

楼顶可停直升机 总高158米

“融辉城”将建 我市首栋摩天大楼



本报讯 昨日，笔者从商水源盛房地产公司获悉，其开发的融辉城项目中的融辉国际大厦已经列入施工计划，目前正在进行开工前的准备工作。融辉国际大厦总高158米。按照国际惯例，将500英尺即152米以上建筑列为摩天大楼，因此，融辉国际大厦成为周口史上首栋名副其实的摩天大楼！

融辉国际大厦位于现目前销售中心位置，面朝迎宾大道，俯瞰周口市区，总建筑面积12万平方米。这座庞然大物建成后共42层，规划1~5

层为大型商业；6~42层为星级酒店、智能写字楼；地下全高为负10m，为大型地下室，面积约2.5万平方米，主要用于地下停车场和地下商业等。

融辉国际大厦不但以地面总高领跑周口目前所有在建工程，更以楼顶建设直升机可以升降的停机坪而堪称在周口绝无仅有，开创了周口智能大厦的崭新时代，届时，融辉国际大厦也因此当之无愧成为周口市耀眼的地标性建筑！

(张许林)

海外房产又成“香饽饽”



最近，热衷购房的华侨华人把“目光”瞄准国外房地产市场，加拿大、美国、澳大利亚的住房成为“购房一族”的新“奶酪”。

在美国生活了多年的华侨陈先生表示，美国的房子并不比国内的便宜，甚至比国内的一些小城市要贵，但是考虑到孩子在美能接受更好的教育，自己的收入加上银行贷款可以负担在美置业，无论是投资还是自用，在美买房都是不错的选择。

“这些年，最直观的感受就是讲普通话的中国人越来越多。”张女士2011年开始在旧金山湾区定居工作，华人的不断涌入把当地房价推高了不少。

据美国国家房地产经纪协会公布的数据显示，2012年中国购房者在美国房地产市场的全年购买总额为90亿美元。华侨华人的购房热潮，让美国房地产市场仿佛迎来了又一个“春天”。纽约住房价格指数去年12月同比上涨了7%，“购房一族”对此功不可没。

洛杉矶、纽约、旧金山、华盛顿特区和波士顿是“购房一族”的5个首选，能在这些城市置业的人大多相对富裕。最近，《华尔街日报》就报道了一个富豪，花了600多万美元为自己两岁的女儿在美国一条精品楼盘购置了一套“学位房”。

这股“热潮”使得美国一些地区的房地产甚至出现“资源短缺”的情况。

据报道，美国南加州上市待售屋供不应求的情形愈来愈严重，让不少房屋价格直逼2008年的高点。夏天是美国房市最“热闹”的季节，在美国房屋市场回稳、供应量明显不足的这个暑假，在众多的华裔聚

居的地区，买房子变成了“抢房子”。

据澳洲《星岛日报》报道，一周姓房地产代理对热销场面淡然处之，“那不过是平均销量。”他轻描淡写地说。总额达800万澳币的房屋销售，反映出澳洲房市的崛起势头——成为继美国以后第二受欢迎的海外房地产投资“宝地”。

“购房一族”为何将“目光”投向海外？国内一连串的限购令和新税收政策，以及他国对外来置业者的优惠政策，还有一些国家不景气的经济状况等，都是华侨华人在海外购房强有力的“催化剂”。

“1~100美元，便可以买走一套房子”，这是美国底特律打出的最新广告语。据报道，早在10年前，底特律中心街区“鬼城”的房屋就以其“白菜价”而闻名。

相比国内，国外的贷款压力要小得多。部分经济指标显示美国经济开始缓慢复苏，加上美联储超低利率政策让贷款变得“便宜”，吸引许多买家重回房地产市场，在美国的中国人自然也看到了这个机会。

据悉，在加拿大的外国人能够从银行获得最高60%~65%的贷款；贷款利率低于国内，因此，银行贷款成为很多在加拿大买房的中国投资者的选择，首付多在50%左右。

国外不景气的经济状况也让房地产市场变得更加“诱惑”。

据标普数据显示，纽约地区今年2月份的房价指数为163.68，处于金融危机爆发后的最低点附近，业内外人士普遍认为这已是历史低点，是进入房市的好时机。

(房帮)

买房时对待“五证”问题需谨慎

“五证”，第一是建设用地规划许可证，第二是建设工程规划许可证，第三是建设工程开工证，第四是国有土地使用证，第五是商品房预售许可证。其中前两个证是由市规划委员会核发的，建设工程开工证是由市建委核发的，国有土地使用证和商品房预售许可证是由市土地资源和房屋管理局核发的。

