房屋中介的老板不答应，他以海先生没交2%的佣金而拒绝退还海先生交的1万元押金，海先生经过几次协商想要回这笔押金，并通过多种方法来弥补工作人员的损失，遗憾的是，事情过了半年始终没有结果。

这些看法 也有道理

记者随机采访了几位来中介公司看房源的顾客，刘女士说：“站在买主的角度，海先生确实是有原因而终止合同，我认为中介不应该扣着人家的押金。”

而王先生则认为：“既然已经签了合同，就应该按照合同履行，不管是什么原因违约，只要有合同在就应以合同为先。”

作为旁观者的李先生却说：“买主

很亏，不管交易是否成功，房屋中介的获利也太大了，只是带着看一下房，而中介又标明了看房是免费的。仅仅这些就可以获取买房者的1万元押金，这样，房屋中介挣钱也太容易了。”市民赵女士也表示同情，看来在中介买房只许成功，不能反悔，一签合同就表示交易成功，就得付给中介近万元佣金，如果合同终止，佣金也就白白的送给中介，这样心里感觉太失落了。

这个说法 你是否同意

记者联系了某房屋中介的顾问，该顾问解释说：“这件事既然已经签了合同，就表示交易成功，海先生就应该向房屋中介交2%的佣金。而海先生并没有交，所以房屋中介就把1万元押金充当佣金，很正常。”当记者问到拿押金充当佣金这种做法是否对时，该顾问表示：“也没有什么不对，1万元就算了吧，中介满大街找房源也是很辛苦的。”

随后，记者又咨询了国基律师事务所的律师张锋，他分析到：“如果买卖双方对中介提供的合同不满意，可向有关部门申诉并撤消；而押金和佣金它是两个不同的概念，买主有权要回定金，但是，根据合同约定，中介也有权让违约方支付佣金。”最后，张锋建议，违约方（买主）可以和中介协商，并委托中介继续为其寻找房源。

