

楼市动态

公园 1872 月底开盘

晨报讯 招商地产旗下公园 1872 首期 305 套双生态酒店式公寓将于本月底贺岁亮相。公园 1872 位于红领市公园 40 万平方米生态辖地，辐射到 CBD、朝外和燕莎三大商圈。社区总占地面积 12.7 公顷，建筑面积达 31 万平方米，规划有精装国际公寓、全功能酒店公寓、高档写字楼、精品商业、运动型精英会所、国际双语幼儿园和全日制中小学等多种物业形态。

一期酒店式公寓整个建筑采用 LOW-E 中空玻璃幕墙覆盖；52 至 97 平方米星级酒店标准格局，国际一线品牌的豪华精装以及第一太平戴维斯顶级物业服务。

金都杭城 举办业主嘉年华

晨报讯 日前，金都杭城在北京海洋馆举办了一场别开生面的新年业主答谢会。

金都杭城位于北京朝阳区百子湾路，距国贸仅 1200 米，35 万平方米的总建筑面积，绿化覆盖率却做到了大于 50%，为业主带来了大面积的绿化享受。金都杭城在一二期热销后，推出了自己的顶级作品——国贸生活馆，是为品质人群精心打造的舒适三居及景观复式。除了精品大户型，在园林、外立面、科技上也较一二期有大幅度的品质提升。3 万平方米私家园林，比一二期园林景观扩建一倍；采用全铝材料作为建筑的外立面；箱式保温、地板采暖。

2008 节能减排 主题年会召开

晨报讯 日前，建设部与全球人类发展中国协会共同主办、地产互动杂志社协办的第十三届中国国际城市建设展览会年度主题年会暨“世界城市建设 2008 节能减排主题年会暨中国国际城市建设案例研究工程 2007 年度成果发布会”召开。

2008 年，中国国际城市建设展览会通过中国国际城市建设案例研究委员会，更是面向全球城市建设领域推出“联合国全球生态文明建设金鼎案例工程”、“阿波罗节能减排与城市建设桂冠案例工程”、“中国城市建设卓越案例工程”以及“中国城市建设卓越人物”。

星河湾销售 实现三连冠

晨报讯 根据北京市房地产交易信息网的实时数据，截至 2007 年 12 月 20 日，在北京市高端公寓年度成交金额排行榜上，星河湾以总成交额 30.88 亿元、成交均价 26 万元/平方米的数据遥遥领先。

30.88 亿，这个数字比位居第二的项目高出近一倍，这已经是星河湾连续第三年稳居高端住宅项目销售“王座”。究其原因，产品实力取胜市场是主要因素，同时另一方面也表明，凭借一、二期所积累的美誉度，星河湾已成功在高端住宅市场打造出极具影响力的品牌。

我市新版购房合同已经从年初开始启用。与旧版合同相比，新合同增加了建筑隔声承诺、先验房后交费等新条款。这些条款的纳入，对于购房者而言有何实际作用？如何借助这些新条款维护自己的合法权益？本报邀请房地产行业资深律师，结合纠纷实例为您逐条解析。

购房合同新条款 维权效用大解析

小区建设方案融入合同

条款明细：从去年开始，市建委就开始要求开发商在网上公示小区建设方案。今年在新版合同中补充，约定房屋所在楼栋的项目建设方案必须包括在合同附件中。

纠纷案例：一别墅项目的业主刘先生(化名)收到开发商的规划变更通知，自己购买的两层别墅要被开发商建成 6 层板楼。按照当时的合同，刘先生只有两种选择，要么在 15 天之内退房，要么就同意变更。擅自改变原有规划的开发商却没有明确的违约责任。

维权解析：广大(北京)律师事务所清志律师告诉记者，以往购房人对产品的规划方案无从了解。开发商通过业主听证即可变更建设方案，业主不同意就必须在 15 日内退房，否则视为认可。开发商仅仅为违约向退房业主支付极少补偿即可。执行新合同和相应的新规后，一旦开发商变更规划，首先要承担明确的违约责任。同时业主还可以向建委举报，建委核实后甚至可以责令开发商停工。开发商违规变更规划不仅难度大，代价也将巨大。

效用等级：★★★★★

承诺住宅配套同步交付

条款明细：新合同中补充了关于配套需同步交付的条款。将上下水、供暖、燃气等配套设施何时交付约定到了具体日期。

纠纷案例：前不久，丰台蓝调国际业主集体拒绝收房，因为发现开发商交房时“大片公共区域还是黄土露天，绿化、停车场和会所等配套设施都没完工，根本不达标”。但开发商认为，先前合同中有约定，只要取得“验收备案表”就可以交房，证件都齐备所以并不违约。业主维权面临难题。

