

结婚16年后,他们买下了养老房

请讲讲你的“买房故事”

市民靳女士和丈夫结婚16年了,终于买下了一套花园洋房,虽然需要借一部分钱,但负担不算太重。重要的是,她圆了自己对理想家园的梦想。

靳女士和丈夫2004年结婚,双方都是高薪阶层,也有很强的理财能力。

结婚时,靳女士的公婆给小两口买了一套房,装修房子、买家具,两人手里也没啥钱了。但通过积蓄和买卖证券,婚后两年他们有了20多万元的存款,当年靳女士父亲信阳老家的祖宅拆迁开

发,新房需要补交20万元钱,父亲手头紧不想要,靳女士是独生女,她决定把房买下来给父母养老。不过房子建好父母一直没住,就租了出去,房子在商业聚集区,为她带来了不菲的租金收入。

2014年,征得父亲的同意,靳女士卖掉了这套房,本来她打算用这笔钱在郑州买一套房,既可保值,也可为孩子将来到郑州读书作准备。不过她最终在市区中兴路北段以40多万元的价格买了一套二手房,这套房楼层较高,但在体育路小学片区内,方便孩子入学。

随后老二降生,“老二出生后家里的开支大了,另外我们平时也经常旅游,所以这几年没什么积蓄。”靳女士说。

去年,靳女士的丈夫又想在郑州买房,考虑到两人的工作都在平顶山,靳女士否定了这个想法,最终决定在老城区买一套花园洋房。这套房面积将近140平方米,总价150多万元,他们卖掉一套老房凑齐首付,余下55万元使用住房公积金贷款。“我特别想自家有一个院子,种花种草,这套房就是我们后半辈子的住处。”

回顾自己的买房经历,靳女士觉得自己的运气不错,“两次买房,都是根据实际需要,都在能力范围之内,最终越过越好。我很感恩”。

如果你在平顶山买过房,欢迎你向我们分享买房经历,可以如靳女士一样讲讲是怎样随着生活的变化买房的,也可以讲讲买房过程中精打细算、东挪西借甚至和房地产企业“过招”的感受,还可以讲讲同物业和邻居打交道的故事……

“买房故事”线索征集电话:4940521或13721877299。(姜刚)

找房请拨打18937564567
“按需荐房”
帮郭先生
找到房源

□记者 姜刚

本报讯 本报“你的买房需求,我们帮你对接”栏目近期已为6位市民与多家房企实现对接,其中宝丰的郭先生对新城区的几个楼盘表示了浓厚的兴趣。

郭先生在国有单位工作,他原本想在宝丰当地买房,经了解发现新城区的一些楼盘环境更好,有些配套设施也更先进,特别是距离也很近,开车不到半个小时就到单位了。虽然价格略高,但基本上也在可承受范围内。综上,郭先生的买房需求是:位置在新城区,面积120平方米,设施齐全、交通便利的高层住宅。根据郭先生的需求,本报房地产工作室为他对接了常绿集团林溪天悦的楼盘,双方已经接洽,并讨论细节问题。

买房人的需求各不相同,不管你是想离单位近点,还是想买学区房,或者是住的大点、环境好点,房地产企业都有针对性考虑,开发的楼盘或兼具多种优势,或独占一方之利。平顶山日报社房地产工作室和本市房地产企业包括多家知名房企有长期合作关系,对市区绝大多数在售楼盘都有深入的了解,利用这一优势,“按需荐房”栏目将根据你的需求点,为你对接最理想的房源。拨打热线电话18937564567吧,说出你的买房需求,我们帮你对接优质楼盘项目,圆你购房梦想!

该办证了,老房主却拒绝出面

□记者 姜刚

本报讯 近日,市民张师傅向本报反映,他多年前买的一套单位房现在该办房产证了,老房主却不愿出面配合。“当时签的买卖合同上写得很清楚,原房主应积极配合办理房产证。现在却咋也说不通。”张师傅很无奈。

接到张师傅的电话,记者4月9日赶到市区新华路南段某企业家家属院,张师傅在该院一楼居住,房子面积大约120平方米。张师傅向记者出示该房的买卖合同和协议。协议书第四条内容是:“乙方在办理房产手续和房产

过户手续时甲方应积极配合乙方,甲方不再承担任何费用。”

据张师傅说,这套房子是他女儿1997年从某企业职工许某手中购得,前后分两次共付款12万元,后张师傅又从女儿手中购得此房,凭据显示价格为40余万元。前段时间,张师傅想给这套房子办房产证,但有关部门告知他,办证须原房主本人到场,于是张师傅给许某打电话,请求其配合办证,但许某拒绝了张师傅的请求。

记者询问张师傅,既然2004年第二次付款后房子已有百分之百产权,为什么当时没有办房产证。张师傅说当时房子还是他女

儿的,他也不太清楚。

张师傅表示,考虑到许某年龄也很大了,来回跑路不方便,且这些年房子涨价,他也算买得值,只要许某愿意配合办证,他可以给许某一定的经济补偿。

按照张师傅提供的号码,记者给许某打电话了解情况,许某得知记者身份,很不高兴,她对张师傅的女儿买她的房后又转售很不同意,继而反问记者:“如果我配合他办证,我的利益怎么保证?”记者问她:“你的利益是什么?”许某提出这样一种可能:“他(指张师傅)不能把手续给我,我用我自己的名字去办证,办完我再以市价卖给他?”

