

双向观景“楼王”问鼎市场，筑造豪宅居住幸福样本

择邻名苑三期“楼王”新品入市

每一个人心中都有一个“楼王”情节，“楼王”一般占据着小区的中心位置，拥有面积最大、最舒适的户型，或者能获得绝好的景观视角，它一般具有超大楼间距，拥有社区最为宽阔的视野和最好的景观，此外，户型宽敞舒适，采光、通风效果好，拥有最好的朝向方位等往往也是“楼王”的优势所在。

择邻名苑10号楼，建筑为11层小高层，一梯两户纯板式大平层，面积134~188平方米。在一栋楼上之所以存在如此大的面积差距，是由该栋“楼王”的独特设计所致。整体风格以西班牙地中海风情呈现，外形俊朗，线条流畅、明快。不同尺度、比例的拱形窗，阳台配以原木廊架并加以装饰，整栋楼以花园洋房为原型，5层以下且又层层退台，每层户型面积都极具实用性和观赏性。同时，户型的横厅

设计在周口市场并不多见，客厅、餐厅全朝阳设计，阔气十足，更加彰显主人身份，完美诠释豪宅新标准。

10号“楼王”处于择邻名苑项目的最核心位置，共2个单元，仅有44套稀缺房源。坐拥双重景观，楼后方为太阳门广场和高级泛会所，单元入户则由太阳门广场进入。楼前方建筑为一栋7层电梯花园洋房（仅有的最后一栋多层，与10号“楼王”同时入市），与前方多层的超大楼间距之间又是项目的核心景观区之一。同时，贯穿整个项目的大型生态水系，与10号“楼王”擦肩而过，因此，10号楼为整个项目观景效果最好的一栋，其实，被称为“双景‘楼王’”，实质上，我们谦卑了很多。

10号“楼王”的打造可以称得上是独具匠心。其在园林规划以及产品设计建造上非一般高端住宅可以比拟，而是在引领一种关注人

性的生活方式。此次推出的10号“楼王”无论从工艺方法、人性化细节考量，还是从居住舒适度、健康标准、建筑选材等方面考量，都是超标准精工细作的产物。在生活上，从每一个细节处发掘高端人士的深层追求，并以超越常规的标准予以回应和满足，将全新的品质生活方式表现得淋漓尽致。

6栋小高层、1栋多层，择邻名苑三期共7栋楼，其中5栋已售罄，仅剩当下的10号“楼王”和最后1栋多层。立面全部完美呈现，现房发售、不排号、不认筹，直接预订或交款签约，恭迎周口生活鉴赏家荣耀入住。

沙北区域，川汇行政新区，川汇广场西侧，15万平方米休闲生活区，134~188平方米城市改善型居住产品，稀缺品质，奢景大宅，综合行政、教育、医疗、艺术、CLD生活圈，择邻名苑将带给您最幸福的生活居住感！

圆梦建业 共鉴成熟

——建业·森林半岛三期即将交房，臻稀多层压轴登场

5年前，当建业·森林半岛进驻周口时，东新区建设方兴未艾；如今，周口东区已经成为新的城市中心。随着市政单位的迁入和各项高端配套的落成，这里的生活氛围日渐浓厚，而位居新区中心的建业·森林半岛，经过3000多个日夜的精心打磨，一个高品质社区日渐呈现出它的成熟魅力。

继3000余位业主幸福入住之后，10月18日起，建业·森林半岛三期也将盛大交房。届时，将有近600位业主乔迁新居，在金秋十月，收获生活在建业·森林半岛的幸福时光。同期，最后的臻稀多层藏品也将压轴登场，封冠这座城市的至高荣耀。

建业标准，所见即所得

作为中原地产当之无愧的领导者，建业地产始终坚持省域化战略，让建业的标准化产品成功进入每一个地市，实现“让河南人民都住上好房子”的企业愿景。

建业的超越，是自身的超越。分析建业的产品线，我们就会发现，无论是在郑州、洛阳、周

口，还是其他地市，建业总有一个可以代言城市历史文化、缔造城市人居高度的顶级产品。在中原，建业的产品系列已经成为建筑界的高标准，但建业无论是从建筑品质，还是景观营造，以及物业、教育等多个元素加以整合，都在不断超越中追求建筑的更高境界，让建筑成为“城市的美丽之魂”。

成熟魅力，源自于细节

历时5年磨砺，建业·森林半岛的成熟魅力已融入点滴细节中。从体育馆、沙颍河等高端城市配套，到社区超高绿化率的园林营造，让生态景观成为生活的必需品。外揽一线沙颍河千米养生水境，内有波光浩淼的美茵湖，上千平方米的优美园林，近百种植株，大手笔描绘半岛森林意境。无处不在的休闲桌椅、充满儿童欢笑声的游乐场，沉淀最适合周口的人居环境。

