25载正商集团为品质生活而来

正商·书香华府实景样板间盛大开放

本报记者 胡永鑫 文/图

礼献许昌,大美绽放。6月8日上午,正商·书香华府实景样板间盛大开放,前来参观的市民络绎不绝,共同见证了正商·书香华府实景样板间揭开神秘面纱的精彩时刻。

开放现场盛况空前
到访市民不虚此行

开放仪式当天,不少市民早早驱车赶来,售楼中心签到处挤满了前来参观的市民。

伴随着一支优美的开场舞,正商·书香华府实景样板间开放仪式正式开始,舞蹈团队专业、娴熟的表演,赢得了台下嘉宾的阵阵掌声。高端大气的走秀让到场嘉宾眼前一亮,模特儿们身着盛装,优雅的身姿,专业的台步,引得不少嘉宾纷纷拿起手机拍照。

开放仪式上,正商集团副总裁陈卫兵对许昌正商·书香华府项目的工程规划、进度、品质、服务、愿景等作了详细介绍,表达了正商集团致力于将许昌·正商书香华府打造成为许昌品质人居新标杆的美好愿望。

随后,现场嘉宾在置业顾问的带领下依次进入实景样板间参观。在正商·书香华府实景样板间,置业顾问带领嘉宾四处参观走动,时不时有嘉宾拿起手机拍照。样板间空间宽敞,布局合理,一点儿也不显得拥挤;人性化的设计,让空间利用率和居住体验都有了明显的提升。

在正商·书香华府售楼中心,正商集团为到场嘉宾准备了丰厚的专属礼品,同时还有精制冷餐、VR体验和抽奖环节等,让到场嘉宾感到不虚此行。

正商·书香华府实景样板间开放仪式结束后,嘉宾依次进入售楼部

"正商·书香华府实景样板间的设计可以用精致来形容,进入实景样板间,我的感觉就是宽敞、高贵、大气、奢华,让人眼前一亮。"市民李先生告诉记者。

正商·书香华府为品质生活而来

正商·书香华府是正商集团入驻许昌的开篇之作,将品质提升完美地呈现到项目上。正商集团对规划设计的严格要求、建筑细节的管控、建筑用材的不惜成本、施工品质的考究、服务高标准的用心,本着对品质、对生活的敬畏,对生命的尊重,将高品质坚持下去,以一颗赤诚的初心深耕建安,让人们美好生活的梦想可以被安放。

正商·书香华府,尊居建安区核心位置,北临5000亩郑许中央公园,南临河南农业大学许昌校区,建安区实验学校、建安区实验幼儿园、建安区一高等环伺周边。正商·书香华府周边有文峰路、京港澳高速公路、高铁线路、魏武大道4条南北交通动脉,轻轨2号线正在建设中,让居住于此的业主能轻松融入"郑州1小时都市生活圈"。

通透瞰景华宅,舒适花园洋房。正商·书香华府整体设计为新中式风格,巧妙兼容传统中式元素与现代时尚元素,符合中国人的生活习惯,每一个细节皆精雕细琢,每一处设计皆渗透着迷人的东方魅力。

正商·书香华府,以栖居自然、院落东方、重塑家庭文化生活体验为宗旨,打造了一个健康的、生活的、便利的、自然的、生态的、休闲的社区。在设计上,正商·书香华府引入"五维景观"的设计手法,具备自然宜居的全龄化功能;引入"家与庭"的空间概念,实现一园一庭一院的多层次空间布局,强化了空间层次和空间感受;通过引入科技与功能的融合,在增强舒适度、体验感与参与性这三方面打造了一个立体的现代化智慧社区和共享社区,全面提升居住品位。

25载"正商"
品牌和品质始终如一

正商集团自1995年成立以来,始终秉承"为优秀人群创造品质生活"的使命,树立"诚实守信、勤奋敬业、结果导向、精益筑家、客户价值"的核心价值观,实施"建造高品质、服务高品质、配套高品质"的高品质战略,奉行品质生活到永远;25载深耕中原,布局全国,八城八十盘,打造产品几乎涵盖了房地产市场的全类产品线,且每一类产品线都拥有可以成为城市标杆的代表作品。