就此事,记者咨询了市区某律师事务所律师王光辉,他认为,这样的纠纷现房主即张师傅可以通过法律途径解决,解决过程中须注意取证。

本报长期关注房子买卖中的问题,如果你在买房中遭遇了如面积陷阱、五证不全、配套缩水、霸王合同、产权不明、交房纠纷、质量问题、房产证问题等;物业服务态度差、供暖供水纠纷、物业乱收费等;中介欺诈等问题,请拨打电话4940521向我们反映。为厘清事实和责任,请你全面真实地反映情况,尽可能多地提供信息,可包括文字、图片、视频等形式。

领跑商贸市场,助推产业转型

——访华耀城集团平顶山城市公司总经理黄月勇

由平顶山日报社主办的鹰城第四届消费者信赖品牌评选活动正在进行中,我市多家房企参与评选,其中包括以开发建设专业市场闻名的华耀城集团。近日,记者采访了华耀城集团平顶山城市公司总经理黄月勇。

据黄月勇介绍,华耀城集团立足珠三角,深耕于中原,辐射京津冀,以“繁荣一方经济、兴盛一方市场、富裕一方百姓”为企业使命,为城市产业升级、区域综合竞争实力提升及社会经济高速发展贡献自己的力量。华耀城集团的经营理念是“诚信、和谐、共赢、创新”。诚信为立人之本、交友之基、经商之魂,和谐推崇人文关系、环境氛围、无缝连接,共赢达成强强联合、共创财富、共享成功,创新追求与时俱进、超常发挥、共同提升。

华耀城集团是规划、建设、运营中国大型综合商贸物流市场的领跑者,致力于在中国二、三、四线城市开发建设集多个产业门类为一体的现代综合商贸物流基地和制造业高端集成服务平台。该集团紧跟国家产城一体化建设战略的脚步,创新商贸物流发展模式,成功将专业市场、仓储物流、电子商务、商业综合体、会议展览、星级酒店、写字楼、高端住宅等功能集为一体,形成了规模大、业态全、配套设施的现代化综合商贸物流模式。迄今已在衡阳、周口、邯郸、南阳、平顶山、汕尾、洛阳、德州、铁岭九城开发、建设并运营着大型综合商贸物流项目。



华耀城集团平顶山城市公司总经理黄月勇

核心业务能力是“航母”助推器

华耀城集团这艘“航母”有多项核心业务能力。

一是品牌商贸物流产业集群。

集建材家居、家具、五金、服装、小商品、副食、轻纺、皮革皮具、电子产品等多品种为一体的上下游全产业链,以统一有序的规划运营,提供一站式集中展示交易服务。

二是仓储物流配送。

华耀城集团先进的仓储物流配送服务,以培育区域物流市场为宗旨,为入驻商家提供集仓储、配送、运输、信息化为一体的专业仓储物流配送服务,充分满足商家各

类货物存储、配送及简单加工需求。

三是大型综合商业。

华耀城集团携手深圳大梅沙奥特莱斯购物中心、好百年家居、维也纳酒店集团等众多知名企业,共同致力于商业零售、家居服务、星级酒店及其他餐饮休闲娱乐等多元化商业业态的规划与发展,打造时尚潮流馆、家居生活广场、星级酒店、休闲美食街、娱乐新天地等高端消费体验中心。同时引进国内外一线知名品牌,与专业市场深度融合,满足消费者一站式休闲购物需求。

四是电子商务平台。

华耀城集团与华南城网、腾讯、马可波罗三大电子商务平台展开深度合作,为商家搭建网上展示、咨

询、交易、管理的电子商务大平台。

五是会议展览。

华耀城集团“专业市场+专业会展”的创新模式,给供应商和采购商提供一个“零距离”对接的大平台。以庞大的市场为依托,使展会空间大大延伸,通过为参展商、采购商提供展前、展中、展后全方位服务,有效降低了他们的交易成本。

六是综合物业管理。

华耀城集团物业管理公司为专业市场、商务、酒店、住宅等多种不同类型的物业提供专业的管理服务,建立起国内领先的物业管理服务体系。

七是商业运营管理。

华耀城集团通过统一招商、统一营销推广、统一布局规划,采用

多形式及标准化的商业管理策略,引进当地乃至整个区域几十万优质品牌商户入驻。

平顶山华耀城将成本地物流枢纽

据黄月勇介绍,平顶山华耀城总占地面积超2600亩,总建筑面积约300万平方米,总投资超100亿元,是河南省和平顶山市重点招商引资项目。该项目集商贸专业市场、大型交易中心、电商基地、星级酒店、商业街、物流、配套居住等为一体,建成后不仅将成为平顶山市及周边区域的物流枢纽地带,还将是一个多业态、功能完善、配套齐全的一站式消费体验商业中心。2020年被平顶山市商务局命名为“平顶山市老旧市场外迁承接地”。

“一座华耀城,一个新城!”每个“华耀城”的建成都将大力改善当地以及周边的投资环境,推动区域经济发展,助力城市产业转型升级。平顶山华耀城首期开发并将于今年底交房的A4、A5地块,总建筑面积约15万平方米,商铺1117套,主要是以家居、建材、轻纺、五金、汽配等业态为主。秉承“诚信、和谐、共赢、创新”的经营理念,华耀城始终把培育市场和为客户创造价值、提升区域经济发展放在首位,尊商、助商、爱商、护商是他们的一贯宗旨。现在推出的“3+2”售后帮扶政策,就是真正帮助商户的一种体现。买商铺扶持5年,保证商家收益,力度空前,欢迎各界朋友莅临招商中心参观指导。(本报记者姜刚)