维权解析：北京市律师协会房地产专业委员会委员、北京隆安律师事务所陈旭律师表示，这一条

款是对去年建委下发的关于小区住宅与市政公用基础设施、公共服务设施同步交付新规的进一步落地。“新合同对配套交付日期具体到了某年某月某日，对交付标准也进行了细化，有重要的实际意义。”陈旭指出，在新合同进一步落实配套同步交付规定的同时，政府也应提高竣工验收标准，严格备案条件，从源头上杜绝此类纠纷的发生。

效用等级：★★★★★

业主先验房后交费

条款明细：市建委去年底就出台了购房者“先验房，后交费”的新规。新版合同补充明确开发商不得以缴纳相关税费或者签署物业管理文件作为前提条件。购房者验房发现其质量或其他问题的，开发

商在约定期限内修复交付并承担逾期交房责任；或是开发商在商品房交付之日起多少日内负责修复并承担修复费用，赔偿购房人损失。

纠纷案例：两年前，一楼盘业主集体起诉开发商，要求开发商取消“交完物业费才能收房”的无理要求。由于开发商辩称，物业服务协议已经约定与交房协议同时生效，业主属于不当要求，一审业主败诉。但业主展开曲折维权之路，终于在二审胜诉，开发商被判“限定 7 日内无条件交房”。

维权解析：“在先收房后交费规定出台并写入新合同后，这样艰难的维权过程就成为历史了。”庄清志律师告诉记者，以往在遇到类似情况时，开发商通过混淆商品房买卖和物业服务法律关系，很容易地

“战胜”业主。有了新规并写入合同后，法律关系彻底理顺，官司判决明确，业主维权不必再经历不必要的曲折和艰难。

效用等级：★★★★★

明确住宅隔音要求

条款明细：新合同要求开发商承诺建筑隔声情况符合相关标准，未达标准的，开发商按照规划设计要求补做建筑施工隔声措施并承担全部费用。给买受人造成损失的，开发商要承担赔偿费用。合同还要对室内允许的噪声级以及项目周边有没有噪声影响的机场、铁路、轨道交通线路、道路等都要说明。

纠纷案例：去年，大兴一楼盘因紧邻高速路，开发商又没有做任何隔音措施，业主实在无法忍受噪

声对生活的干扰，要求开发商进行隔音改造并赔偿业主损失。由于没有相关条款可以依照，此事一直没有得到解决。

效用等级：★★★★★

明确住宅隔音要求

维权解析：陈旭律师告诉记者，因住宅小区噪声超标导致的纠纷近年来呈增多趋势。“根据国家相关标准，住宅内各房间允许的最高噪声级在 40 到 50 分贝间。执行新合同后，以往维权难的问题会得到有效解决。购房者在与开发商签订新合同标注建筑隔声情况后，一旦不达标，开发商必须补做隔声措施。由业委会代表业主出资补做的，也由开发商承担全部费用。如果开发商拒绝承担，业主可以收集相关费用证明诉开发商赔偿。”

效用等级：★★★★★

晨报记者 杨舒萌

区域楼市

望京 世界 500 强 带动区域商务未来

接轨国际 500 强企业入住

在过去的一年里，望京区域的商务房地产市场发展迅速，随着西门子总部大楼落成，摩托罗拉、爱立信、北电网络、安捷伦等世界 500 强企业总部纷纷进驻，加快了其接轨国际的步伐。近日，“世界 500 强”签约望京商务未来高峰论坛在丽都饭店举行，与会的摩托罗拉在数年前的新总部选址时，对北京 18 个区县

作深入比较后选定望京，主要考虑其靠近传统商业核心区及机场的地域优势，加上望京提供的可扩展性发展空间及生活配套。摩托罗拉代表称在搬迁前曾担心部分员工可能因新总部交通原因而离职，但搬进望京后，5000 多名员工对区域的办公条件相当满意，雀巢公司亦表示区域配套近两年高速发展。

核心商务区 提升区域经济

500 强企业入驻，牵动望京迅猛发展，核心区逐步形成，已具备发展新商圈的条件，但缺少地标性商务综合体。商务综合体是商业中心区的缩影，具备成熟的商业中心四大功能，包括办公楼、酒店、高级行政公馆、大型商场等多种业态的建筑集群，是目前世界上最为合理有效的建筑组合形式。各种功能互为补充，在一定范围内实现自给自足，形成“城中城”的经营方式。

