

交通、商业、教育等配套设施不断完善

建安区政府周边区域未来可期

再给建安区5年时间,还购房者一个更成熟住区

本报记者 胡永鑫



建安区北海之滨风景秀丽、生态宜居 牛书培 摄

2013年年底,刚大学毕业的郑伟涛以2800元/平方米的价格在镜湖花园买了一套135平方米的房子,很多朋友不理解他的做法。在很多人看来,北海公园附近离市中心区域那么远,很不方便。

“我当时买的是一个亲戚介绍的房子,价格不算低,周边的瑞贝卡·濮水庄园的价格在3000元/平方米以上。我看中这个地方是因为觉得其潜力很大。”郑伟涛说。

近日,记者在建安区采访时了解到,建安区政府周边区域的住宅均价从3000元/平方米到6000元/平方米用了5年时间。目前,该区域各项目正在如火如荼地建设,道路交通逐步完善,但生活配套还略有不足。业内人士分析,5年内,建安区政府周边区域或将成为一个更成熟的住区。

一片房企争相角逐的热土

伴随着城市建设步伐不断加快、郑许一体化战略稳步推进、如火如荼的城市中轴线工程建设,许昌中心城区向北的大片区域成为众多房地产开发商争相角逐的热土。特别是建安区的成立,让许昌的城市框架进一步拉大,许昌城

市向北发展的趋势越来越明显。

建安区凭借独特的区位优势、优良的营商环境、厚重的历史文化底蕴,引起了社会各界的广泛关注,也吸引了众多房地产开发商在建安区政府周边区域谋篇布局。因此,这一区域得到了快速发展,人居环境得到了不断优化,城市配套和城市设施逐步完善,医院、学校、商超、广场、游园等应有尽有。一个有魅力、有实力、有潜力的新建安逐渐呈现在人们眼前。

据了解,2013年前后,这一区域的房子售价在3000元/平方米左右。由于建安区当时没有成立,发展前景尚不明晰,购房者对距离中心城区较远的这一区域比较排斥。

2008年,市民尚女士的父母在镜湖花园以2200元/平方米的价格买了一套房子,遭到尚女士的反对。

“当时在这里买房子,我是不看好的,最终没能阻止他们,因为钱是他们掌握的。但是现在来看,他们的决定是对的。”尚女士告诉记者。诚如她所言,今天的建安区政府周边区域已不是往日所能比的,交通路网、基础设施的逐步完善,直接拉近了购房者的心理距

离。

“建安区政府周边区域成为热点,是其核心的地理位置决定的。该区域住宅产品类型丰富,大户型、洋房、别墅等高端产品应有尽有。从长远来看,该区域还有很大的发展空间。”业内人士认为。

一个生态宜居的新建安

去年以来,建安区政府周边区域成为房地产开发商争相角逐的投资热土。一些省内、省外知名品牌房企陆续进驻,搅乱了这一区域。各大开发商你追我赶,使建安区政府周边区域呈现出一派繁忙的建设景象。在农大路上,常绿·北海壹号院、正商·书香华府、亚新·美好莲城等项目已形成规模。这些项目产品类型丰富,让市民有足够的选择空间。

在总占地面积约150亩、集多种景观于一体的北海公园周边,有恒达·北海龙城、瑞贝卡·濮水庄园、大正·鲲鹏、中梁·首府、建业·北海森林半岛等小区。作为许昌市确定的城建重点项目,北海公园凭借多样的水景、毗邻商业区的优势,吸引了众多房地产开发商在附近谋篇布局。

近年来,我市着力打造富有时代特色、彰显传统文化、拥有优美环境的

生态文明城市,使城市因水而美、缘水更盛。

良好的生态与自然环境,以及清洁高效的生产环境,让建安区成为名副其实的宜居之地。生活在充满希望的建安区,人们的幸福感油然而生。如今,一个充满活力、朝气蓬勃的新建安正在发生有史以来最美丽的变化。这种变化,必将让城市更加宜居、让百姓更加幸福。

