

## 涉足家居市场 引领鹤壁家居文化走向

——访四季青集团董事长李东顺

□晨报记者 陈海寅

于9月23日~25日举办的2011中国·鹤壁秋季住宅产业文化节上,四季青商贸物流园精彩亮相。虽然与其他商家不同,它只招商不销售,但依然吸引了大量顾客在展区内驻足咨询。而四季青商贸物流园的招商定位,也引起了一直关注这个项目的市民的疑问:四季青集团是我市最大的农贸物流企业,为啥在这次招商中却涉足家居市场呢?9月27日,记者就此问题采访了四季青集团董事长李东顺。



李东顺充满信心规划未来。晨报记者 王磊 摄

### 涉足家居行业 兼顾企业多元化发展

“在这次招商工作中四季青涉足到家居行业,是我们集团坚持以社会民生为主线、以农贸物流为主业、兼顾多元化发展的企业经营方针所决定的。”李东顺说,今年四季青集团投资2.8亿元建设了10万多平方米的现代农贸物流港,也就是四季青农贸物流园的二期工程项目。农贸物流港建成后,商用楼的一层商铺和地下冷鲜仓储全部用于经营农贸物流主业,但二层以上不适合经营农贸物流项目,根据具体情况对这些商铺进行了辅助功能开发,其中约5万平方米的国际家居广场就是辅助功能开发的重点项目。

“我市目前的家具、家装材料销售市场规模小而分散,硬件条件也差。在这种现状下,建设规模大、产业集中、服务先进的家居商场既是商机,也是鹤壁家居家装行业文化提升的需要。”李东顺说,四季青国际家居广场由鹤壁四季青集团投资,由新世纪家具城运营,集购物、观光、餐饮、休闲于一体,是鹤壁规模最大、功能最全的高端家居市场。“建成后,这里的停车场、电梯、空调、仓库、银行、餐饮、物流等配套设施会一应俱全,将成为居民购买家具、家装材料的首选之地。”

“目前工程进展非常顺利,三层五幢连体楼已经于9月25日全部封顶,并于11月初交付使用。不出意外的话,四季青国际家居广场将在今年年底前开业。”李东顺说,不仅如此,招商工作也非常成功,目前报名商户已有300多家,确定入驻商户有100多家。包括家具、家装材料各个业态的多个顶级知名品牌,预订面积已经超出铺位面积的一倍以上。

### 做高档家居商场 引领鹤壁家居文化走向

“招商工作能取得这么大的成功,跟四季青国际家居广场的项目优势有着密不可分的关系。四季青集团与新世纪家具城合作,可谓是强强联手。所减少的中间环节,也能将实惠更多地让给商户。不管是装修标准、硬件设施、配套设施还是入驻品牌,都是高端定位。落成后的四季青国际家居广场,将是高档购物广场,它必引领鹤壁家居文化走向。”李东顺说,该项目位于新老城区的交会处,紧依城市主要交通大道及107国道,优越的地理位置不言而喻。而周边火车站、长途汽车站、公交车站等一应俱全,又为项目提供了诸多交通优势。

“一站式购物的服务方式、售后跟踪和先期赔付等全新服务保障体系,保证能让商户和消费者满意。此外,我们还非常注重宣传,计划每年都投入100万元以上的捆绑广告,让商业信息低成本、广覆盖、高通畅。”李东顺说。

李东顺表示,四季青国际家居广场正式运营后,不仅能让消费者拥有良好的购物环境,还将全面提升鹤壁的家居文化。同时,也能为社会提供约500个就业岗位,真正做到经济效益与社会效益同步提升。

## 国庆假期置业指南

# 买房看“热闹”也要看“门道”

### 核心提示

随着城市化进程不断加快,城市郊区和周边成为大型开发商角力的主战场。而在限购持续作用下,不限购的商住两用房也成为购房亮点之一。同时,旅游度假的盛行,越来越多的人群对五花八门的海景房也有了极大热情。

购房有风险,置业须谨慎。如郊区房,往往价格很“丰满”,配套很“骨感”。商住两用房,买之前都说是“住”的,住进去之后,才发现水电都是“商”的。海景房,也展现“前不见大海,后不见商店,念天地之悠悠,独怆然而涕下”的尴尬。

俗话说“外行看热闹,内行看门道”,此话引申为买房,则是既要“热闹”,又要看“门道”。看“热闹”,要看区域商业医疗配套和社区人气,这一定程度上决定了置业区域的成熟度。看“门道”,则须细细考察粗至社区配套、户型面积,细至产权年限、施工材料等方面面面,否则一着不慎,悔之晚矣。

对于购房者来说,只有不厌其烦,看完“热闹”看“门道”,综合考虑房价、通勤时间、通勤成本、生活配套、居住环境、产品品质等因素,才能作出自己明智的选择。

此外,购房者还应有看“热闹”和“门道”的慧眼之下的一颗平常心。由于楼市调控的深化,不少泡沫较大的郊区盘纷纷跳水。如北京通州楼盘相继跳水,楼市整体价格被拉低至两年前的1.5万元/平方米左右,一些楼盘就出现了因降价而引发的老业主维权潮。其实,潮涨潮落本是常事,在选购房产时应理性看待房价涨跌,以平稳的心态进行交易。