这些提醒 你要注意

听到这些来自不同人群的声音，记者提醒通过中介买房的市民要谨慎细

心。房管局主管中介的负责人也表示，中介在卖房时和买主签的合同都不一样，但也大致相同，只有靠买主自己在签合同前认真阅读，才不会造成以上的后果。

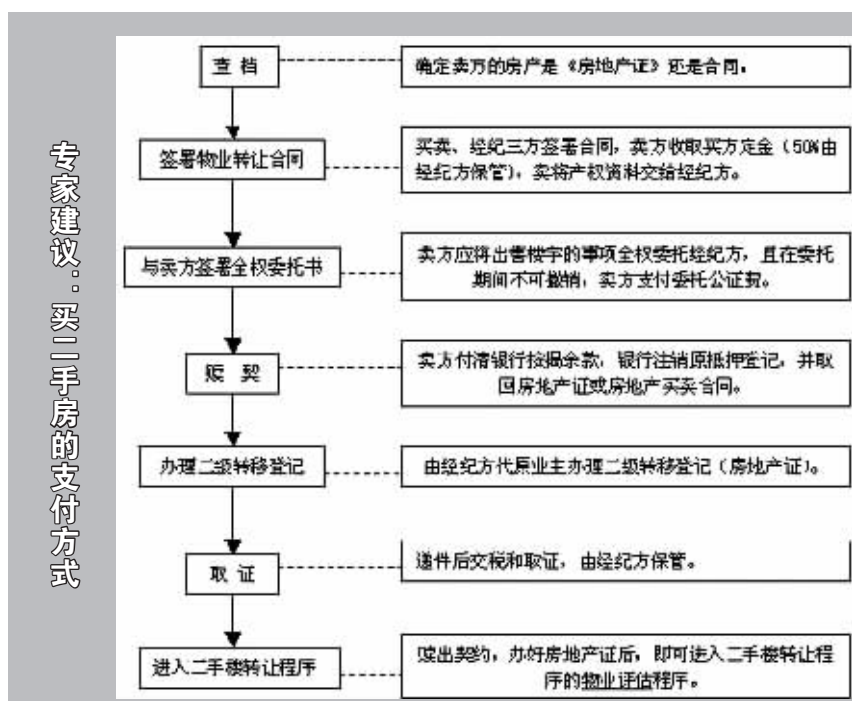
同时，他也提醒通过中介的买房者注意以下问题：

房产证：首先看看这套房子业主有没有全权委托给中介公司，如果是已经签署了委托协议的，可以比较放心；如果是没有签署委托协议的，那就要要求

见业主并查看业主的身份证和房产证原件，如果还不放心那可以要求看原始的购房合同和购房发票，把这些资料都放在一起对照查看。

价格：不同的中介公司会有不同的报价方式，有的爱报虚价，有的就报实价；没有委托代理协议的可以要求见业主，你可以和业主见面亲自谈价格。

买卖合同：一定要仔细阅读中介给你的合同，如果有不能接受的地方，可以不签。



新政之下 “金九银十” 花落谁家？

绿城·百合公寓销售依然火爆



“金九银十”已渐行渐远，本以为能赚个盆满钵溢，“9·27”房贷新政，让郑州市市场上各大楼盘，在阳光晴好的天气里，却感受到金秋的凉意。

在位于农业东路与中州世纪景观大道交叉口东500米的绿城·百合公寓销售中心，记者没有看到想象中的门庭冷落，相反，看房参观的客户络绎不绝，售楼人员笑颜如花。在与销售经理的交谈中记者获悉，国庆期间及前后，绿城·百合公寓的销售异常火爆，客户到访量和成交量都相当可观。一位正准备签约的购房者告诉记者，他第一次实地造访绿城·百合公寓，就被这里清新、典雅、舒适、和谐的大型人文社区所吸引，虽然是第二套房子，但他不会因为新政的制约，就放弃这个选择。他打算卖掉第一套房子，将这里作为终身置业的居所。

离开销售中心，记者不禁感到疑惑，为何越来越多的购房者会如此青睐绿城·百合公寓？又是什么造就了绿城·百合公寓的持续热销？答案就是绿城·百合公寓独有的多重稀缺价值。

以人为本 深谙中原居住理想

绿城一直以来坚持“以人为本”，实现人与自然、人与人、人与自我的统一、和谐和安定。这个理念不是一个虚无的口号和概念，而是绿城人在产品研发和建设过程中衡量自己的一个准绳。在进入郑州之初，绿城首先对郑州城市人文、气候、居民生活习惯等进行了综合的考察，最终才选择了符合中原人居住习惯的“围合式”建筑。正是基于这种对购房者居住习惯和细节的充分了解，绿城深谙中原置业者的居住理想，在绿城·百合公寓，从建筑设计到施工建设，从园林景观到物业管理，客户的愿望都能得到具体实现，同时设立了业主工程质量监理小组，让业主亲自参与到百合公寓的建设中来，一些来自业主的好的想法和建议，都能够在详尽研究之后，及时采纳并实施，这样建设出来的家园，当然就更贴近居住者的居住理想。

崇尚细节 苛求产品完美无暇

绿城·百合公寓在追求细节完美方面不遗余力。“真诚、善意、精致、完美”和“创造城市的美丽”的理念，贯穿绿城·百合公寓从开发到交付的全过程，绿城人坚持用这些理念来指导工作，为业主提供最好的居住和最贴心的服务，将品质视为绿城的一种责任和方向。无论是建筑品质，还是园林景观，甚至是园区道路表面石材的选择、街区灯光的角度、地下管线检修并盖板的外观、空调机位的设置，绿城·百合公寓都站在业主将来使用的角度仔细考量，力求完美。记者了解到，绿城·百合公寓的屋顶用瓦是采用知名的“欧文斯科宁瓦”，之所以选择该产品，是因为它能稳定的经历郑州气候四季明显的变化，强力防风，具有防尘自洁性、耐腐蚀、吸声隔声性强。一片瓦的选择可能就会影响到绿城建筑的整体外观和将来

