

地产文化营销：从周杰伦的新歌说起(之一)

一曲中国风 引发复古情



“千年后累世情深还有谁在等，而青史岂能不真魏书洛阳城……”去年周杰伦的洛阳之行成就了这首以北魏时期《洛阳伽蓝记》为背景的经典歌曲《烟花易冷》，凭借其在华语乐坛的号召力引发无数粉丝对千年帝都的景仰神往，同时也唤起洛阳人对城市人文历史传承的反思。如今的洛阳城是否如他们所期望的那样，将这座享誉海内外的十三朝古都

曾经的繁华兴盛，文人墨客的风流蕴藉浪漫情怀，都一一记载代代演绎下去呢？

历史荣耀不应只存在于书本之中，在复原重建的一些古代人文景观之外，更应该以新兴建筑体的容貌观感，来继承与延续一座城市的深厚历史文化。

流行乐坛的歌者尚能重拾洛阳的历史传说来拨琴赋曲，而身处城市运营高度的地产界人士，更应在历史和历史的对话当中寻求灵感，将千年帝都的博大精深、典雅尊崇，以建筑人居的形态更多地呈现在仰慕者眼前。

洛阳地产项目也只有泉舜盛世唐庄有过此类尝试，以地处皇家地脉人文特征为契机，打造金

壁红柱的唐风特色建筑。

西安和洛阳在历史上曾被誉为“东西二京”。西安在历史文化遗存保护方面与洛阳各有千秋，但在历史文脉的发掘、包装和利用上，西安则将洛阳甩在身后。西安目前已是外国人心中最中国的城市之一。

2005年初西安提出的“唐皇城复兴”计划，以“唐”为坐标，打造以唐风为主轴的各历史文化板块。其中作为核心区的城墙内范围，将全部恢复“唐皇城”的历史风貌；外围的“协调区”，是历史与现代气质间的缓冲过渡区域；最外圈的“控制区”则涵盖了唐长安城范围内的大明宫、兴庆宫、青龙寺、曲江以及大小雁塔等历史遗迹点的区域。

如今西安唐城雏形已成，浓郁的新唐风建筑风格蔚为壮观。可以说，西安地产项目在国风领域的建筑、推广方面的探索，既是对政府规划的顺应，也是对激烈市场竞争的主动出击。

西安在历史人文上与洛阳有太多的相似，对洛阳地产文化营销颇具借鉴意义。

(精顺研究院 王波)



购房支招

二手房交易怎样才能把好关 六招让你放心收房

谈妥了买二手房的有关事宜后，不知是由于跑中介选房源、讨价还价、办理手续诸多事宜耗尽了精力，还是因为现实容易让人麻痹大意，很多人收房都只是拿了钥匙便了事。即便有少数心细者，顶多也只是检查下水、电、钥匙等配套。

其实，二手房收房更应严把关。因为，二手房交易的对象都是散在的个体，稍有不慎更易引发纠纷和后遗症。

二手房收房，怎样才算把好关？请看专家如何支招。

设施细清点

如果购买的二手房被上家装修和使用过，在出售时，双方已约定某些装修和设备是包含在总房款之内的，那么，在签订房地产买卖合同时，就应当将这些设施的品牌、型号、成色、数量以及能否正常使用等细节标示清楚。交房时，买家可严格按照合同约定的清单一一核查。

费用要结清

买家在收房时，一定要亲自去相关单位，检查原业主是否已经结清了房屋的各项服务费用，包括水、电、煤气、电话、电视、网络、物业管理费等。只有确认卖家已将各项费用都结清了，双方才可办理相关的过户手续。否则，买家将有承担不必要费用的风险。

户口须迁出

如果前业主把房子出售后，户籍仍挂在那里，那么新业主收房后就无法落户。这样的纠纷，在二手房交易中并不少见。其实，想预防此类问题很简单。在收房前，买卖双方只要一同前往房屋所在地的派出所，询问房屋内的户口情况即可。如卖家户口仍未迁出，买家可根据买卖合同的约定追究卖家责任。

质量问题细排查

由于二手房一般已有一定的历史，故买家在收房时，还应特别注意查看房屋的工程质量问题。例如，门、窗是否密封，有无破损；天花板、墙壁、地面，有无裂痕、渗漏、积水等；水、电、开关等，能否正常使用，用水通道是否畅通等等。如果所买的房子是顶层，还要查看顶部是否有雨水渗漏的痕迹。

收楼证明备齐全

对于一些多年未入住的新楼，买家收楼时要检查验收楼盘交付使用的各种证件是否齐全。同时，对于一些所谓的收楼费用，例如维修基金等，也必须清楚地知道业主是否曾缴过，以免造成自己的损失。

