### · 商鲁晚都

# 东升地产企业年会召开

-新区曦园,掀起淄博居住革命

"今年中国经济年度人物评选主题为:转型升级的智慧与行动。回顾我们东升地产2013年的发展,与这个主题不谋而合!"东升地产董事长曲东升先生在企业年会上如是讲到。

2013年12月24日,"东升地产企业年会"在世纪大酒店隆重举办,淄博各大媒体、东升地产各合作单位应邀参加。会上,对于"曦园是一场革命"的十大革命亮点,工作人员作了详细解读。曲东升围绕"转型升级"对企业成果作出总结,对未来发展作出规划。

2013年,东升地产发起成立 "淄博市张店区齐升民间资本 管理股份有限公司",这是淄博 首家民间资本管理公司。

紫园,现房实景品质赢得了市场的口碑,2013年销售额达7.2亿,此业绩排在市场前三。继紫园荣获十三项国家级设计专利之后,东升地产开发的曦园,有更大的创新升级:堪称淄博地产界的一场革命:



▲曦园空中花园效果

革命一、18层建筑实现110 米楼间距,一楼即可充足采光;

革命二、3万m²中央森林公园,休闲散步就在家门口;

革命三、景观造价达1800元/ $m^2$ ,是普通社区园林造价的十倍:

革命四、3.5米层高,更舒适、更好通风采光;

革命五、配备远大新风系

统,把PM2.5挡在家外,保障生命健康:

革命六、创新采用双层楼 板等技术,彻底解决噪音干扰;

革命七、10%超低公摊,增加20%实用面积,相当于房价8折价度。

革命八、淄博唯一1:2车位 配比,停车便捷无忧;

革命九、空中连廊花园设

计;实现一层、连廊层、顶层多重花园景观效果,淄博唯一,全 国罕见;

革命十、星级酒店社区人口、 凸显社区品质,更安全私密。

一向以追求品质与创新为发展理念、以赢得社会尊重为企业发展目标的东升地产,凭借紫园、曦园等用心之作,2014年,必将给淄博更大的惊喜。

### 冬季购房 关注供暖

想要在冬季购房的消费 者在供暖方面都要注意哪些 细节?看看专家对冬季购房 者的建议。

#### 仔细查看供暖设备

冬季购房要注意细节,比如管线、供暖设备等。供暖效 如管线、供暖设备等。供暖效 果的好坏在一定程度受建筑 本身影响,购房时候要看看墙 体、门窗等是否符合要求。

市民购房时,一定要问一问供暖公司是谁,看一看供暖公司是谁,看一看供暖公司是不具有供暖资质,如果有条件的话,考察一下供暖公司的供暖水平。

#### 楼层不是大问题

不过,也提醒购房者,个 别楼盘由于设计方面不达标, 各楼层供暖会有一定差距,购 房者还是要注意考察开发商 的诚信度。

#### 认真签订供暖合同

专家建议购房者,在入住的时候一定要与供暖公司名签和付供暖合同,对双方的权利和问义, 日后出现的成别和问题, 合同是保护自己最好的武

#### "窗墙比"要适当

## 方正·凤凰国际项目发布会隆重举行

2014年1月1日盛大开盘,折扣起价7350元/m<sup>2</sup>

本报12月29日讯 (见习记 付文学) 27日晚,方正:凤 凰国际项目发布会在齐盛宾馆 宴会厅隆重举行,项目领导当 场解读了1月1日开盘当天的政 策和价格。近千名嘉宾参加了 此次活动,在欣赏精彩节目的 同时,抽取了幸运大奖。发布会 现场,方正·凤凰国际相关负责 人就产品品质以及定位进行了 详细解读,并当场公布了项目 的准确价格以及可供业主选择 的多种付款方式。项目众多准 业主表示,通过此次项目发布 会,对方正·凤凰国际有了更进 一步的了解,也对这个位于新 区核心、集城市多重资源于-处的新领地多了一份期许。



▲项目发布会现场

方正·凤凰国际位于淄博 市张店区中润大道以南,重庆 路以西,规划总建筑面积40余万平方米,地上总建筑面积30万平

方米,建筑密度14.6%,绿地率达41%,规划设计建设高层住宅(22-33层)11栋,全部设通力节能电梯。项目区域位置交通便利,北,东,南侧均为住宅区,西侧紧邻淄博市新政务办公中心及全市最大休闲绿地公园,周边各项配套设施齐全,与张店区逐步向西发展,建设新城区的总址

据了解,方正·凤凰国际将于2014年1月1日进行开盘选房,交3万抵5万的优惠也将同时取消。开盘的楼座为1#、4#(西单元)、5#、6#、7#、11#,楼盘起价7700元/平方米,折后起价7350元/平方米。详询:3780777 3780888

## 巧用类比法选购称心好房

做好预算后,类比区域位置、楼盘性价比、配套设施

面对如何选房这一人生"重大命题",很多人如同择偶般谨慎。只是现代社会信息量大,购房者获取的房地产信息量大,购房者获取的房地产信息的来源有网络,有数据统计,有行业交流,有国家政策,更有道听途说。到底哪些信息是有价值的,购房者很难分辨。

一般人们在选房过程中会参照这样的思路:先了解自身预算圈定区域验明交通、配套找出楼盘。实际上,这样从宏观到微观的选房思路,并非唯一合理的方案。这种选房思路只能进展到"同区域内的楼盘"这一层面,无法细化到相邻两个项目的深度对比。

一名置业顾问分享了她的选房"心经"——类比法。俗话说,货比三家,没有比较就没有比较就没有发言权,选房时,类比很

董先,了解自身的购房预

算,假如预算为100万元,按照这个费用除以住房需求面积,便可得出单价标准。这时候,可以通过网络、报纸等渠道,把这个单价水平的楼盘列出。

第二步,将符合单价标准 的楼盘列出后,对新房和二手 房的价格差异、同等价位的新 房和二手房品质差异进行比 较、权衡,进而确定自己要购 房的时候新房还是二手房,或 者两者均可接受。

第三步,就区域问题进行类比。比如,工作地点、父母的住址、到市中心的便捷程度、自己的生活圈,等等。通过区域类比,确定将来购房的大致区域。

第四步,对各个楼盘的性价 比进行类比。这里说的性价比并 不一定要仔细研究淄博各个区 域的规划,而是对楼盘"已经拥 有的配套(或交通)和将会拥有 的配套(或交通)"这一指标进行 比较。例如,已经有学校建成



15000元单价的楼盘,和规划5年 内建设学校10000元单价的楼盘,这5年的时间和每平方米 5000元的价差进行比较,这样可 以确定自身对于配套,交通所能 承受的心理价位。

第五步,就需求的紧迫程度 进行比较。还是拿学校举例,对 于有小孩子的家庭和单身的人, 学校对于他们的重要性是不同 的。这样,可以确定在配套选择 上孰轻孰重的取舍,并剔除几个 难以取舍的项目。

经过以上几步,一般就只剩下三个左右的楼盘了,接下来才是关于"户型、外立面、层高、物业费"等产品内部因素的分析。而产品内部分析是需要购房者实地去考察的。

(钟新)