作为房地产开发一级资质企业,截至2018年,正商集团相继开发90余个项目,累计开发建筑面积近3000万㎡,物业管理面积2000万㎡,服务20万户家庭、70万名业主;蝉联中国房地产百强企业,连续7年销售额和销售量位居郑州第一。2018年,"正商"获得"中国驰名商标"。2018年,正商集团销售额为509.7亿元,销售面积为432.59万㎡,居河南省前列。

2019年,正商集团持续前行,凭借优良品质基因、强大的城市运营实力和对生命的敬重,实现超越城市的梦想,打造品质宜居巨作,改善人居环境。正商集团为许昌人民的品质生活而来,将秉承一贯的优良品质,为许昌的快速发展添上璀璨多姿的一笔。

"桑拿天"未到,许昌空调市场先"热"了,5月份空调销量同比增长100%

家电行业消费分级"分"出更大市场

本报记者 刘丹凤

刚刚,记者从本土家电连锁巨头三鼎·三家电了解到,截至5月底,空调销量同比增长了100%。"桑拿天"还未到,在整体空调市场疲软的情况下,为啥许昌的空调市场先"热"起来了?

和许昌空调市场的火热情况相反,全国的空调市场形势不容乐观。5月30日,中怡康发布的数据显示,2019年3月,空调库存规模达到4700万台,比去年同期增加了900万台,达到历史高点。面对全国疲软的空调市场,许昌的空调市场为啥表现可圈可点?甚至实现了逆势增长?资深家电人士表示,在消费升级的大前提下,许昌家电市场消费分级的趋势更加明显,家电厂商通过细分用户需求和细分市场,甚至联手打出"组合拳",不仅分出了更大的市场,而且成为"破冰利器",在全省乃至全国范围内都极为罕见。

提前释放购买力
天热前买空调在许昌已成共识

对于靠天吃饭的空调业来说,最近各大品牌空调生产企业和卖场老总最关心的肯定是天气变化,他们都盼望天天高温酷暑。距离"2019冷年"(2018年8月1日至2019年7月31日)结束还有两个月的时间,在全国空调库存4700万台的大背景下,各大空调生产企业和卖场都明白,去库存才是"硬道理"。但是怎么去库存呢?许昌的空调市场给出了自己的答案。

最近几年,在本土家电巨头和各大生产厂家的相互配合下,在媒体的助推下,天热前买空调已成为许昌消费者的共识。从每年3月份的"万人空巷"到4月份的店庆季,再到5月份的多品类家电联合营销,可以说,贯穿整个春天到"桑拿天"到来之前这段时间里,空调生产企业和卖场都在不停地进行各种促销活动,提前释放购买力。

消费者理性消费观念增强后,越来越会算经济账了。对于空调这种季节性商品来说,天气越热价格越坚挺,甚至天气越热价格越贵,早买早送早安装早享受,用时不着急,价格实惠不说,整体购物体验也会更好。因此,天热前买空调的观念已经深入人心,成为大家的共识,只要活动力度达到消费者预期,该出手时就出手。市场疲软、库存压力大,许昌的空调市场再次证明了什么叫"逆势增长"。

"桑拿天"未到
空调市场先"热"了

在消费越来越多元化、个性化的背景下,不是只有价格便宜、产品实惠就能满足所有用户的需求。对于追求生活品质的高端用户来说,必须要从生活场景入手,引领生活方式的变化,从产品的原创迭代到服务的全程无忧,才能更好地适应消费分级的变化、引领消费潮流。三家电在细分消费者和细分用户需求方面来说,早已走到了市场前列。

每年3月份,三家电联合格力、海尔等品牌,打造的"万人空巷"活动已经成为全品类家电品牌参与的盛会。今年3月份,这一活动再次获得巨大成功,销售创下新高。三家电相关负责人表示,全品类家电参与、全员参与认筹、高性价比的货品,这是保证活动达到预期目的的几大关键因素。

