

全面的楼盘信息 优质的宣传媒体

2010年洛阳购房指南地图精品房展会会刊征订火爆

□本报记者 刘琨

2010年洛阳购房指南地图、精品房展会会刊征订活动自启动以来，受到相关企业及广大用户的热切关注，目前，活动正在火热进行中。

2010年洛阳购房指南地图将全新改版，致力打造洛阳最全、最新的楼盘导购地图。作为洛阳最权威的购房指南地图，洛阳购房指南地图已经发行、制作多年，内容详尽专业，囊括了洛阳5个城区的绝大部分楼盘，并重点推荐在售楼盘以及最新项目，是洛阳市民乃至周边地区群众的购房、置业“宝典”，不仅在业内受到强烈关注，更赢得了广大

购房者的认可和喜爱。而精品房展会会刊更是楼盘宣传和企业推广的优质媒介，在历届房展会期间都倍受购房者喜爱。

洛阳购房指南地图和精品房展会会刊此次改版是为了给读者提供更多的服务信息，在完善商品房导购功能的基础上，新增了经济适用房及二手房等信息，可谓将购房信息一网打尽。目前已有多家楼盘在洛阳购房指南地图、会刊上刊登标志和广告，希望更多的经济适用房项目和二手房公司能提供普通百姓买得起的中低价房源，更全面地服务于购房百姓。

咨询电话：63232418
13693791657



楼市热线你问我答



洛龙区李女士问：今年2月份我与某开发商签订了《商品房订购单》，当场缴纳10万元定金购买商铺200m²。订购单上标有此项条款：“如乙方（我）不能在3月15日前按时签署正式买卖合同并按约定付清全部购房款，甲方有权没收已付定金10万元”，请问这一条款是否合理？

河南大进律师事务所律师左鑫：第一，商品房订购单是预约合同，其标的双方进行公平、诚信、合法、合理的谈判磋商行为。这不同于商品房买卖合同的标的商品房。第二，该预约合同是有效的，如果你在规定期限内未与开发商进行磋商谈判，则定金是可以不退的。但你只要去和开发商进行了磋商、谈判，只是由于其他方面谈不拢，导致无法签订正式买卖合同的，则属于公平交易当中不可归责双方的事由，定金是可以退的。第三，如果在规定期限内开发商将该

房另售或不符合销售房屋法定条件的，则开放商应双倍返还定金。

洛龙区李女士问：接上一问题，我在3月15日前与开发商协商签订正式合同时，开发商提出交房可能得半年甚至时间更长一些，原因是一条道路的开通问题，请问这是否合适？

河南大进律师事务所律师邵志强：按照订购单的付款方式，你将100余万元交给开发商，开发商却不能把商铺交付于你，这从实际效果来讲确实不太公平，因为100余万元的利息收益将是你的较大损失。正常商品交易是一手交钱一手交货，由于预售商品房的特殊性，付款、交房、办证确有一个时间周期。从公平、风险角度考虑，你在与开发商协商签订正式买卖合同时，一定要将付款方式、交房期限、

办证期限及条件约定清楚，避免造成钱已付清却长期连钥匙也拿不到，并长期办不了房地产权证书的情况。另外，在与开发商谈判时一定要审查你所购买商铺的规划证、预售许可证的原件；如有疑问，可向房管部门查证落实。

温馨提示：河南大进律师事务所将于本周日9:00~12:00，在九都路涧河桥东星河国际16楼举行“楼市面对面”大型法律义务咨询活动，欢迎参加。



精顺 视角

洛阳的商业建筑规划设计（之一）

而影响消费者直观感受的，或者说决定一个商业购物中心能否成功的关键，就在于商业建筑的规划和设计。归纳起来，影响因素主要有主题、主力店、地点、平面配置、视觉设计等。

一、主题。商场可以是时尚、舒适的购物之所，或是休闲娱乐的好地方，或者是包含有运动设施的商业购物中心。这些都是商场的主题。

二、主力店。找到这些主力店，可以提供整个商业中心非常有活力的能量，它影响整个商业中心的商业活动。所以，找到什么样的主力店入驻该商业中心是

很重要的一个环节。主力店可以不止一个，比如万达的主力店，就是万千百货、万达电影院、大玩家、大歌星KTV的组合；而新都汇的主力店则是家乐福、欣欣百货、奥斯卡电影院。

