



不同的购房故事 一样的购房需求

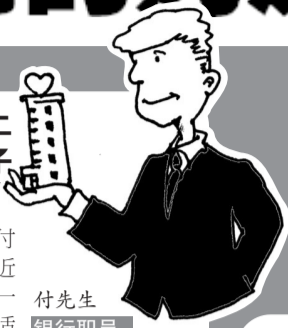
就在住交会上 买合适的房子

“再也不想租房的生活了。”付先生与女友准备近期结婚，很想购买一套属于自己的合适房子，为此曾经到处在网上搜集楼盘信息。在付先生看来，买房子是他现在无法回避的头等大事。按目前的标准，他与女友的收入在郑州的工薪阶层来说，应该属于中上等，但即使这样，购房的理想与现实之间的距离还是非常大的。

付先生 银行职员

“虽然我自己是学金融专业的，但对于房子问题，也是同样的迷茫。前段时间，也看到了很多媒体报道中都在谈论房价走势。但是，似乎谁也无法对房价给出准确的预测，当然更没有人会站出来拍着胸脯来打保票。”站在鑫苑的展位前，付先生侃侃而谈。

不过，付先生还是表达了自己的看法。首先，房价十有八九不可能再降到几年前了，那么再等下去有什么用呢？其次，奥运盛会刚刚过去，在目前的情况下，开发商推出好多优惠，是一个比较适合购房的时机；另外，在购房压力下的生活，能有更多在事业上打拼的动力。“这次的住交会，一定要买到合适的房子。”付先生和女友充满信心。



有人已经买了房子，现在正幸福地享受着“家”给自己带来的温馨和舒适。

有人还没有买到房子，现在他们正满心期待。因为，不管怎样，房子还是要买的。

在10天前举行的第十二届郑州住交会暨民生购房节上，记者采访到多个购房者，他们的想法颇具代表性。

晚报记者 任志伟/文 孙昱/图

买房子和找业务两不误 小张 私营业主

小张是一个人来住交会的，对于来这里的目的，他的回答很简单，一是在郑州南区买套大点的房子，另外顺便看看能否为自己开拓一些市场。

小张初中毕业后便跟着父亲开始做土建工作，如今，年纪轻轻的他已经可以为家族产业独当一面了。

现在全家住着一套老式房子，虽然各方面都不错，但随着自己和妹妹的渐渐长大，父母决定再换套更大些的。小张说，其实他们购房的要求并不高，首先在航海路附近，因为一直生活在这边，另外环境与物业一定要好，开发商必须是大品牌的。经过半天的搜索，小张在正商的楼盘展台前坐了下来，详细地了解了该公司芦荻庄项目的开发情况，并对此产生了浓厚的兴趣。



“因为家里是做土建的，所以我也特别关注开发商目前的运营状况，以及郑州房地产市场新开发楼盘等信息，这样对我今后的业务工作也有了相应的目标。”小张笑着说，“这叫买房找业务两不误。”

身为“80后”的小张目前还没有女朋友，所以还从来没有想过自己买房独住，“全家人住在一起，才是一个家嘛。”

为了孩子的将来尽早打算

贺师傅 巩义市民



这次住交会，贺师傅是带着爱人、儿子一块过来的。

“我家是巩义的，房子什么的，其实都不缺。”贺师傅说。“虽然不在郑州生活，但离得不远，看着房价一年年的往上涨，我心里琢磨着早点把房子买好，可以省了这份心，我们辛苦了大半辈子，晚年也该有个舒坦的家。再说了，过几年孩子大了，要买房结婚时，不知道房价都要高到哪里去了，所以还是想尽早打算。”

贺师傅的儿子在郑州上大学，今年刚读大三，离家置业其实也还早。不过作为家长，贺师傅早就已经开始为儿子买房的事操心起来了。这次在《郑州晚报》上看到住交会的相关报道之后，就马上全家总动员，来到展会现场，每个楼盘项目都仔细地研究了一遍。“这次买的房子估计是我们最后安家之处了，所以一定要慎重，全家人的意见都要考虑，这不，就都过来了，一会我们坐鑫苑的看房车，实地去看看。”贺师傅说。

要出入方便还要价格适中

李先生 私营业主



李先生老家在豫东农村，在北京从事装饰行业，这次住交会，是特地赶回来，看看哪里的房子比较适合自己。

“无论在外地时间多长，还是感觉河南是真正的家。”李先生说，他在北京已经十多年了，也有了一定的身份与地位，但却一直无法真正地融入当地社会，于是就有了“打道回府”的念头。

郑州是省会，将来无论是居住还是业务发展，各方面的环境都应该不错。

李先生买房子的时候是这么考虑的：地理位置要好，今后开车出入北京、郑州、老家也都方便；价格要适中，物业要好，如果可以的话，北京的几个老乡也都准备回来买呢。

在来住交会之前，李先生专门买了一份郑州晚报住交会特刊做参考，还向郑州的朋友打听了一下，因此去逛的时候还是比较有目标的。通过比较，李先生发现维也纳森林这个楼盘，还是比较符合自己需求的。“先回北京和大家商量一下，没有什么意外的话，今后就安家郑州了。”

