



网友 ZFCE:

到了不是人人都可以“玩”房的时代了... 当你04年前买第一套房时,买房对你来说是多年积蓄的一笔不小投入,你会很用心,正因为用心挑选,各方面因素都考虑了,所以随着房价上涨你的房子升值空间很大,有生命力,你也赚了好多钱。

网友 asdfgtrewq

炒房比炒股风险更大... 这个世界可能发生的事情太多太多了,炒房是风险比炒股更大的赌博。2008年四川大地震,从根本上颠覆了大众的置房保值增值理念。



# 两物权法解释征求意见: 占绿地须半数业主同意

日前,最高人民法院将两个物权法相关司法解释——《关于审理建筑物区分所有权纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》和《关于审理物业服务合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》的征求意见稿向社会公布,广泛听取社会各界意见。征求意见稿截止日期为今年7月16日。

## 小区共有部分盈利归业主

征求意见稿规定,建筑区划内除道路、绿地以外,已经登记为全体业主共有或者根据其功能应当为业主共同利用的公共健身场所、广场、园林等场所,应当认定为物权法第七十三条所称属于“建筑区划内的其他公共场所”。建筑区划内已经登记为全体业主共有或者虽未登记但系为保障业主建筑物区分所有权的行使而修建或者设置的配套设施,包括围墙、大门、车棚、公共健身设施等以及公共照明、安保、供水、供热、供气、有线电视设施,应当认定为物权法第七十三条所称属于“公用设施”。

征求意见稿明确,建设单位、物业服务企业等利用建筑区划内业主共有部分从事盈利性活动,当事人

请求返还扣除相应成本之后的收益的,应予支持。

## 改变道路用途要业主同意

征求意见稿规定,改变建筑区划内按照规划建设的公共建筑、公用设施以及属于业主共有的道路、绿地的用途,应当认定为物权法规定的“有关共有和共同管理权利的其他重大事项”。按照物权法规定,决定这些重大事项,应当经半数业主同意。

## 有害关系的业主不单指邻居

物权法规定,民宅商用应当经利害关系业主同意。何为“有利害关系的业主”并未明确,有人将此片理解解为“邻居”。此次征求意见稿首次将“正常居住和生活环境的安全或安宁”作为确认“利害关系”的标准,规定因其他业主将住宅

改变为商业用房或者办公用房等经营性用房,致使其正常居住和生活环境的安全或安宁受到或者可能受到直接损害的业主,应当认定为物权法所称“有利害关系的业主”。

也就是说,不论相邻与否,凡是“正常居住和生活环境的安全或安宁”受影响以及可能受影响的业主都是“有利害关系的业主”。征求意见稿同时明确规定,业主未经利害关系业主同意,将住宅改变为经营性用房,利害关系业主请求排除妨害或者恢复原状的,应予支持,造成损害的,并应负赔偿责任。

## 受害业主1年内可撤销决定

物权法第七十八条第二款规定,业主大会或者业主委员会作出的决定侵害业主合法权益的,受侵害业主可以请求人民法院予以撤销。征求意见稿明确了业主行使撤销权的时效,规定合法权益受到侵害的业主在知道或者应当知道业主大会或者业主委员会作出决定之日起一年内,行使物权法第七十八条第二款规定的撤销权的,应予支持。这比一般的两年诉讼时效要短了许多。

## 小区车位4年内先满足业主

征求意见稿规定,建设单位在

没有确保每一户业主在办理房屋入住手续后4年内,能够按照规划文件中有关车位、车库配比的规定,通过购买或者承租等方式取得或者使用一个建筑区划内规划用于停放汽车的车位或者车库的情况下,将其通过出售、赠予或者出租等方式处分给业主以外的人的,应当认定为违反物权法第七十四条第一款有关“应当首先满足业主的需要”规定的情形,业主请求确认该行为无效的,应予支持。

## 业委会今后可成被告

征求意见稿规定,业主委员会或者业主实施妨害物业服务企业对建筑区划内的建筑物及其附属设施和业主共同生活秩序进行服务和管理的行为,物业服务企业请求排除妨害、消除危险、恢复原状或者赔偿损失的,应予支持。此前,因业主委员会没有能力来承担对外的赔偿责任,所以不能作为被告上法院。然而此次征求意见稿并未明确,如果业委会造成他人损失作为被告被法院判决赔偿,究竟是由有过错的业委会成员承担,还是由全体业主分担。

