

有品牌 有品质 有配套 有未来

恒达·金汇广场：繁华之上筑荣华

本报记者 胡永鑫

城市综合体诞生以来，人们就把其与庞大的建筑群、商业中心、城市坐标联系在一起。它们是城市繁华的符号，更是城市的名片。

恒达·金汇广场——许昌人居升级里程碑式的作品，以全新的建筑理念及五星好房敬献城市，以建筑美学与居住价值的双重标准，缔造62万㎡大都汇城市综合体，为改变一座城而来。

城市中轴商脉 四大中心同筑许昌商业巨擘

恒达·金汇广场位于中心城区、东城区、建安区三大区域交会地带，独享三大区域交会红利，并由南向北形成“大商新玛特许昌鸿宝店——春秋楼——察院西街——小十字街——曹魏古城北城门——恒达·金汇广场”商业龙脉。恒达·金汇广场位于商脉龙头，财富价值不言而喻。

人气是房屋对外出租的保障，更是房东涨租的资本。恒达·金汇广场金钻公寓独享四大中心（居住中心、商业中心、教育中心、商务办公中心）优势资源：

居住中心——由周边的恒达·相府、西湖左岸、莲城首府、天宝华府、金色家园等大规模居住小区组成，提供了稳定的消费群体。

商业中心——以胖东来金汇广场店为中心，恒达·相府商业街等成熟商业配套分布周边，满足业主各种生活需求。

教育中心——许昌高中、建安区一高、市一中、市八一路小学等大批优质教育资源汇聚，让居住在恒达·金汇广场的孩子赢在起跑线上。

商务办公中心——由八一路、北关大街及天宝路沿线的写字楼组成，恒达·金汇广场恰好处在交会地带。

四大中心可为恒达·金汇广场提供源源不断的人流，人潮蜂拥而至，还愁房租不涨？



万千繁华中的城市中央现房

一城繁华之地，重要的不仅是房子，还有潜力无限的未来。恒达·金汇广场50㎡金钻公寓，空间灵活多变、创意无限，无论是企业办公还是个人创业，都是理想场所，未来更是万千人潮的抢租之地！

中心之上，实景现房，看得见、摸得着。恒达·金汇广场压轴之作，优雅建筑立面、至臻园林景观、匠心精工工艺，每一个细节都将品质体现得淋漓尽致。85㎡自住、投资两房，113㎡都市舒居三房，215㎡墅质大平层，即买即住，全城“争”藏……

上市房企27载深耕，为品质护航

恒达集团(控股)有限公司是香港上市房企(股票代码:3616.HK),始创于1992年,连续多年荣获“河南省房地产综合实力50强”称号,目前下辖9家房地产公司,其中许昌恒达房地产集团有限公司和禹州市恒达房地产有限责任公司具有国家房地产开发一级资质。恒达集团秉承“诚信经营,兑现每一个承诺”的理念,专注于“恒达·5D生活家”产品价值现。

27年来,恒达集团扎根许昌、布局中原,项目遍布郑州、许昌、信阳等7座城市。截至挂牌上市之日,恒达集团累

恒达·金汇广场效果图 资料图片

计开发项目46个,已开发及待开发面积约560万㎡,集高端美墅、城市综合体、高端住宅于一体,使12万多名业主实现了品质居家梦。大品牌护航,让购买恒达·金汇广场房子的业主更放心!

巨擘联手,胖东来强势入驻

恒达集团是本土地产界的龙头房企,成功开发了恒达利市场、奎楼商业街、文峰游园中心商业区、魏武游园商业街等经典商业项目。胖东来是许昌乃至河南首屈一指的综合性商贸企业。胖东来强势入驻,将为广大业主提供国际化的商业享受和全新的都市生活。

瑞贝卡物业开展夏季消防大演练

本报记者 秦水森 通讯员 冯磊

“各消防小组请注意，小区8号楼10层发生火灾，请迅速展开灭火施救。”收到监控室发出的消防报警之后，各消防小组在3分钟内全部到达现场：灭火小组拿喷水枪对发生火灾部位进行喷水灭火，疏散小组疏散人群和疏导楼层人员撤离现场，警戒小组防止无关人员进入，救援小组对受伤人员进行安抚和救治处置……这是日前瑞贝卡·和天下物业服务中心开展夏季消防大演练的一个镜头。

夏季是火灾的多发季节。为提升物业人员的灭火扑救能力，增强小区居民、商铺人员的消防安全防范意识，提高他们防范火灾、应对火灾的能力，瑞贝卡物业在各物业服务中心开展了夏季消防大演练。

为确保演练取得良好的效果，各物业服务中心在演练前制订了详细的活动方案，明确了参加演练人员的任务分工，设置了灭火、警戒、疏散、救援、工程维护、后勤保障等小组，并通过微信推送、张贴温馨提示的形式，提示小区居民、商铺人员参与演练的具体事宜。



