

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



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、潩水庄园的价格在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建设,道路交通逐步完善,但生活配套还有不足。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

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。

近日,读者拨打本报电话咨询,地段、户型都不错的楼盘推出几套尾房,价格比之前相对优惠,但有朋友告诉他尾房就是指一个楼盘项目销售到最后剩下没卖出去的房源,不能买。

其实,尾房又称尾楼,不能等同于烂尾房或一般空置房,里面也藏有“优质股”。尾房是指项目销售八九成以后剩余或长时间没有销售出去的房屋。业内人士认为,当商品住宅的销售量达到80%时,开发商已经获利,因此就进入项目的清盘销售阶段。此时,其所销售的房产,一般称为尾房。

明确尾房的类型,尾楼里也能淘到“黄金屋”。

受“低开高走”市场规律的影响,很多阶段性尾房是值得购买的好房子。一些大型楼盘会分为若干个开发周期,在项目销售的前期,由于开发商急需回笼资金,所以在认购期及开盘期会拿出一部分较差的房子低价出售,而将一部分朝向好、楼层好、户型好的优质房源留下来,等到阶段性销售后期作为压场或开发商留着自用。

逢阶段性销售淡季或者年末冲量的时候,开发商会将自留的房源拿出

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,神秘而又刺激的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

生态文明城市,使城市因水而美、缘水而盛。

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

记者在此采访中了解到,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有公交车通行,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,在重新翻修后必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,开发了高层、洋房、别墅等产品类型,使得该区域成为热点。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,都是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。

千万元级王府示范区,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,营造千万元级的王府示范区。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/m²—5999元/m²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·西都府正火爆筹集中。



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很实惠的。

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,这种房源在购买时就一定要谨慎挑选。但是,由于其促销力度大,针对一些不是用于自住的投资客来说是一个好的选择。

各种原因被退回的房子。消费者由于个人原因办不了贷款的房子,单次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/m²,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

明确了尾房的诸多成因,有助于购房者甄别优劣尾房,同时也能够顺利地规避风险,这是淘到“黄金屋”的关键。

资金不够雄厚时,尤其对于积蓄不多,但又想尽快改善住房条件的年轻人,选择尾房不失为是一种较好的选择。因为在同样的条件下,选择尾房在价格、付款方式上有一定的讨价空间。同时,在这时去挑房,会对项目的前期承诺、质量及物业管理有更加清晰的了解,大部分可以即买即住,买房也买得更踏实。尾房基本上都是现房,房子本身的质量问题已经过时间的检验,问题大多暴露出来,风险较小。

由于尾房的数量不多,所以楼层、朝向、户型等可供选择的不多。但尾房并不等于差房子,是否应该购买,还要结合房子本身的情况综合来考虑。

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,到时候就能做



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,温暖的家会让他们感到舒适和温馨。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



图为消费者在枫之秋家居卖场选购抱枕等软装饰品