## 2008年中小地产企业的生存法则

简单的讲,在新的产业环境下,中小开发商要想继续生存就必须尽快适应生存环境。

### 法则1:开拓蓝海差异化战略

蓝海战略本质上是一种差异化战略,中小开发商在房地产行业新的产业环境下需要重新审视自己的战略,在结合自己的资源能力基础上尽力开拓属于自己的蓝海领地。开发者的战略关键要解决好两方面的问题,一方面是从价值链角度选择合适的业务模式,另一方面是选择合适的市场区域。

按照房地产行业的价值链,我国的开发商可以分为综合运作用型、地产开发型、房产开发型、物业持有型、整合营销型和金融投资型等六种常见的业务模式。不同的模式专注于行业不同的价值链环节。由于历史条件和产业环境等原因,国内大部分企业选择了综合运作用型,业务范围包括拿地、开发、设计、施工、监理、销售、物业管理等环节。这种模式在过去房地产行业初期阶段还没什么问题,但是在国家宏观调控力度日益强化的今天,对于实力不强的中小开发商,应该充分利用社会资源,尽量缩短自己的战线,将自己的资源集中于那些最能为客户创造价值的环节,建立专业化优势,以提升企业的整体竞争力。

建议在区域定位方面,中小型开发商应该根据自身的资源能力现状,尽量避免一线城市与地产大鳄激烈的竞争局面,立足二三线城市进行精耕细作。很多二三线城市的房地产市场尚处于发展初期,地价相对便宜,资金需求量较小,中小型开发商的机会较多。

### 法则2:慎重拿地,不做无米之炊

不做无米之炊体现在两个方面:首先是慎重拿地,取得土地应在充分准备、认真测算的情况下,根据企业的资本能力和人力资源储备等因素进行决策,避免“消化不良”;第二要把握开发节奏,新政之后,前期手续和银行贷款手续将会越来越严格,房管部门对销售进度也将有着非常严格的监控,这些方面都要求企业必须科学制定项目开发计划,把握好开发节奏,才能有效避免潜在的风险。

### 法则3:打动客户的心

市场化竞争下,企业竞争的最终制胜法宝是赢得客户的认同,地产企业也不例外。应该说,国六条中关于90平米的产品供给要求总体上反映了现阶段我国大部分居民的需求特点,呈现面积小、需求多、销售快、风险小等特点,这将成为中小开发商体现自身优势的良好契机,可以从产品设计上尽量进行创新,体现前瞻性、美观性、适用性,打造客户需要的“精品”。万科就是在产品和服务两方面下足功夫赢得广大客户的认同的。一方面组建了建筑设计顾问公司和建筑研究中心,作为连接开发商、设计院和客户的平台,持续进行产品创新,以保证产品设计和建造方面的领先地位;另一方面,通过自建的物业管理公司向业主提供优质的物业管理服务,解除业主的后顾之忧。凭借持续的产品和服务的领先优势,成为行业的领跑者。

# 宜居时代,改变你我生活!

随着房地产业的发展,楼市已经由“占地为王时代”、“概念为王时代”逐步向“产品为王时代”转变。优良的产品质量越来越成为市场竞争最重要的砝码。“产品为王”不是一个抽象的概念,最根本之处是产品带给人的舒适度或宜居度。大至楼盘地段、自然环境、人文环境、配套设施、交通,小至社区规划、楼盘户型、设施、物业管理,其根本在于相互的搭配最终是否能达到宜居的效果。可以说,宜居成了检验一个社区优劣的根本标准。

那么,究竟具备什么条件的才算是宜居社区? 站在宜居的角度看,好地段并不等同于公认的黄金地段,当然更不一定是CBD、金融街或中关村的代名词。它不仅与环境、交通、配套有着千丝万缕的联系,更与我们日常的生活、工作和社交密切相关。

综合来看,它应该满足四个标准:

