



宏益华·香港城项目效果图

“城中村改造”系列报道之 岗杜村改造

从一个村到一座城

“按我家原来的面积算算,补偿后能得到一套100多平方米的三房两厅,到时儿子大学毕业也该回来工作了,一家人就能住在一起,想想都高兴。”岗杜村村民王根保和许多居住在被改造的城中村居民一样,对未来的生活充满了憧憬。

据宏益华房产有限公司副总经理温连斌介绍,新建后的小区设有幼儿园、医疗门诊、老年活动室、健身场所等生活配套,将完全改变岗杜村原有的脏、乱、差环境,成为一座名副其实的风景线!

一个“大佬”的进驻 非常看好它的前景,而且有足够的资金和经验来运作这个项目

近日,关于郑州城中村改造的政策频繁不断,这一方面有利于统一规范城中村改造项目的运行,另一方面也加大了开发商的开发风险。目前正在进行岗杜村改造的河南宏益华房产有限公司一直自信满满,并表示“非常看好城中村改造的前景”。

晚报记者 唐莉 付晓

如今已有越来越多的人认识到城中村改造的难度,许多业界人士都认为城中村改造是“地产大佬”的游戏,没有足够的资金在背后做支撑,城中村改造将很难进行。宏益华作为一外地企业,虽进驻郑州不是很久,但有信心与胆量进行岗杜村改造。

于2004年进驻郑州的

宏益华房产有限公司其实只是宏益华集团有限公司的“冰山一角”。宏益华集团有限公司成立于1987年,随后迅速发展了11家子公司,投资业、实业、矿产开发、进出口业务、建筑业、房地产开发、物业管理和茶叶加工等行业均有分布。随着规模的扩大,公司拥有自己的工业园区,园区内上百

家企业落户,其中多数来自港、澳、台及东南亚周边国家和地区企业,2004年公司出口产值已高达十几亿人民币,所属员工近几万人。有了雄厚的资金和实力为依靠,2002年集团开始投资房地产,转战中原河南成为首选之地,可以说是一个名副其实底气十足的“地产大佬”。

进驻河南后,宏益华并没有立即登陆郑州,而是选择了信阳,并且是旧城改造项目,一举拿下2000多亩地,一期占地面积达208亩的“康诗丹郡”,开盘后短短几天就销售一空,信阳的成功大大增添了宏益华进驻中原的信心,2004年宏益华来郑,面临的第一个项目就是岗杜村改造。

“在决定是否接手岗杜村这个项目之前,我们也考虑了很多,要知道城中村改造其实是非常困难的,它牵扯到工作范围广、拆迁困难、过程繁琐等许多问题,但权衡利弊,岗杜村优越的地理位置吸引了我们,我们非常看好它的前景,而且我们也有足够的资金和经验来运作这个项目。”温连斌如是说。

一个区域的未来

如今,改造岗杜村已成为众人关注的焦点。

今年9月份,郑州市相关领导亲自带领金水区负责人以及规划、国土等部门负责人实地考察了金水区岗杜城中村改造现场,并给予了高度评价,并且表示希望通过开发商和政府的共同努力一起改善城市环境,提升城市品位,提高村民的居住条件和生活质量。这让

未来的岗杜村将成为又一风尚标志性的新型社区

岗杜村的明天充满了希望。据温连斌介绍,新建小区取名为“宏益华·香港城”,寓意小区风格将充分吸收“港派”建筑的新颖、高尚、品位的特点,在规划设计及建筑风格上充分体现“以人为本”的设计理念,注重环境的营造并赋予其浓郁的文化内涵。宏益华携手中国建筑北京设计院等一流团队,继承港派豪宅精

神,改良居住的空间差异,住宅及商业交相呼应,并结合项目地块特性,从细节着手,将景观小品设计融入居者的生活环境,首创郑州香港体验馆街区景观带,此外小区内还有国际双语幼儿园、医疗门诊、老年活动中心、健身场所等生活配套。