和这场高性价比的"万人空巷"活动不同的是,5月18日、19日,卡萨帝联合三家电举行的"墅式人生"品质生活展走的则是高端路线。

这些都是市场的铺垫。5月份实现逆势增长的重要原因在于,多个空调品牌和卖场打出了"组合拳"。据了解,卡萨帝、海尔的活动刚刚结束,格力、美的就接棒了。格力空调推出了"全线产品巨惠后再送电费"活动,美的则是"520美粉节工厂巡展"活动,美的还推出了1匹定频挂机低至1499元的"冰点价"。5月25日,海信、科龙也不甘示弱,借着"海信50周年庆"的声势,海信空调、科龙空调在认筹、套购活动中,竟然实现了销售翻番。火热的市场让格力迅速再度出击,6月1日至30日,格力电器"以旧换新",旧机折价后,购格力空调挂机每台再优惠100元,柜机每台再优惠200元,无疑给火热的空调市场又加了一把"火"。

联合营销成为"破冰利器"

三家电的销售数据显示,高端产品和高性价比产品的销售都有大幅度增长,家电市场消费分级的特点愈加明显。

资深业内人士表示,人民日益增长的美好生活需要与不平衡、不充分的发展之间的矛盾主要体现在:一是超高收入人群扩张,加速消费品质化向奢侈化转移与高端产品供给乏力之间的矛盾;二是中高端收入人群对产品品质化、多样化需求与供给端发展不充分之间的矛盾;三是三、四级市场购买力提升与产品结构单一、渠道渗透不充分之间的矛盾。其中可以看到,整体消费需求提升是主旋律,但不同阶层的消费基础和需求并不相同。

在消费者更加理性的大趋势下,市场竞争早已不仅局限于商品或价格等单一的维度上,也不局限于商品成交这一个销售阶段,而是已经拓展到"售前—售中—售后"全链条上的每一个环节中。

以送装环节为例,在购买家电这种大件产品后,消费者通常会在家全天等待送货,到货后联系安装,再全天等候安装,耗费了较大的时间成本和精力。像三家电提供的"准时达""送装一体化""延时赔付"等服务,则可以让消费者省时、省心,大大为消费者节省了时间。多样化的服务,未来将成为影响消费者选择的重要因素。

在消费普及到消费升级再到消费分级的大趋势下,消费者越来越理性,大家不会被高昂的价格所绑架,而是对便捷、高效、贴心的服务有更多的期待。记者调查发现,在这一背景下,单纯地打价格战并不能真正地吸引消费者购买。企业只有立足于满足并引导消费者的需求,才能获得消费者的青睐。而生产企业、商家及不同品类家电企业的联合营销,不仅能够使企业共享忠实用户群,而且会发现市场新契机,从而获得更大的市场。

别样笔会 "绘"出一场书画文化盛宴

本报记者 刘丹凤 文/图

▲围观老师作画

▶观画

端午节你是怎么度过的?吃粽子、逛街,还是忙着和好友聚会?对于文艺爱好者来说,这个端午节可能更加难忘和特别具有纪念意义。6月7日,位于许昌迎宾馆D座的孔子书院热闹非凡,来自许昌书画界的老、中、青三代文艺爱好者齐聚一堂,争相挥毫泼墨,用一场别样的端午笔会,"绘"出了一场高水准的书画文化盛宴。

当天,许昌市农民书画研究会与孔子书院联合举办端午笔会。出席笔会的近百位艺术家中,既有年过古稀、头发花白的老一代艺术家,又有许昌文艺界的"中坚力量",甚至还有出生于书香世家、不到6岁就开始练习毛笔字的娃娃;既有我市书画界的老前辈,也有农民书画家,更有活跃在许昌书画前沿妙笔生辉、挥毫自如的书画大家。

孔子书院院长丁雪玲动情地表示,书画是中国文化的突出标志,讲究传统与继承,讲究变化与平衡,讲究功底与兼容,讲究美感和视觉震撼,更讲究辩证关系。本次笔会邀请了许多我市德高望重的书画艺术家及广大书画爱好者,衷心希望广大艺术家尽情创作,多出精品,为大家展示艺术的魅力,展现不同风格的艺术创作。

之后,我市著名画家杜克礼老师、赵福祥老师、王雨老师、高俊安老师,书法家张志军老师、赵土生老师、高宇平老师、王格慧老师为当天的笔会开笔。一时间,孔子书院的各个画案被围得密不透风。