那么怎么样看待“五证”？交给你一种方法，这“五证”最主要的应该看两证，一个是国有土地使用证，一个是预售许可证，这两种要核发，看准了，一般原则上就没有问题，特别是预售许可证。特别要提醒的是，购房者在查看“五证”的时候一定要看原件，复印件很容易作弊。签合同前，要看清楚你所预购的房屋是不是在预售范围之内，以确保将来顺利办理产权证。

购房是老百姓一生中非常重要的一个问题，就是说先得安居才能乐业。所以，对于老百姓来讲，买一套称心如意的住房是一个很重要的问题。但是在购房过程中出现了很多问题，不时在报纸或者其他的新闻媒体上有所披露。其实，如果购房者比较谨慎，对于购房的知识比较了解，很多问题是可以避免的。

个人在购房中，大体上分三个阶段

第一，购房前的准备。购房者首先应该慎重地选择一个物业的项目，就是你准备购买什么样的房子，首先应该考虑它本身所处的地理位置、户型以及它周边的环境，非常重要的一点应该对开发商的资信进行一个了解。

就是在购房前，购房者应该对所选择的物业项目有一些最基本的了解，这些基本的了解中很重要的一点是对开发商的资信进行了解。

第二，签订认购书和商品买卖合同，这里包括签订补充条款。购房者在签订认购书和商品买卖合同的时候，应该注意到查验“五证”。交付定金、签订认定书、选择付款的方式、签订商品房买卖合同、再交付购房款、办理销售或者叫预售登记，这是购房中的第二个阶段。

第三，交房和办理产权登记。就是开发商在办理完登记后，签收“两书”，接受物业，申领产权证。

购房过程中涉及的法律问题

如何阅读售楼书？售楼书通常是开发商所做的宣传广告，在阅读售楼书的时候，要注意售楼书中是否有商品房的预售许可证，这是对开发商资质衡量的一个重要标准。为了确认预售许可证的真实性，首先可以通过在互联网上查询、核对，核对这家房地产开发商是不是名副其实的，是不是有预售许可证。其次，可以根据自己的要求审核售楼书的外观图、小区整体布局图、价格、地段、房型、规划配套、优惠条件以及投资者等信息，决定是否购买。阅读中要明确售楼书中广告的信息，有些开发商会采用一些比较模糊的方式说明，比如10分钟的车程、5分钟的车程来说明它的地段是多合适、优越，那这5分钟车程和10分钟车程的伸缩性就非常大了，你是开的小



轿车还是公共汽车，是什么时速的，所以用几分钟的车程确定地段的位置，这已经被国家工商总局认定是违法的广告。可是，往往在售楼书中都有这个，我们应该特别注意。

怎么保证售楼书的内容具有法律效率？我们看到售楼书之后确实非常感兴趣，但是又怕最后买了房子以后，不像售楼书中所描述的那么美妙，怎么办？如果要确保售楼书本身具有法律效力，就一定要把售楼书的内容明确地写到后面的商品房销售合同中，这是法律规定要有的。如果我们就是认定售楼书中所描绘的物业的美妙环境，这么好的户型、这么好的地段，想确保、约束开发商一定要按照售楼书中说的履行它的义务，就把售楼书的内容向开发商提出写到合同中。这样的话，一旦开发商没有按照售楼书写到商品购销合同里约定的条款履行义务，他就要承担责任。

在售楼书看完以后要签订认购书，要交定金，提醒购房人要注意，认购书里的定金和订金的区别，定金是一个专门的法律概念，其目的是在于对合同的成立履行担保作用，并有特定定金的规则，它有特定的法律内涵，叫做给付定金的一方不履行债务的无权要求返

还定金，接受定金的不履行债务的应该双倍返还定金。而订金不是对合同起担保作用，叫做给付订金的一方不履行债务的可以要求返还订金。所以，在认购书中写的定金一定要分清是哪个“定”（订），因为有不同的法律概念。

建议，购房者在签订认购书的时候，将这个条款改为买房应当在签订认购协议之日起多少日之前来与卖房商谈正式合同，如因对合同条款的分歧导致合同未能签署，所收的定金应予退还。

认购书签订了之后在多少日之内和房地产开发商签订买卖合同，签订买卖合同就应该非常慎重地对待，因为买房人的权利和义务都体现在买卖合同里面。一旦将来和房地产商发生纠纷，购房合同是解决双方分歧的最主要的根据和凭证。在签订合同之前，购房者需要仔细审查开发商的资格和“五证”，如果是现房，根据规定，开发商已经不需要办理销售许可证了，而应当改为办理大产权证的审批手续，去产权登记部门进行登记。办理房屋产权证一定要看清开发商销售的房子是否包括你所要买的房子。

(新华)