瑞贝卡物业人员向业主讲解如何使用灭火器 瑞贝卡物业供图

演练时，为让小区居民、商铺人员对火灾危害性有更深刻的认识，消防人员组织他们观看因私拉电线为电动车充电、在室内或楼道为电动车充

电等而引发火灾的典型案例，并对案例进行详细剖析。

消防人员讲解了基本的消防安全知识，现场演示了灭火器、消防水枪、消防水带等消防器材的使用技巧。按照演练实施方案和灭火步骤，瑞贝卡物业各物业服务中心组织所有演练人员进行了实操演练，并邀请参加演练的居民、商铺人员亲自操作灭火器，熟悉使用灭火器。

“平时对消防不是很重视，每天看到那些消防器材摆在哪，感觉没啥用，现在听他们这么一讲，知道了消防的重要性。”瑞贝卡·和天下35号楼的业主谢大爷说。

“原来感觉拉个电线为电动车充电、楼道内堆放杂物没啥危险，哪知道火灾一发生这么吓人！”通过参加消防演练，瑞贝卡·新天下12号楼的业主尹女士很有感触。

夏季消防大演练的开展，提高了瑞贝卡物业人员对突发事件的应对和处置能力，增强了广大业主、商铺人员的消防安全防范意识，提升了他们的应急逃生能力。

会给承租人带来很多麻烦。”

除了规定月租金和押金数额以外，书面租房合同还要规定租赁期限是多少、提前退房怎么办、房屋设施设备的维修责任、房屋的面积及允许住几人等细节条款。所以，毕业生在签订书面租房合同时，一定要看清楚这些细节条款。如果租房合同里缺少了这些细节条款，毕业生可以与房东协商，要求补充到租房合同里。

选择合租对象要慎重

【案例】毕业生小徐通过中介租下一间两居室的次卧，分摊下来后每月租金600元。然而，主卧室的合租者搬进来后，从不打扫卫生。到了晚上还会把音乐声放得很大，吵得小徐难以入睡。

【分析】有业内人士认为，合租可以节省房租支出，但互相不认识的合租关系，容易带来很多麻烦，还有可能存在不安全因素。因此，毕业生选择合租对象不可随意，最好选择跟同学或熟人合租。特别是女生，选择合租对象更是要慎重。如果毕业生和陌生人一起合租房子，一定要互相留下身份证、工作证等复印件及联系电话，以防日后找不到合租对象来处理纠纷。

毕业季带来租房旺季,业内人士提醒毕业生:

租房、合租要慎重

本报记者 于兰琪

每年7月份的毕业季,都会有一批大学生告别校园,进入工作岗位,由此带来了租房旺季,而许多毕业生却因为缺乏租房经验常常碰壁。近日,不少毕业生向记者反映在租房过程中遇到的纠纷,期望给予支招儿。

核查房产中介资质

【案例】毕业生小王想在国家许昌经济技术开发区租房,他从网上找了一家中介,租下一间公寓。双方签订的租房合同约定每月租金为1000元,这家中介还要要求小王缴纳押金4000元。小王刚住了两个月,房东就要涨租金,小王想换房,这家中介却不肯退还全部押金。小王这才明白自己遇到了黑中介。

【分析】业内人士提醒,毕业生在通过中介机构寻找房源时,要注意核查中介机构的资质。正规的房地产经纪机

构至少应具备工商营业执照、房地产经纪机构备案证明、房地产经纪从业人员资格证书等条件,上述证照均应在经营场所公示。

五种房屋不能租

【案例】毕业生小陈与朋友在市区思故台附近合租了一套两居室的老房子,每月租金1600元,押一付三。然而,两个人住了不久后,从邻居处得知这套老房子存在安全隐患。于是,他们赶紧找到房东,要求退租。

【分析】有业内人士介绍说:“通常情况下,有五种房屋不能租。一是违法建筑,二是房屋存在建筑安全隐患,三是擅自改变房屋使用性质,四是将房间打隔断出租,五是厨房、卫生间、阳台、地下储藏室作为卧室出租供人居住。”“按照法律有关规定,违法建筑出

租的行为是无效的。若是遇到月租金低于市场价的房子,毕业生一定要弄清楚该房屋是不是违法建筑。如果毕业生租住违法建筑,将不受法律保护,一旦发生纠纷将难以维护自己的权益。”该业内人士说。

签订租房合同看清细节条款

【案例】毕业生小雨通过中介与房东签订了一年的租房合同,双方约定每月租金为1200元,押一付一。可是,她刚住了一个月,电视就坏了。她要求房东维修电视,房东却以“合同里没有规定”为由拒绝维修电视。

【分析】业内人士告诉记者:“在签订租房合同时,有些毕业生只想到看看月租金是多少钱、押金是多少钱,租房合同里的其他内容并不认真看,就签上了名字。那么,细节不清楚的合同条款