资深文艺界人士表示,许昌自古以来就有许多书画名家,像楷书鼻祖钟繇、行书鼻祖刘德升,初唐楷书四大家褚遂良,画圣吴道子等。深厚的人文遗韵为文艺创作提供了取之不尽、用之不竭的源泉,得天独厚的自然条件、河湖水系和极具地方特色的民俗民风成为文艺创作的宝库。以至于今天的许昌各地乡镇涌现出了许多民间书画团体,如建安区张潘镇的汉魏书画院、尚集书画村,禹州神垕书院等书画团体。各书画团体之间相互交流,蔚然成风,为绚丽的许昌文化事业增添了新的色彩。

孔子书院成立于2018年,是我市一家开展国学及传统文化课题研究、交流、诵读的公益机构。孔子书院占地600平方米,设有国学大讲堂、小夫子学堂、古琴室、书画室、阅读大厅、综合接待室等配套设备设施。

找熟人装修靠谱儿吗

本报记者 于兰琪

到了年中节点,很多装修公司都推出了优惠套餐,主材商也纷纷搞促销、做活动,促进成交量。"买房后,装修也是一大笔投入。如果装修质量差,会有很多烦恼,更何况装修过程中大大小小的事情也着实令人费心。 如果能找熟人帮忙装修,既能保证质量又省心,那真是再好不过了。"正准备装修的市民张先生告诉记者。那么,找熟人装修真的可以高枕无忧吗?

熟人好办事,装修很上心

记者在随机采访中发现,倾向于找熟人装修的市民不在少数。孙先生最近正在装修新家,就是找的熟人。"大家比较熟悉,所以在交流沟通上可以很轻松很随意,有什么想法都可以说出来。如果在监督过程中发现了什么小细节需要改动,也可以直接与施工方沟通商量。如果是小改动的话人家也会尽心去做,不像一般的装修公司,装修过程中有改动的话就要额外加钱。"他说。

孙先生告诉记者:"因为是熟人,所以无论是材料还是施工人家都会尽力,材料不会以次充好,施工会更加精细。另外,因为熟人是懂家装这一行的,交际面也广,家具、橱柜、卫浴等家装商他们都很熟悉,他们打个招呼,我们就可以不用东家跑西家跑地挑选产品,也不用讨价还价那么累了。熟人好办事,这话说得还真一点儿都不假。"

"杀熟"屡见不鲜

"装修千万不要找熟人!坑钱不说,质量还没有保障。"谈起找熟人装修,市民赵女士满腹牢骚。她告诉记者,自己是找朋友装修的,结果出现了很多问题,导致他们现在形同陌路。业内人士告诉记者,"杀熟"在装修行业很常见。在有些情况下找熟人装修,会出现很多问题。

首先是没有正规合同,一旦出现问题很难通过法律途径解决。找熟人装修多半是出于信任,有时候又碍于熟人的面子,所以很多时候没有签订正规合同。熟人即使与业主签订了正规合同,也是相当不规范的,而且更多的是口头协议,不具有法律效力。如果出现大的装修质量问题,装修者想要用法律武器保障自己的利益却苦于没有合法有效的证据。

其次是正规装饰公司会根据客户需要在装修前给客户做预算。而熟人装修一般是先付一部分钱进料装修,根据工程不断进展,再分阶段付钱。这样做有一个很大的弊端,就是追加、更改的装修费无法控制,消费者往往多花很多钱。

家庭装修,大家最看重的就是施工质量。如果施工技术不过关,就会造成安全隐患,也给生活带来麻烦。特别是隐蔽工程,如果施工不规范,很可能造成安全事故。

最后是保修服务问题。装修公司一般都会有保修服务,或承诺几年保修,或承诺终身保修。在入住后,如果出现装修质量问题,装修公司会负责维修,而且尽可能地解决问题。但是找熟人装修,本来也说好出了质量问题一定帮忙解决,但是由于没签订正规合同,常常又会碍于面子,出了问题也不好意思去找熟人解决,实际上就跟没有保修期一样。

签订正规合同

家装维权一直都是让消费者头疼的事。对此,业内人士提醒消费者,不论是找熟人还是找装修公司,双方都必须签订规范的装修工程合同,明确双方的违约责任 。"业主一定要有法律意识。'君子协议'是口头约定,不受国家法律保护,产生纠纷后难以取证和锁定事实,解决起来费神费力,而且自己权益得不到维护。另外,合同要对工期、材料、质量等约定明确,实施过程中如有变更也要签订补充协议或者填写变更单。"