“临街建筑的一、二层为商业用房,主要是为了满足小区居民日常购物、休闲

等生活需要,尤其对于优胜北路,我们计划将其建设成为别有风情及文化特色的港台精品街区。”温连斌自信满满地说道。

温连斌的自信不是没有理由,就在前几天,宏益华·香港城荣获建设部主办的第六届国际住宅产业博览会“2007中国创新住宅杰出项目”奖和“2007中国节能住宅杰出项目”奖,

集团董事长也获得了“2007中国住宅产业创新人物”的大奖,宏益华因此成为此次获奖最多的企业之一。

昨天还是一个村,明天将是一座美丽的城,全新的建筑造型,优雅的自然景观,齐全的功能配套,以及便利的交通,未来的岗杜村无疑将成为郑州市又一风尚标志性的新型社区。

中原二手房市场再添大鳄

续上期

3、月收入8000元以上

这类家庭,经济收入比较宽裕,追求高品质、高档次的生活方式,通常会考虑选择产权明晰、无期房风险、社区成熟、配套设施完善的公寓房,一般情况下不会短期内二次置业。因为收入稳定,有较强的还款能力,因此适合选择等额本金的还款方式,这样不仅可以逐步减少还款压力,还可以节省贷款利息的支出。另外,也可以双周供还款方式,比等额本金还要节省利息。

十、房屋产权过户及配套设

施过户过程中的注意事项

在二手房交易过程中,合同的签署完毕只是买卖双方确认房产交易开始得第一步。后续产权过户的办理,房款与权证的交换,房屋配套的交接都是不应忽视的重要过程。从目前的交易实例看,房产过户由中介公司派专门人员陪同买卖双方到相关部门办理,房款则打入房管局指定帐户进行统一管理,但除此之外,在确保客户房产交易安全期间仍有许多问题没有得到处理,其中房屋的配套交接就是一个不容忽视的问题,因为它将直接影响到您今后的居住问题。在此,顺驰不动产市场研究中心通过对相关数据的分析,总结出了现今二手房买卖实践中常见的几个关于房屋产权及配套设施的实用问题,提请广大注意。

一、办理产权过户注意事项:(以私产为例)

1. 私产房产过户买卖双方应本人亲自到场,携带身份证、手章及身份证复印件;若本人不能到场,可办理委托公证,受托人携带公证书、委托人的身份证,本人身份证及复印件、手章到场。手章必须按房管部门指定形式进行雕刻。

2. 买卖双方身份证、户口本的名字和身份证号码必须一致(增位除外),卖方身份证、户口本、产权证的名字也必须保持一致。

3. 买卖双方联系方式必须准确填写,并且多留为宜,这样才能方便相关部门及时与客户取得联系,以确保过户手续的正常办理。

4. 为避免耽误过户办理情况,买卖双方应按合同约定提前备齐过户所需费用。过户费用及相关税费应以房管部门实际测算数据为准,中介公司预测数据仅可作为参考。

5. 私产房屋若能办理土地证,在过户同时办理土地证,房主持有土地证的在过户时必须产权证与土地证同时进件。

6. 卖方到指定银行开立帐户,在办理过户手续当天带银行存折及复印件到过户部门登记,该帐户用于产权过户完毕后取得房款。

二、买卖双方配套设施交接注意

(一)屋内附属设施

家具、家电、屋内装修及装饰都是房屋内附属设施中的重要组成部分,也是买卖双方签署买卖合同之后必须要交接的配套物件。办理屋内附属设施交接应依据合同约定情况处理,如果房屋转让价格已包含了上述物品,则卖方应保证约定物品均能正常使用,买方则需要清点约定物件的数量,查清其使用情况等等;如果纯属赠送性质,卖方也需要按合同约定履行其承诺,买方则需要事前仔细查验所约定的赠送物品,看其是否完整可使用。