配套设施不断完善,未来可期

记者在采访中了解到,镜湖花园作为该区域的老小区,周边的餐饮、教育、零售、医疗等配套设施已经初具规模。“刚入住的时候,找个卖饭的都不容易。特别是晚上,很多小饭店早早就关门了。现在好多了,在周边买东西、吃饭都比较方便。”郑伟涛说。

随着城市建设的快速发展,城市框架的不断拉大,建安区政府周边区域虽然公交车通行,但由于线路单一,覆盖范围较小,公共交通不便的问题仍然存在。然而,在该区域,不管是东西走向的新元大道,还是南北走向的魏武大道、腾飞大道,都非常通畅。文峰路作为未来的城市道路,在重新翻修后将成为连接中心城区的主干道。

近年来,建安区政府周边区域的快速发展引起了社会各界的广泛关注。恒达集团(控股)有限公司、瑞贝卡地产、腾飞地产等本土品牌房企及中梁地产、常绿集团、亚新地产、正商集团、建业地产、锦艺地产等外来房企相继进驻,开发高层、洋房、别墅等产品类型,使该区域成为热点。未来,该区域还将有更大的发展空间。

对于区域发展而言,建安区政府周边区域的城市建设成果显而易见。“建安区政府周边区域已经发展的五年是初期阶段、重新再造阶段,而下一个五年是从初期阶段向中期阶段发展过渡的五年。过渡阶段的这五年是政策红利、政策效应、政策补给释放的五年,是区域规模化、品牌集中化的五年,是区域整体价格梯度、产品分化及客群结构相对趋于稳定的五年。同时,作为郑许一体化的核心区域,其未来的规划、前景及目标,都在未来五年中推进和见效的。”业内人士指出。

被等礼品,到访就送哦!现场还有海洋探险、9D观影等精彩活动。

千万级王府示范区,让人大开眼界

中梁·西都府作为TOP级御系产品,汲取了王府中式建筑精髓,与中梁·魏都府同脉、匠造恢宏府门与国韵大境,营造千万级王府示范区。从记者提前观察到的王府示范区现场来看,将成为西区标杆性的示范区。

据了解,中梁·西都府择址城西门户核心,将打造城西全龄化的社区生活。其首批近50%房源,价格仅在5600元/㎡—5999元/㎡之间,而且可分期付款,最低首付5.5万元,并享受3年无忧退房保障。中梁·西都府还推出了“老带新”活动,老客户带新客户成交,送2000元超市卡。目前,中梁·西都府正火爆认购中。



中梁·西都府王府示范区11月17日开放“红包雨”、恐龙乐园、百份家电礼、千个精美抱枕被等礼献许昌

本报记者 秦水森 文/图



中梁·西都府王府示范区效果图

“双11”的购物狂欢刚刚过去,城西的中梁·西都府将带来另一场狂欢。11月17日,中梁·西都府千万级王府示范区开放,将有四重震撼看点来袭和特大“红包雨”连续狂降。

狂降特大“红包雨”,为你的“双11”补贴

为了给11月17日展厅开放预热,中梁·西都府的第一波“红包雨”已经让大家感受到了中梁·西都府的诚意。据

悉,第二波“红包雨”将于11月15日、16日每天上午的10点再次任性来袭,不可错过!只要关注中梁·西都府微信公众号即可参与。另外,11月17日现场还有抓钱游戏,可以轻轻松松拿现金。

恐龙乐园空降许昌,体验重返侏罗纪

为了回馈许昌社会各界对中梁·西都府项目的关注与支持,中梁·西都府还斥资百万元搭建恐龙乐园,现场将重现侏罗纪时代的史前壮观场面。

恐龙乐园里活灵活现的“恐龙”将让大家穿越至史前时代,神秘而又刺激感官体验一定会让大家流连忘返。带上孩子一起来吧!同样,关注中梁·西都府微信公众号即可进入门票申领通道。

近千份王府豪礼赠全城,精彩活动欢乐呈现

记者从中梁·西都府营销部了解到,11月17日,展厅开放现场还为大家准备了近千份王府豪礼,其中将有百份家电礼,只要到现场即可参与抽奖,把惊喜带回家。另外,还有千个精美抱枕