另外水、电、煤气、电话、电视、网络、物业管理费等过户的单据也应备齐全，以免将来不能享受相关服务。

房屋交接书要签署

收了钥匙，结清了尾款，收房就算完成了吧？其实不然。专家提醒，千万别忘签署房屋交接书。

签署房屋交接书的法律后果是卖家将符合买卖合同约定的房屋交付给买家，交房的时间点也就是签署房屋交接书的时间点。如果不签，双方将来可能会对何时是交房时间产生争议，进而影响到双方对违约责任的承担。

签署房屋交接书是交房手续的最后一个程序，应在房屋验收完成之后。它至少应包含上述几个方面的内容，一式两份，由双方各执一份。如果在对房屋验收时，发现某些方面不符合合同约定，也应当在房屋交接书中注明，为追究卖家的责任打下基础。

(汉文)

五大交易谈判技巧 帮你少支出多获益

选定购房目标后，就进入了同代理商或开发商进行实质性接触的谈判阶段。购房谈判的过程也就是讨价还价的过程。最大限度地获取利益，同时又不致使谈判陷入僵局，就是购房者的最终目的。购房者掌握必要的交易谈判技巧，了解开发商心理，会使自己少支出而

多获益。

一、必须确定目标，确定希望的价位和能接受的价位 在第一次接触某项目时，售楼人员如果认为你有潜在购房可能，一般情况下，售楼人员会主动提出留下联系方式。此时如果确有购买意向，可以留下联络地址或电话，但一定不要让对方感觉到你对此项目已有了极大的兴趣。售楼员有了联系电话，就会不断地追问是否已拿定购房主意，你要在“不经意”的谈话间，让对方主动地提出优惠条件。

二、要多摸对方的底细和心理 在看到心仪单位后，注意收集要谈判项目的相关资料，如评估房价中成本价所占比例、小区的交通、物业管理、配套设施、规划存在的缺陷等，这些都可在谈判前实地考察一下。等到了签约阶段，就可以把所了解的该物业和其他一些相关物业的详细信息，不失时机地抛给售楼人员，让他们明白，买家是做了充足的准备才来购买的，这对你进一步要求优惠有帮助。

三、谈判双方都是为了各自的最大利益而来，双赢的结局当然最好 买卖之间毕竟不同于慈善事业，一方多得，另一方相对就要少赚。所以，卖方自然会用各种营销策略，尽可能多地掏出你兜里的钱。所以谈判时也要时刻保持清醒的头脑，不要被一些小利迷失了方向。

四、不要把目光放在样板房上，一定要自己到现场仔细看、听 有的销售人员一上来就告诉客户，样板房的装修如何好，采用了某品牌浴缸，而丝毫不提房子的其他问题。到最后，客户脑子里只留下一点：装修的确不错。这时要切记，买的是房子，而不是样板房的装潢。

五、在洽谈时，要与销售人员打心理战

先向销售人员表现出一定的购房意愿，并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步，因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

(魏芳)



楼市问答

购买公司房产需要加倍谨慎

张先生问：购买公司的房产，是不是加盖有公司的公章就可以买卖了？

律师解答：依照法律规定，如果是国有公司的房屋，应该有国有资产管理部门的审批才可以出售。如果是民营企业，房屋的出售还要根据公司章程的规定，有股东会或者董事会决议才可以出售。

只看房产证名字买房不安全

严女士问：买二手房只看房产证上的署名就可以了吗？

律师解答：不一定。在我国，对于共有财产制度没有作出明确完整的规定，所以，虽然登记在房产证上的只是一个人，可能这份房产还有另外的财产共有人。如果只让产权证上的人签字卖房，其他共有人有可能提出无效诉讼，要求宣告房屋买卖合同无效。

何为房屋新开工面积、施工面积和竣工面积？

韩先生问：房屋新开工面积、施工面积和竣工面积具体指什么？

律师解答：房屋新开工面积，是指在报告期内新开工建设的房

屋建筑面积，不包括上期跨入报告期继续施工的房屋面积和上期停建缓建而在本期恢复施工的房屋面积。房屋的开工应以房屋正式开始破土创槽(地基处理或打永久桩)的日期为准。

房屋施工面积，是指报告期内施工的房屋建筑面积，包括本期新开工面积和上年开发跨入本期继续施工的房屋面积以及上期已停建在本期复工的房屋面积。本期竣工和本期施工后又停建缓建的房屋面积仍包含在施工面积中，多层建筑应包括各层建筑面积之和。

房屋竣工面积，是指房屋按照设计要求已全部完工，达到入住和使用条件，经验收鉴定合格(或达到竣工验收标准)，可正式移交使用的房屋建筑面积总和。