7月,莲城家居商家纷纷推出冰爽“惠”活动

本报记者 毛鸽 文/图

7月,天气炎热,是大家公认的家装淡季。然而,记者了解到,经历了上半年的市场储备及广泛蓄客,伺机而动的莲城各大家居卖场及品牌商家,在7月份主动出击,再掀冰爽“惠”热潮。

冰爽一夏 实惠装修

记者了解到,近日莲城众多家居商家纷纷推出冰爽“惠”活动,而且力度很大。居然之家许昌店、水木装饰、阔达装饰、梦天木门、皇派门窗、大自然地板、刘三姐家居生活馆等品牌商家均开启了“冰爽一夏,实惠装修”的酬宾活动。

即日起,居然之家许昌店“冰爽一夏,实惠装修”活动正式启动。居然之家许昌店负责人告诉记者,为了让广大市民在炎炎夏日来一次凉爽的购物之旅,卖场携手百余个家具品牌共同让利。从客厅、卧室到厨房,卖场的降价产品涉及居家生活的各个方面,种类繁多,美观实用,能满足消费者不同的需求与品位,而且所有优惠商品均有品质保证,享受完善的售前、售中、售后服务。

阔达装饰为回馈莲城广大新老客户,特别针对签单的客户倾情推出让利活动。此次活动不仅力度大、实惠多,而且召开多场户型分析会,现场为装修业主答疑解惑。

另外,记者了解到,亚丹家居倾情推出“购亚丹,省一夏”让利活动;梦天木门推出定制健康家活动;大自然地板推出“新品上市,巨惠震撼来袭”活动;刘三姐家居生活馆“夏季大减价”优惠活动火热进行中,床品、布艺、窗帘、软装装饰品等有不同程度的优惠,不仅如此,顾客到店内咨询有惊喜。

刚需消费者货比三家

记者了解到,虽然莲城家居行业年中促销活动刚过,但是7月份

的优惠热潮力度不减,更多家居品牌以优惠、服务、开业等为主题主动出击,倾情促销,既吸引了刚需消费者,又刺激了普通消费者。

阔达装饰的首席设计师党妮娜告诉记者,7月虽然天气炎热,但是准新人和老师等刚需消费者仍然赶在夏天装修。

党妮娜告诉记者:“夏天装修的主力人群都是刚需消费者。这些业主拿到新房钥匙后,都会尽快完成装修,然后早日住进属于自己的家。对于刚需消费者来说,不管什么季节,只要想装修,又刚好赶上商家的优惠活动,就会果断出手的。”

党妮娜认为,从目前市场情况来看,各大家居商家在7月份的促销力度与促销时间正在明显加大和延长。这对于想避开装修高峰或是爱精打细算、货比三家的准新人和老师而言,无疑是个好消息。

产品质量与服务也很重要

业内人士告诉记者,由于装修的季节性因素及商家的营销惯性,7月历来是家居市场的传统淡季。因此,下半年淘特价产品的机会多了。然而,除了价格之外,产品质量与服务也是重要卖点。

该业内人士认为,如今的市场竞争越来越激烈,很多产品的价格越来越透明,于是商家不断提升服务品质。从原先的小门店到现在的星级卖场,这两年,专业市场升级及外来连锁品牌的进入,对莲城家居业的软、硬件提升效果非常明显。而行业竞争的白热化,也让各大家居卖场和商家绞尽脑汁出新招儿、奇招儿,吸引消费者。各大家居卖场和商家针对自身特点,纷纷推出或完善了先行赔付保障、无理由退货、一站式服务等市场保障、售后服务与增值服务,最大的受益者正是广大消费者。



消费者在大自然地板专卖店选购产品

东易日盛装饰许昌店组织员工捐款献爱心

本报记者 毛鸽 文/图

有家,有爱,有“东易”。近日,东易日盛装饰许昌店的员工得知许昌家居行业一名同行的孩子身患白血病在郑州住院治疗的消息后,立即发起了爱心捐款。该公司负责人带领全体员工踊跃捐款4000余元,并到郑州看望了患者。

东易日盛装饰许昌店总经理王甫告诉记者,东易日盛装饰自创立以来,经常自发组织爱心捐助活动,奉献爱心已经融入企业文化,也深深根植员工心中。东易日盛装饰在莲城广大市民的关心与支持下,不仅为市

民打造绿色、环保、舒适、温馨的家,而且将无私奉献的企业文化传承下去,温暖每一个需要帮助的人。

记者了解到,东易日盛装饰是一家拥有雄厚实力的品牌装饰企业。一直以来,其坚持设计为魂、诚信为根、质量为本、优质服务的服务理念,坚持用良心做好每一项工程,把客户的家当自己的家来装修,赢得了客户的交口称赞。口碑相传,始终如一,东易日盛装饰争当行业标杆,引领装饰潮流,让市民健康装修、无忧装修。



东易日盛装饰许昌店员工捐款现场合影