尾房≠烂尾房 尾楼里也能淘到“黄金屋”

本报记者 赫欢欢

来,配合促销活动出售。由于此时尚处于整个项目的一二期,相较于三四期而言价格升值空间更大,所以这样的房源也是值得购房者快速入手的。

本身“有缺陷”而遗留下来的房子。这些房子或朝向不好、采光不足,或楼层不佳、位处两级,或采光面小、遮挡严重,这种房源在购买时一定要谨慎挑选。但是,由于其促销力度大,针对一些不是用于自住的投资者来说是一个好的选择。

各种原因被退回来的房子。消费者由于个人原因办不了贷款的房子、单位集体购房后剩余的房子。记者在走访时发现,很多楼盘都存在一些由于上述原因所产生的尾房。以东城区某楼盘为例,目前市场均价为7500元/㎡,剩余的一期尾房全部在20层以上。但碰巧有一位客户由于办不了按揭贷款

而退出一套房子,楼层为11楼,按照合同价仅7000元/㎡,所以购买这样的尾房还是很实惠的。

开发商出于资金周转等原因抵押的房子。购房者在碰到这样的房子时,一定要多注意,在签合同时要写明产权证何时到手。诚信的开发商往往会坦诚相告房子确实被抵押,然后约定只收订金的情况下他们去银行解押,把产权证交到购房人手里再收房款,整个步骤需要2个月时间。若是碰到必备手续不齐或未缴纳土地出让金的尾房,千万不能购买。

由于前期多种因素没有获得市场认可而形成的尾房。这一类型的尾房,除非在推广上加大力度后客户能够增多,否则建议购房者还是不要选择,因为要是长时间的闲置很可能会演变成烂尾楼。

大商新玛特许昌鸿宝店25周年庆将于本周末启动

百万好礼大“宴”全城宾客

本报记者 刘丹凤 文/图

11月17日至25日,长达9天的大商新玛特鸿宝店(以下简称鸿宝店)25周年庆系列活动将盛大启幕。届时,鸿宝店旗下各业态和天狗网将同步出击,线上线下互为依托,用“满额赠”、“满就减”、惊爆价、重磅回馈、抽奖、一口价等多种促销方式大“宴”全市消费者。

昨天,鸿宝店由内到外已经布置得喜气洋洋,抬头便是大红色门楣贴和气球的海洋,中厅上方“劳斯莱斯”造型的星空吊顶美轮美奂,整个中厅的环廊在吊灯的照射下更加明亮、开阔,多个楼层、多个品牌在专厅营造的店庆氛围让人耳目一新。

鸿宝店工作人员表示,本次25周年庆与以往店庆相比力度更大、优惠更多、形式也更加新颖,除了商品活动、重磅品牌的单品活动、独家促销活动、天狗网活动、会员活动以外,还有团购活动、热场氛围活动。如果想在9天的周年庆期间又快又省地购物,最好提前做好攻略。比如,重磅品牌平时折扣力度有限优惠很少,但是在商场一年一度的周年庆时候也会给予顾客大力度的回馈。像这样的品牌大家提前关注一下店庆信息,到时候就能

到稳、准、狠地下手。此外,本次周年庆期间,百货服饰类全场5折起,女鞋类满99元减50元,黄金饰品低至299元/克……其他还有专属感恩特惠活动、名品特卖惠等,让人应接不暇。

逛累了怎么办?鸿宝店营销部负责人表示,周年庆期间,淘宝店还准备了千个棒棒糖、千块鲜花奶油蛋糕、千个粉红甜筒冰激凌,请大家免费吃。对了,还有网红捧碗酒、纯正的大商红酒请大家免费品鉴。就连大家喜欢的满赠礼品,鸿宝店也是精挑细选,不仅有叔叔阿姨们喜欢的名牌食用油、无盐腐竹、东北大米等,还有年轻人喜欢的高格调进口红酒、澳洲牛肉,更有备受青睐的金条、小米液晶电视机等您来抽。