业主的生活，绿城·百合公寓就是在这些细节上严格要求自己，苛求完美。

高尚圈层 主流人士居住首选

绿城·百合公寓位于郑东新区龙湖南区高尚居住区，南靠农业路，西与中州世纪景观大道毗邻，是新老城区的交融纽带，可以共享老城区的成熟、繁华和新城区的前瞻、舒适。项目南邻近邻中央商务区（CBD），集金融、商务、旅游、娱乐、信息和研究等多功能于一体。北侧环拥660公顷的龙湖和8000亩国家级森林公园，教育、商业、金融、医疗等配套近在咫尺，共同形成高尚的人文区域，数十万城市主流阶层人士聚居于此。可以说是郑州市颇具发展潜力和活力的区位之一。选择绿城·百合公寓的大都是城市中有着高品位生活的人士，他们来自不同的行业和职位，但是他们都有一个共同的特点，就是注重生活的品质和环境。可以说，居住在绿城·百合公寓的人都是追求充满情趣和优雅的生活的人。

清新典雅 和谐安定的温馨家园

用一句话来概况绿城·百合公寓的建筑，就是清新典雅的现代风格与新古典主义相融合。当你漫步在百合公寓的园区内，仿佛置身于一个恬静的情趣小镇，但同时又会感觉到，这就是自己心目中的“家”。绿城的建筑让人觉得温馨、安定，有一种特别美好的情愫会在心中油然而生，这正是家的感觉，这也是每一个到过绿城·百合公寓的人共同的感觉。

生活在绿城·百合公寓是和谐、安定和温馨的。相信每个到过绿城的人都会有这样的感觉，走进绿城的园区，看到那些兼具现代美和新古典主义之风的建筑，闻到路边桂树的花香，听到风吹树叶绿草发出的沙沙声，再紧张的身体和

精神也能松弛下来。在绿城·百合公寓的公共园区，每个业主都能找到自己喜欢、适合自己的空间，独处一会儿，感受大自然的气息。这里的每一个人都温文尔雅、热情祥和，住在这里能真正感受到生活的美好。

全程介入 国家一级资质物管

绿城·百合公寓的业主所享受到的物业，是由浙江绿城物业管理有限公司、一家具有国家一级资质的物管公司提供的，它成立于1995年3月，是集物管、咨询、房屋置换、电梯、保洁、健康管理等为一体的大型综合性物管企业。绿城·百合公寓自项目定位伊始，绿城物管就已经全面介入，从业主的角度，在项目规划、建筑、户型、景观、百合商业中心功能等各个环节，提出自己的意见和建议。这虽然远远超出了普通意义上物管前期介入的工作范围，却为业主的入住带来了更多的舒适和方便。绿城物管的全程管理，为业主提供周详细致充满人情味的专业人性化服务。

品质超前 升值潜力不可估量

评价一个楼盘的升值潜力首先要从房子的区位、产品、环境、配套及物业服务、社区文化及这些综合因素所带来的居住品质等方面考虑。绿城·百合公寓所处区位，本身在郑州来说已经是稀缺的。其周边的配套，如教育、商业、医疗、休闲等设施齐全，而且随着郑东新区的发展，政府对区域内的配套投入会越来越多，生活环境也会越来越好。绿城的产品是值得信赖的，无论从建筑本身、园林景观，还是物业管理、社区文化，它的精良、高品质以及充满人文关怀在郑州都是有口皆碑的。拥有极具发展潜力的区位，完善的配套，高品质的产品和优质的物业服务，绿城·百合公寓的升值潜力，毋庸置疑。

言 谨 刘 畅

项目简介

绿城·百合公寓物业位于农业路与中州世纪景观大道交叉口东500米，总占地面积497亩，住宅建筑面积40余万平方米，由多层公寓、小高层公寓及景观商业街、商业中心、组团泛会所等各类现代化生活服务设施组成，园区总户数2000余户。整个园区分四期开发，各期项目以组团形式相对独立，各组团之间由公共建筑、景观道路、景观商业道路隔开，形成灵活有序的居住形态。

目前，项目总体开发进度为一期春晓苑已经交付，二期荷荷苑即将实施景观工程，计划2007年12月交付，三期秋月苑施工大部分主体封顶，计划2008年12月交付，三期云霞苑正在进行基础工程，四期初阳苑计划2007年底开工。