**第一,安全。**宜居社区首先应该是安全的。对于社区内来说应该有健全的安全防范系统和保安措施,而社区的周边环境,应该有一个长期以来形成的稳定、和谐、安全的居住环境。

**第二,方便。**衡量一个居住地是否方便,首先要看其是否满足人们生活中最主要的6个生活需求居住、工作、购物、休闲娱乐、教育、医疗保健。其次,这6个主要生活需求是否在以居住地为中心的30分钟步行生活圈内。配套是否便利是组成生活的基础,只有二者完全满足,才能为宜居生活提供先决条件。

**第三,舒适。**居住环境是否可以给人们提供比较高的舒适度,则是宜居社区的另一个重要因素。它的生活环境,首先必须清静,距离交通干道应以150-300米为宜,既有利于出行,又避免了噪音的干扰。其实社区周围须有良好的景观绿化,既颐养身心,又可以为生活提供舒适的休闲娱乐场地。

**第四,亲情。**现代城市生活一个很大的弊病是,高楼大厦阻断了人们的情感沟通,人们之间有着很厚的心墙。如果一个社区规划能够有意识

地创造很多可供人们沟通交流的场所,利于人们建立友好的睦邻关系,重新使人们能够进行心灵的沟通,则这种社区生活无疑是现代人们所向往的。

宜居是城市的发展趋势,“宜居生活”的悄然崛起,是消费者对居住舒适度和景观环境等各方面要求日益提高的体现,也表明了品质居住时代的全面来临。宜居,现正以一种前所未有的生活方式改变着我们的生活!

## 项目链接:宜家居



与市中心不离,与生态自然相生相息,生活悠闲便利,环境和谐安逸,邻里友好和睦……舒适、宁静、安全、充满亲情居家氛围的宜家居,带我们走进了宜居幸福而美好的世界。

宜家居是海口该项目位于海口市银河路,接壤西商圈、国贸商务圈、海秀商圈、海甸岛四区交汇之心,政治、商业、商务、休闲等配套形成一个成熟的发展片区,南大桥、世纪大桥、龙昆路、滨海大道四大交通要道交汇成一个完整的交通网络,贯穿南北。便捷优质的都市生



活,咫尺之间,便可尽情享受。

“出则都市,入则桃园”,繁华和自然在瞬间交替,是现代入最佳的生活尺度。宜家居在这独享了地段大优的自然景观——300米椰树景观长廊、街心公园和市政公园。它们形成一个天然的绿色屏障,过滤着马路的尘嚣和噪音。路段内绿树成荫,花木繁茂,凉爽清然。每天清晨或黄昏,这里是老老小小的休闲娱乐场地,散步、跳舞、健身、下棋、打羽毛球、遛狗……舒适的居住环境、高档齐全的公共配套以及便捷顺畅的交通,让您尽享宜居生活的惬意!

宜家居为城中罕有的小高层精品社区。12层的电梯洋房,处处设计别具匠心。最出彩的在户型设计,空间更加大方、舒适、明朗南北朝向的户型设计,户户通风采光,带阳台、大面积凸窗。功能分区合理,动静相宜、方正合理的内部结构,让生活空间得到更合理、更有效的利用。

小区内设置安全智能化管理系统,训练有素的专业安全警卫队伍进行全区

24小时的安全保卫,并在每个区域均有无干扰安全警卫定时巡视。为您的物业预备了周界防范报警、闭路电视监控、楼宇对讲、居家防盗报警、电子巡更、门禁管理等系统。全方面的防范系统,保证了业主的居家安全。

“宜居”是人性化居住的表现,也是房地产开发进入文明阶段的重要体现,更是海口房地产业发展到新高度的有力佐证。宜家居在带给人们优越优质生活的同时,将引领海口房地产市场发展的潮流。

## ■本周经典户型推荐:A-1

建筑面积:114.05m<sup>2</sup>  
3房2厅2卫



- 整体空间方正,大气,南北通透,全明设计
- 功能分区科学,动静分离,确保主人生活的私密
- 4.5米超大景观阳台,为室与室外亲近的风光和日照
- 4.5米开间客厅,与餐厅融为一体,倍觉宽敞、舒适
- 超大主卧,带卫,独立大飘窗,主人生活更加尊贵自在

起价3880元/m<sup>2</sup>