三、地点。商场位于何地，有什么样的交通系统？周边5公里范围内的居民如何到达？它有没有地铁可以进来？它的周围是不是有很多的住宅环境来支撑这个购物中心（商业中心）？如果位置适合，即使没有商业中心也可以通过改造而来。

一线城市就有这样的例子，由非商业建筑改头换面变为商业

中心，如上海新天地，以上海独特的石库门建筑旧区为基础，改造为具有国际水平的餐饮、商业、娱乐、文化休闲步行街，其主要原因就是它的位置非常适合用作商业场所。（未完待续）

精顺研究院



二手房买卖应注意哪些事项

河南广文律师事务所王向峰、李宗虎律师：二手房买卖，双方可直接交易或通过房产中介进

行交易。

直接交易的注意事项：1.拟购房屋的可交易性。具有房屋所有权证和国有土地使用权证，且两证权利主体一致的，方可交易；国有土地使用权如为划拨，还需经有关部门批准；2.产权证书的真实性。可到房产和土地部门确认；3.是否已经进行抵押或权利被司法或行政部门限制。到房产和土地部门可以查询；4.是否可

以约定通过第三方监管的方式支付；7.卖方不配合办理产权过户的处理。可按《物权法》的规定办理不动产买卖“预告登记”，防止一房二卖产权落空。

通过中介交易，除以上事项外，还需注意：中介合同应注明拟购房屋的位置信息，以防所购房屋与自己所选的不同；中介合同应注明拟购房屋的面积、户型信息，以防看大买小，多付价款。

置业宝典

淘景观美宅
听听专家的建议

建议1 看中央核心景观

首先，如果该楼盘的规模很大，那么就要看其是否具有中央核心景观。通常情况下，重视景观设计的大型社区都会设计至少一处中心景观区，而且一定会安排水的主体元素在其中。接下来要关注水面周边岩石的摆放是否美观大方、水池是否有净化系统等问题。另外还要关注楼间的景观。楼间的景观不会像中心景观区的规模那么大，购房者就要关注其功能性和实用性。

建议2 细微处见真功夫

所谓景观房，除了房子本身推窗开门能看到的景色之外，还包括小区内部的水景、石景、植物、构造物以及装饰雕塑等。要想挑选一套真正意义上合格的景观房，必须从各个方面做足功夫，对每一个细节做细致的观察。景观的精细度是衡量景观质量的重要标准，设计越细，质量越高。例如一些用心设计景观的楼盘通常都会用一些低矮的灌木包围住建筑物的根基部位，遮掩楼体根部与地面连接处的一些管道和缆线，而在楼的入口处则使用颜色的变化或花卉进行装点。

建议3 物管水平决定景观寿命

景观的养护程度，对景观的整体效果至关重要。景观的设计和规划只能给业主一个初期景观，而后期物业管理则会在业主入住社区后，让这个景观在时间和空间上更富“立体感”。一个好的后期物业管理可以将景观的效果有力地延续下去，给业主带来真正的享受和实惠。值得注意的一点是，当前很多住宅小区景观都追求大气、高贵，过多进行硬质铺装，这对维护原生态效果不利。这些“娇贵”的景观，“伺候”起来费时费力，可能需要大笔的后期维护费用。

建议4 高层住户谨防“晕高”

为了达到绿化要求，吸引买家注意，一些住宅小区大面积铺设草坪，但这种方法用在高层景观建设并不合适。因为居住在高层的人如果向下望去，仅看到平面的绿化草坪，景观过于单调，会产生“晕高”反应。

此外，购买者在下单前的“实地考察”环节一定要做足功课。与样板间不同，实际楼层常常会出现横梁遮挡视线或柱子占据的面积比较大等情况，一般开发商在签购买合同时会提前告知购房业主，并在合同中注明，但也有因为疏忽或者故意隐瞒等原因而导致业主在不知情的情况下买到这种房子的。

（李林）