(二)物业交割

1、水、电、煤气、暖气等水、电、煤气、暖气等物业配套的交割,主要涉及使用情况及相关证件、户名的变更等。水、电、煤气、暖气等使用情况的交接主要由买卖双方和中介机构服务人员作为第三方在场的情况下进行查验:查验其供应情况是否合理,如无异常,则按合同约定正常交接;相关证件、户名的变更等事宜的办理应按合同约定日期由买卖双方持相关证件到相应机关、部门办理。另外,为确保交割明晰无纠纷,某些物品的交割如:电话、有线电视、网络使用等由于涉及历史欠费问题不好解决,并且电话还涉及卖方的隐私,则可让卖方先行申请关闭或报停,然后由买方自行开通。

2、物业交接费用

物业交接费用包括卖方出让房屋之前使用上述水、电、煤气、暖气等所产生的费用,该部分费用的交割需要注意的是前期欠费问题。卖方应该保证前期无欠费情况,并同时出具相关缴费凭证;买方则需要仔细查验票据真实性,以免造成后期不必要的麻烦。除此之外,物业管理费也需要进行交接,物业管理费:《关于本市居住房屋交易期间物业管理费支付等问题的通知》规定,非新建商品房即二手房的买受人自该房屋产权转移之日的次月起支付物业管理服务费,房屋产权转移之日的当日及以前由房屋出售人支付。双方另有约定的,从其约定。物业管理企业在办理业主入住手续时,可以预收物业管理服务费,但预收期限不得超过3个月。

(三)户口迁移

在房屋产权及配套设施过户过程中,买卖双方往往会忽视户口迁入和迁出的问题,因为购房户口迁入和卖房户口迁出都没有具体的时间限制,但户口的迁入和迁出在某些区域会与孩子上学等具体问题挂钩,因此,户口的迁移问题我们也必须要提起注意。其实户口迁移的办理流程比较简单,买方只需要到房子所在地的派出所户籍科办理允许迁入的证明,然后到户籍原地的派出所开具允许迁出证明,但前提必须

是买方具有本市户口。卖方也同样如此。房屋交易从选择服务机构、看房评估、产权确认、到合同签署、按揭贷款、及最后的产权过户、物业交割、产权与房款的转移有一系严谨的流程及需要注意的交易事项。为了确保客户的交易安全,让卖房

者省心省力的出售房产,买房者买到称心如意的房子,特整理出以上服务信息,通过对二手房交易流程逐步分析整理,一一总结出客户在交易二手房中容易忽略的问题,希望能帮助客户,让您的房产交易更省心更放心更安全。

点石房产

企业简介

点石房产营销策划有限公司是经郑州市工商局和郑州市房管局联合批准成立河南省建设厅备案的合法正规企业,中国房地产经纪人协会会员单位。公司的战略核心是:发展。规模发展;管理发展;市场发展。公司现下设新楼盘营销事业部和二手房事业部两个事业部。二手房事业部主要从事房产租赁、买卖、抵押、按揭、及评估等房产相关政策法规的咨询工作。新楼盘营销事业部主要从事新楼盘的代理销售工作。

点石房产二手房事业部下设:人力资源部、营销策划部、财务部、法务部、工程部、融资办证中心、若干经营店。点石的经营模式是:全市直营连锁。现有服务网点已基本覆盖整个郑州市区。是我市首家实现无纸化办公的中介企业,开创了利用自己的互联网(www.dsfdc.com)实现全市资源无障碍实时共享的先河。大大提高了为客户查询匹配房源、客源的速度和效率,为客户节省了大量的时间、人力、物力、财力。同时为行业服务模式的改进指明了方向。本公司将继续秉承“一次服务终生朋友,您的满意是我们永远的追求”的服务宗旨,信守“决不炒房,决不吃差价;交易价格透明,收费标准统一”的承诺。坚定不移的执行“诚信、专业、高效”的服务标准在更好的为新老客户服务的同时把公司做大做强。

公司将时刻执行发展的战略核心,全方位的发展,永无止境的发展。