7万元实现的家居梦想

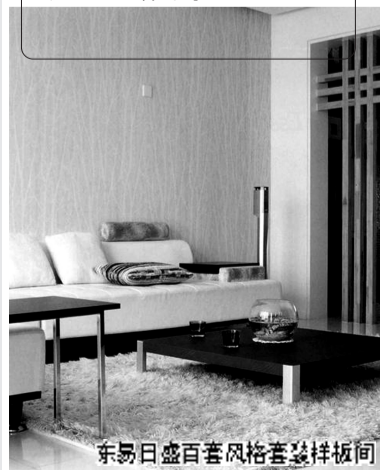


相关链接

风格套装是集体设计的结晶

目前，北京东易日盛有两大设计机构，A6原创设计机构和速美设计机构。A6设计机构专业服务于高端客户群体，为业主提供私人化、个性化、定制化的设计服务。而速美设计机构则主要针对城市白领和行业精英，提供快速的、风格化的套装服务。

北京东易日盛风格套装的形成，是方案设计师、主材成品设计师、装修预算师等集体智慧的结晶。每个方案的形成都经过A6设计师的指导，经过30多名速美设计师和主材成品设计师的集体研发，有三种装修报价和多种设计风格，以供不同喜好和消费层次的客户选择。东易日盛每年所推出的数百套风格套装，几乎囊括郑州所有最新的重点小区流行户型。



东易日盛百套风格套装样板间

验房门道

业主要改变“战略” 变“被动”为“主动”

在刚刚结束的第十二届郑州住交会上，中国验房师管理协会河南分会的房屋技术咨询专家及验房师在和业主咨询中发现，大多数业主在接房中不注意搜集证据，在与开发商、物业的交涉中“屡屡受挫”，经常是被动地跟着开发商走，其结果往往是一些本来是开发商解决的问题和应出的维修费用，到后来由于业主无奈的放弃，造成自己要承担额外的费用。对此，河南分会专家提醒业主在接房是要注意采取相应的措施，改变“战略”，变“被动”为“主动”。

接房时注意搜集完整证据

业主在正式接到开发商的接房通知后，首先要到物业索要或查询“两书一表一证”，即：住宅质量保证书、住宅使用说明书、竣工验收备案表、分户验收合格证，前两项由开发商提供并盖章，后两项由住建委主管部门盖章。

业主在规定的交房日期内完成现场验房查验项目及提交验房咨询报告，在查验房屋质量的同时要在房屋室内地面、墙面等一一标出问题的准确的方位与查验日期，最好现场拍照及摄影记录，在向物业正式提交验房记录或验房咨询报告时，让物业或开发公司工程部负责人员签字接收，最好在接收单上注明整改、维修的准确时间。

整理好所搜集的各项证据

将验房记录或验房咨询报告上对照现场标注的质量问题查找现行的国家验收规范及相应的国家验收规范强制性标准，并逐一进行对照并做好记录。现场的摄像资料及现场照片资料都做好拷贝并备份。在验房或维修过程中的签字文件资料、交接单据都要保留原件，个别拒绝签字的，必要时也可采取录音的方式。

携带“取证材料”据理力争

业主与开发商、物业在合同延期交房索赔及质量问题交涉中，往往是搜集和掌握的证据越多，得到的索赔及处理问题的时间越短。如遇到索赔金额数目较大，业主与开发商无法定论时，可以聘请专业律师适时介入，争取自己最大的权益保障。

河南验房师管理协会会长 王胜育

刚刚在郑东新区买了房子的李先生，一拿到新房钥匙就和未婚妻商量着找个家装公司好好装一下，争取春节结婚前住进去。经朋友介绍，李先生和未婚妻先后两次来到北京东易日盛装饰公司进行咨询，根据他们的工作背景和资金状况，北京东易日盛设计师建议他们采用风格套装装修模式。

设计师从上百套风格套装方案中，找出与李先生户型相似（两室两厅102平方米）、并且和他所要求的风格相近的套装方案。里面所搭配的成品和主材，也根据风格要求和业主的消费能力，有不同的品牌和价位。李先生选出自己喜欢的设计风格及墙地砖、洁具、橱柜、配饰等成品主材品牌。最后设计师给出的报价为工程造价2.8万元，成品主材4.2万元，整个装下来正好7万元，完全没有超过李先生和未婚妻的预算。

风格套装颇有市场前景

日前，在第12届郑州住交会家居配套展上，北京东易日盛装饰所推出的风格套装订购活动，受到众多家装消费者的热捧。据东

易日盛装饰郑州公司董事长杨崇礼透露，在展会短短3天时间内，共订出去40多套风格套装，有200多名消费者前来咨询。对众多要装修的消费者来说，风格套装已是一种全新家居装修体验。

杨崇礼介绍说，随着城市化进程和家装市场的发展，城市白领和行业精英已经成为装修市场中的主力军，他们是一支有追求、有主见的高素质人群，温馨、舒适是他们对家居装修的普遍要求，而北京东易日盛所推出的风格套装，满足了广大白领阶层对居住的各种期待和要求。

据了解，北京东易日盛所推出的风格套装不同于以打折和捆绑销售为目的的套餐模式，其中最大的区别就在于设计。风格套装是专业设计师在对房屋户型和客户需求深入研究的基础上，将国际化设计与中原家居文化融合，经过和谐的主材成品搭配而推出的。有业内人士表示，它的推出，既满足了客户对风格设计的要求，又满足了客户追求物美价廉的心理需求，市场发展前景不可估量。

晚报记者 熊维维