鸿宝店营销部工作人员说,本次周年庆无论是活动力度还是赠品的选择,无论是卖场布置还是供应商的配合度都是空前的。而让他们坚持的信念就是,知道大家除了需要时尚、精致、实惠的商品,还需要舒适的购物环境,在购物之余还要有吃有喝有休闲娱乐的地方。他们有义务、有责任提供优质价廉的商品,让大家享受高品质的生活。



鸿宝店内部分专柜已抢先布置一新

立冬后软装饰品热销 消费者忙选购

本报记者 毛鸽 文/图

立冬之后,气温骤降,天气越来越冷,对于忙碌了一天的人来说,温暖的家会让人们感到舒适和温馨。于是,越来越多的消费者开始通过软装饰品改变现有的家居环境。近日,记者在莲城家居市场看到,消费者除了挑选装修建材之外,还在忙着选购软装饰品。

立冬后,软装饰品热销

11月10日,记者在软装饰品销售较集中的枫之秋家居卖场发现,大到几百元或上千元的灯具、饰品,小到几十元的靠垫、坐垫等都被摆在显眼的位置。同时,壁毯、地毯等应季的软装饰品也备受消费者欢迎。

正在选购软装饰品的吴清清告诉记者,如今,“轻装修,重装饰”的装修理念已成为潮流,越来越多的消费者会买一些软装饰品点缀家居环境,不仅舒适而且温馨。

枫之秋家居卖场的销售人员告诉记者,随着装修理念的改变,人们越来越注重家居环境的装扮。特别是在天气变冷之后,来这里购买软装饰品的消费者逐渐增多,不管是抱枕、灯具、窗帘还是灯具、床上用品,这段时间都很热销。

软装饰品融入生活,提升品位

刘三姐家居生活馆负责人刘秋告诉记者:“立冬后,天气寒凉,越来越多的消费者渴望温暖的家,开始选购各种软装饰品改变家居环境,提升品位。往年,消费者都是在硬装方面花很多钱,对软装消费比较保守。如今,设计师在设计时比较注重软装搭配,消费者也能够接受这种理念。其实,每一个家都非常需要软装饰品来点缀,后期的软装需要与各种设计融合并且延伸,才更具生活化和功能化。这样才能更加体现软装的价值。”

刘秋告诉记者:“超过95%的消费

者在硬装之后会进行软装,最简单的也会选择合适的窗帘、壁画等。另外,能够接受设计师软装建议的消费者在不断增加。未来,软装市场会有很大的发展空间。”

精美的软装饰品,为家居空间增辉

随后,记者来到天创国际装饰设计,设计师田聚源告诉记者:“从空间搭配、家居装饰的角度来说,家居饰品的选择对房间整体的搭配效果影响很大。比如,古朴素气的饰品最配田园风格,富贵华丽的饰品搭配法式风格、欧式风格效果很不错,典雅庄重的饰品可与英式风格搭配。”至于色彩和饰品图案,田聚源认为,一要与房间主人的喜好相一致,二要与房间的整体软装格调和色系相匹配。“不过,相对来说,饰品的选择余地还是比较大的,没有说一定要按照什么原则来选,可以按照自己的眼光充分享受色彩和图案搭配的乐趣,合适的家居饰品能够让空间靓起来。”

软装饰品市场潜力巨大

有需求就有市场。消费者对软装饰品需求的旺盛,莲城家居商家能不能提供相应的服务?

记者对莲城家居市场走访后了解到,软装饰品销售的店面除了产品销售外,配套服务也比较齐全,如提供免费测量、安装、维修等服务。

水木装饰的设计师告诉记者,实际生活中,软装相对硬装更具随意性,季节更替时属于销售旺季。目前,莲城家居市场上的软装公司和设计师逐渐增多。与此同时,消费者对软装的需求进一步旺盛。因此,其巨大的市场潜力吸引了众多家居卖场、装饰公司、设计师的加入。软装饰品成为未来发展的方向和趋势,这在家装行业已经得到了认同。



图为消费者在枫之秋家居卖场选购抱枕等软装饰品