在建业大服务体系构建的平台下，整合各种资源，为全省业主提供“时间、内容、地域”无盲点的服务。不管是联盟商家优惠，还是不定期举行的“大串门”等特色活动，让业主尊享更

多的超值服务。素有“中原金牌”之称的建业物管，从基础物业到84项增值服务，满足业主从物质生活到精神享受的多层次需求。1小时3次保安巡逻，一年四季绿化完好率保持98%以上，都是为了满足业主对生活的极致追求！

臻稀多层，压轴登场

喜迎三期交房，建业·森林半岛的湾居五期，同期推出了臻稀多层藏品，125平方米的优质3房，仅48席！在高层当道的市场环境中，多层住宅的价值已炙手可热，而建业·森林半岛最后的48席多层，其臻稀价值更是不言而喻。据了解，多层产品目前正在紧张的会员招募中，巅峰居住荣耀注定抒写新的传奇。

建业21年的品牌积淀、周口新区的繁华生活，加上建业·森林半岛历经5年打造的品质标准，建业·森林半岛的湾居五期真可谓是这座城市居住标准的一个巅峰。超20%重复自购，68%成功荐房率，和3000余位业主的一致见证，成熟的建业·森林半岛，拥有足以征服周口的魅力。

（罗煜翔）

房地产政策可学新加坡 不限购而限转卖

近日，著名经济学家厉以宁教授做客广州市天河区大讲堂，他对于很多城市已经推行了多年的购房限购令提出质疑。厉以宁认为，公民有购买房屋的权力，不能有地区歧视，房子不能够限购，老百姓的需求是不能压制，限购导致人们的住房需求得不到满足。厉以宁认为，国家应该把限购改为限售，学新加坡的经验，买房子可以，但是买了之后再卖就要受限制。卖得越早，交的税越高。把限售做好，限购根据情况来定。同时，他认为小产权房转正，将缓解城市住房问题。

政府应花大力气建廉租房

针对当前老百姓最关心的住房政策问题，厉以宁教授称，在住房问题上，政府有该管和不该管的地方。该管的是广大老百姓基本需要的住房，这些房子应该是廉价的，百姓可买可租。但是现在的政策是不行的，现在城市土地招标只能抬高地价，不断地出现新地王，土地成本高了，房子将来的价钱就一定高。

他认为应当采用政府采购的方式来建房，就是在同等技术标准、质量的情况下，谁报价最低就采购谁的。一块地先有人大、政协代表参加定出最合理的价格，在上面要建设什么样的房子先公布，看谁报价最低。每一个企业就会考虑怎样降低成本，而不能够像现在这样，土地价格越炒越高。这样的话，城市住房可以解决。

厉以宁教授称，政府应该花大力气兴建廉租房，并将廉租房设置在交通方便的区域，否则位置偏远，因为廉租房没有交通工具，对于低收入者来说根本无法出行。同时，政府不应该干预豪宅别墅等高端房地产市场，让市场来对其进行价格调节，政府只要从税收方面加大征收的力度就行。

厉以宁还特别提到了中国特有的小产权房。他称，如果土地确权后，这些一户一份宅基地上建立的小产权房就有房产证了，这样实际上是非常好地缓解了城市住房的问题。目前，小产权房的解决问题已经在一些地方试点成功。在这些地方的小产权房，除了留下自己住的部分，农民们把第一层出租成商铺，有些人把第二层也出租，这样农民们的收入得到了可观的增加。不过，解决这些没有真正产权的房子可以先从租小产权房开始，这个潜在市场是有，包括外地来经商的人，以及新分配工作的城里人。解决小产权房和土地确权有利于缩小城乡居民收入差距。

“限购”不如“限售”

针对目前很多城市推出的住房限购政策，厉以宁之前就提出，公民有购买房屋的权利，不能有地区歧视，房子不能够限购。近日，厉以宁再次对楼市限购提出了质疑。他说，控制房价可以从两方面着手。第一，从地价控制。土地成本在房价中占的比例越来越高了。“房价是在不断

地拍卖土地，出现地王的情况下增长的”。对政府而言，炒地才有钱可赚。第二，限制转卖。房子不能限购，因为老百姓的需求是不能压制的。限购可能导致人们住房需求得不到满足。而通过行政办法，比如税收，来限制转售，也需要设置免税点，比如多少人多少平方米以下免税。这些税收应该归地方政府所有。