坐拥“一河五园”美景的水岸原树小区,既有远离都市纷扰的宁静闲适,又有与新区一步之遥的交通便利,在2011中国·鹤壁秋季住宅产业文化节上一经推出,就受到了市民的关注。晨报记者 王磊 摄

### 关键词：商住楼

#### ●细算居住成本

商住楼由于不限购以及“低总价、小户型”的优势,承接了一定的刚需族,成为当下楼市一大热点,商住楼的“火”也有越烧越旺的势头。

单纯从购房角度来说,商住楼是目前刚需族不错的选择。但是购买商住楼,一定要注意购买和居住成本。

商住项目贷款首付必须5成,贷款的利率1.1倍,接近于购买二套房首付6成和1.1倍利率。但是贷款年限只有10年,对于资金周转能力不强的刚需族形成一定还款压力。

另外,商住项目电价、水价、物业费等都按照商业标准收取,居住成本略高。目前北京的商业用水6元/吨左右,商业用电在1元/度左右,而民用水在4元/吨左右,民用电在0.5元/度左右。不少项目声称民水民电,事实上并未做到。

因为具有办公用途,所以商住楼的居住环境和人员也较复杂,居住的舒适性不免打了一个折扣。另外对于住宅区必须的配套设施,商住楼也没有严格规定。

因为其商业立项的特点,商住楼土地使用年限一般只有四五十年,因此在转让上逊色于普通住宅。无论是将商住楼看做是作为过渡阶段的使用还是投资置业,都应结合项目年限作出考量。

### 关键词：郊区房

#### ●重点看交通配套

城市郊区置业,可以较低价格买到市中心所没有的清新空气、高绿化率;同时与城区高层住宅突兀的高度和逼仄的空间相比,郊区的房子多为低密度住宅,很少有高层塔楼,楼间距大,通风和日照都比市区强,郊区置业更加健康与舒适。

地段和交通无疑是选购郊区房源的首要考虑因素。由于地段偏远,购买郊区住宅的时候,一定首要考虑交通问题,避开堵车问题严重路段。另外需考察项目周边,是否已经形成相对成熟和上规

模的居住区,拥有足够规模的商业医疗及教育配套。

看完“热闹”看“门道”,要重点考察项目本身。如果项目周围已经比较成熟,可以相对不在乎楼盘的大小,但是如果项目周围尚待开发,则最好选择比较大规模的社区,以获得比较完善的社区配套,社区配套应以步行5分钟至20分钟能解决为宜。

另外,由于郊区土地性质纷繁复杂,既有工业园区性质的综合用地、工业用地,还有企业行政划拨用地,以及村属集体用地等。因此,在购买近郊房时必须注意合法性。

### 关键词：海景房

#### ●应实地细致考察

楼盘所在的位置和海滨的距离,是选购海景房的重要标准。有的一线海景房直面大海,有的二线或三线海景房距离海滩较远,但也打着海景房的概念,其实距海很远的情况,应注意区别。

海景房不能靠海太近,不利于风湿、关节炎等疾病的老人长期居住,且海风的盐分对房屋外立面及家具腐蚀性很强。如果喜欢一楼带花园,那么一定要问清楚一楼在设计施工的时候是否全面做防水,防止夏天潮湿。以休闲度假为目的的置业来讲,50平方米左右是最经济实用的户型面积了,贪大求全并不明智。

如有可能,首要选择较大规模开发商。但由于海景房多是三线城市当地的开发商进行开发,因此购房者要对开发商进行深入了解。尤其要注意买的房子是不是政府、土地规划部门批准的项目。

在选购海景房之前先要对周边的生活配套设施做一番细致的考察,应以徒步20分钟的距离之内可以解决绝大部分日常生活需要为原则。

海景房从最初的退休养老、长期居住,到购买人群逐渐年轻化。青年人主要以休闲、度假为主,大部分时间空置,北方的海景房出租收益期几乎只集中于7月、8月两个月份。因此,一定要聘请专业的物业管理公司进行管理维护。(新京)

## 郑州启用新版《商品房买卖合同》

新文本规定物业用房、社区用房、设备用房、健身器材等未计入分摊属全体业主所有的房屋及公共设施须标注位置、面积和用途

据河南日报消息 9月28日,郑州市住房保障和房地产管理局发布消息,他们将启用新版《商品房买卖合同》,对会所、停车位、教育设施等小区公共部位和公用房屋分摊建筑面积进行权属划分,会所、停车位、教育设施纳入合同备案,确保商品房交易双方的合法权益。

这是我省首个地方自行制定的《商品房买卖合同》,增加了若干权属附件,对维护

购房者权益做出了有益探索。新版《商品房买卖合同》是在省工商局、省住建厅2002年制定的《商品房买卖合同》的基础上细化而来。

新文本中规定,物业用房、社区用房、设备用房、健身器材等未计入分摊属全体业主所有的房屋及公共设施须标注位置、面积和用途;商品房小区中配套建设的人防工程、会所、停车位、教育设施须写明产权所有者、

使用性质、服务对象、经营管理者,避免买卖双方权属不清晰造成合同纠纷。

新文本从10月1日起正式启用。房地产开发企业应将拟定内容的签约文本及附件提交房管部门查验留存,并在售楼场所进行公示。购房者与房地产开发企业签订《商品房买卖合同》之前,可要求其就《商品房买卖合同》及附件内容进行解释,双方达成一致意见后签订正式合同。