大型商务综合体对拉动周边区域经济发展具有关键作用。就望京而言，25 万平方米的方恒国际中心将是望京商务核心区的唯一在建的大型纯商务综合体，其中高达 140 米的主楼是目前

望京建筑体的第一高度，并将于两周后结构封顶，奥运前完成外立面。方恒国际中心一期办公楼于交付前全数售罄，酒店亦售罄于国际知名品牌，而毗邻的利星行广场 12 万平方米办公楼将于 2008 年 6 月完工，预租率达到 70%，大部分是国际知名跨国企业总部。华彩国际中心内的家乐福也已经开业。专家认为，以前，望京的商务项目规模都不大，且位置较分散，未能形成核心商务区，现在，这一现象将有所改变，望京将拥有自己的核心商务区。而政府将望京规划成为未来的物流配送中心，这也将成为望京区域商贸发展的另一巨动力。

高星级酒店 完善区域配套

望京科技园相关政府代表称，国内外知名企业对望京商务市场的需求庞大，北五环以外 2.76 平方公里新拓园区预计于 2008 年启动，但现时区域内仍缺乏高星级酒店。方恒国际中心的出现，将使望京缺乏地标的时代彻底终结，也能提升望京商务核心区的整体形象。

方恒国际中心主楼配备国际甲级办公楼及豪华星级酒店，将为区域高端企业提供完善商务配套。随着望京商务条件的日趋成熟，知名企业总部大量进驻，加上地标性优质项目的启动，这一切都为望京商务发展注入全新活力，也带来了空前的发展契机。

2007 宜居榜样楼盘展示



美利山开盘旺销 紧急加售 300 套今起登记

高性价比楼盘成市场宠儿

CBD 区域的撼世之作——美利山一面世就引来了楼市的巨大震撼。在 1 月 5 日举行的美利山新年开盘活动暨美利山“健康住宅·母亲水窖”捐助启动仪式当天，历经 4 个多小时激烈的选房过程，美利山第一轮开出的 440 套住宅被抢购一空。一时之间，这一盛况成为北京各大媒体竞相关注的焦点，对于此事件的评论也频频出现在媒体的报道中。据悉，为了满足顾客对于美利山产品的迫切需求，美利山春节前加售 300 套，将在今日开始正式预约登记。

热销楼盘验证市场需求

美利山开盘活动的顺利举行，为 2008 年北京楼市取得了一个开门红，破除了半年以来的楼市坚冰，也为 2008 年东四环房地产楼市的走向奠定了良好基础。通过对这一现象的深入分析，从火爆销售局面可以看出，类似于美利山这样一贯高举“高性价比”的项目优势不变。美利山的旺销，正确反映了市场的需求，购房者真正需要的是高性价比的产品。据了解，美利山后续产品将继续坚持“高性价比”，从 1 月 17 日开始正式预约登记。

高端客户云集美利山

美利山位于东四环居住价值带，距离 CBD 约 2 公里，地理位置得天独厚。直接享有城市发展的利好，不仅创造了新北京城市生

活价值典范，更直接吸纳了来自世界各地的高端客户与财富流动。整个项目直面 30000 平方米城市公园，在寸土寸金、自然资源少之甚少的 CBD 区域如此大面积的绿化实属罕见，居住在这里的人们能零距离地体验到大自然的气息。在众多开发商只追求利益最大化的竞争环境下，能以居者的角度考量居住的健康以及居者对具有清新氧气生活环境的向往，实属难得。

在户型设计上，美利山力求以高品质设计匹配精英身份，每个户型都做到 3 米层高，大面宽阔景观视野的设计又使美利山具有不逊色于别墅的品质。美利山将一个阶层与众不同的品位感、讲求个性、释放自我但又不失格调与尊贵的内涵融入设计之中。美利山的热销再次证明了只要产品的性价比、有吸引力就不会缺

乏市场。

捐资 260 万回馈社会

美利山项目是沿海集团与中国妇女发展基金会联合开展的“健康住宅·母亲水窖”大型捐助行动推出以来沿海华北地区推出的第一个新楼盘项目，美利山项目每售出一套房屋，将向“健康住宅·母亲水窖”捐献一口水窖。截止至 2007 年 12 月 27 日，沿海集团总共向母亲水窖活动捐献了 260 万元。

为了满足广大顾客对于美利山的需求，美利山的开发商——沿海地产将于近期推出后续产品，从今日开始客户就可以进行预约登记，具体详情消费者可以拨打美利山的 VIP 热线——51003333 进行了解，相信美利山后续产品的推出将延续其前期产品热销的场景。

美利山 VIP 热线
010-51003333