厉以宁解释，“限购”不如“限售”。买了就卖掉，这种投机性的和投资性的行为应该限制。比如，如果买了房子在一定时间内卖掉，就应罚很多钱、交很多税等。限售是针对买了房子就卖，不是指对房地产商的限售，也不是老百姓不能卖房。比如，买房后第一年转售的税重一点，第二年的轻一点，到第十年后基本上就可以卖了。这样可以抑制人们买房子后立即转售的投机行为。

他同时强调了租房和买房的同等重要性。认为年轻人应该先租后买，租和买房子应该先小后大。不断换房子的城市才是兴旺的城市，他鼓励大家不断换房子。对于房地产市场，政府要做的主要是监督房地产商是否遵纪守法。

此外，他强调经济增长率对增加财政收入、解决就业问题和地方遗留问题能起到重要的作用。他指出关于农村的失业率和城镇的未登记失业率的数据是缺失的。他继续强调宏观调控不能代替改革，该改革就改革，否则以后成本更高。

（据《南方日报》）

数十万中国人 黄金周赴海外买房 英国成为新目标

这个黄金周，伴随房价上涨，“一线城市不能买，就去二线城市买。要是国内不能买，就去外国买。”“中国式买房”已经从国内“抢购”转到国际“血拼”。在国内限购令等调控政策的制约下，购买国外房产的价值逐渐显现。

《福布斯》关注中国买家

前不久刚结束的北京秋季房交会上，外地项目和海外项目成为绝对主角。尤其是海外项目，占到参展企业半壁江山，来自美国、英国、澳大利亚、塞浦路斯等30多个国家的开发商瞄准中国人钱包。大部分欧美国家还给予很多增值优惠：例如，塞浦路斯打出“30万欧元买房送户口”的旗号，而希腊则喊出“购买25万欧元房产获希腊居留身份”的口号来抢客。

美国《福布斯》杂志撰文称，国庆黄金周时期，数十万腰缠万贯的中国人蓄势待发，漂洋过海到全球各地看房或购房，尤其是美国市场。相对于国内一线城市高房价、产权限制，国外永久土地使用权，999年产权，还有5万英镑以及10万美元全额房价对投资者更具吸引力。

深圳综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁认为，其实对方国家就是想利用我们的大量资金去刺激他们疲软的经济。这是国际上常用的一种经济刺激的手法。

新“价值洼地”——英国

在英国，仅最近两个月内，中国人在伦敦买房的投资就高达1.2亿英镑，约合12.7亿元人民币。在伦敦的金融区——金丝雀码头，1/3的新售房屋被来自中国内地和香港的买家买走。2010年，伦敦一成新房被中国人买走。著名的房屋中介公司——第一太平戴维斯也披露，有大量海外资金涌入伦敦房地产市场，其中，来自中国的资金增长较快。

提供国际房产搜索服务的一家网站显示，国庆黄金周前两个星期，该网站房产搜索量飙升66%。

韩国等成新热点

在这个黄金周，新兴的东南亚地区以及韩国等也成为中国买家“血拼”的目标。

数据显示，韩国房价连续10个多月走低，可自从以“中国妈妈们”为首的购房者蜂拥而至，韩国冷清的房市便注入了一针强心剂，尤其是在济州岛。

（据《齐鲁晚报》）

我市最大汽车配件市场入市

周口国际汽配城开盘

本报讯 10月5日，周口国际汽配城举行盛大开盘仪式，周口国际汽配城领导携众商家代表及各界媒体共同见证我市最大的汽车配件市场入市。

做汽车美容生意的李先生对汽车后市场产业非常看好，看到开盘现场这么火爆，不但有精彩的文艺表演、可享受精美的西餐美味，签约更有豪礼相送，还能赢取轿车大奖，自己毫不犹豫地订下了商铺。最幸运的是项城的刘女士，她在北京做装修生意，10月5日过来补余款时抽到大奖——豪华轿车。从周口国际汽配城领导手里接过车钥匙时，她激动不已。她说，10月5日是自己宝贝儿子的8岁生日，这又中得豪华轿车，可真是双喜临门。

周口国际汽配城位于周口迎宾大道与商水宁洛高速入口交汇处，是周口市政府招商引资的重点项目，中国汽车后市场十大最具发展潜力专业市场，周口首家最具规模、最具专业的汽配交易市场，区域内唯一一站式汽配服务中心。周口汽配城拥有域内最全面、最合理的经营业态，是集品牌汽车展销中心、汽车行业会展、汽车超市、汽车装饰、汽车代理、汽车零配件批发零售、汽车配套服务、汽车检测及手续办理、物流仓储、售后服务、高级商务酒店、3A级写字楼等十多种功能于一体的国际化汽车产业后市场。

（奇裴）