

一座宜居之城的华丽嬗变

本报记者 胡永鑫



美丽许昌高楼林立、环境优美

刘振仑 摄

70年,对于一个人来说,是一个从幼儿到古稀之年的漫长历程。70年,对于城市发展而言,是从传统落后到现代富饶的华丽嬗变,是城市环境、生活方式、城市建设等翻天覆地的巨大变革。

从创“三城”,到“四城同创”,到建设智慧型、创新型、美丽型、文明型、幸福型的“五型许昌”,到建设实力许昌、活力许昌、魅力许昌的“三力许昌”,再到如今的创建“智造之都、宜居之城”,几十年来,许昌人民追求美好生活的脚步从来没有停止,一代又一代勤劳勇敢的许昌人民拼搏进取、奋勇争先,用辛勤的汗水和智慧的头脑,创造出一个多姿多彩的美丽许昌,建造了一座日新月异的宜居之城。

生态之城:让百姓尽享美丽生活

“80后”的赵红喜是地地道道的许昌人,大学毕业后一直在外地工作。2018年,赵红喜回到许昌工作,过了一段时间后,还买了房,又把老婆孩子都接到了许昌。

“这些年,许昌的变化太大了,变得我都不认识了,河清、路宽、环境美,住在许昌真的很舒心。”赵红喜说。

近年来,许昌通过建设森林城市、

水生态文明城市等,大力实施污水、垃圾综合处理,大力发展城市循环经济,让城市变得更加低碳、环保和节能。随着许昌水系连通工程的通水、蓄水,优美的河岸线,错落有致的绿化带,质朴的亲水平台、步行栈道,石砌护坡打造的“会呼吸的河道”,一汪汪清水滋养着这座城市的品质生活。

同时,今年以来,我市围绕环境卫生、园林绿化、夜景亮化、市容秩序、宣传广告等5个方面,开展中心城区达标街道创建工作,按工作标准逐条细化整治和验收。今年上半年,我市开展户外广告专项整治,共整治阅报栏广告80余处、各类大型户外广告45处,排查店外经营、店外杂物、乱贴乱画等问题7100余个,98%以上的问题得到及时有效解决,将达标街道打造成了“亮点路”。

良好的生态环境和生活环境,是许昌的名片,是城市综合竞争力的重要砝码,是建设“宜居之城”的底气所在,也是人民群众对美好生活的期待。推开窗是满目的绿色,走出门是便利的健身场,绿荫间是波光粼粼的水色,脸庞上是幸福的微笑……生活在这座充满希望、荡漾着现代文明之风的生态宜居

城市里,人们的幸福感油然而生。

幸福之城:让百姓生活更加幸福

家住绿城小区的市民郑伟涛是一位篮球爱好者,年近五十,身体健壮,锻炼身体是他每天的必修课。

“以前的时候,想打篮球都找不到地方,我锻炼的方式是跑步。如今,家门口的游园里不仅有健身设施,而且还建起了篮球场,晚上也能打篮球,平时没事了我总会在那里打球锻炼身体,很方便。”市民郑伟涛说。

城市是百姓幸福生活的载体,城市基础设施的完善是百姓幸福生活的保障。郑伟涛说的家门口的篮球场只是魏都区着力打造的“15分钟健身圈”的一部分。

为了让百姓生活得更舒心、更幸福,近年来,许昌市委、市政府突出把以人为本、改善民生作为工作的出发点和落脚点,一大批功在当代、利在千秋、惠

及民生的重大专项确立,让许昌的城市发展走上了快车道,许昌市民的幸福指数日渐提高。

目前,我市中心城区共建设体育设施和儿童游乐设施576处,遍布各广场游园,深受广大市民欢迎;健身设施不断完善,健身路径、多功能运动场、足球场等配套设施一应俱全,方便市民健身。同时,我市今年新建社区卫生服务中心8个,改扩建5个、规范改造提升10个,规范提升社区卫生服务站96个,基本实现了中心城区社区卫生服务机构全覆盖,让市民在家门口就能享受到方便快捷、安全优质的医疗卫生服务。

宜居之城:居者心怡、来者心悅

党的十九大以来,许昌围绕贯彻新发展理念、推动高质量发展,在探索与实践中心砥砺前行,产业转型的重点逐步向智能制造聚焦,城市发展的内涵不断向生态宜居拓展。2019年,许昌市提出建设“智造之都、宜居之城”,把“绿色+”理念融入经济发展,加快现有企业绿色改造,使绿色成为许昌的城市底色、发展主色和鲜明特色。

近年来,许昌市将文明城市创建与百城建设提质统筹推进,中心城区形成了“河畅、湖清、水净、岸绿、景美”的水生态美景,良好的生态环境已成为许昌的一张名片;四通八达的交通网和遍布全市大街小巷的“小绿”,方便了市民出行;拔地而起的棚户区安置房和住宅小区,彰显着市民的居住品质;新建成并投入使用的中小学校,有效解决了我市“上学难”“大班额”等问题;“15分钟健身圈”“15分钟健康服务圈”“15分钟养老圈”等民生工程的实施,圈出了宜居城市新元素,圈出了市民的幸福生活……

建设“宜居之城”,更好地满足人民群众对美好生活的向往。近年来,许昌通过实施智慧城市建设及中心城区“五城联创”、县(市)城区“三城同创”,确保了城市建设的每一项工程都精益求精、不留遗憾;城市管理的每一个环节都更加人性化、精细精准,真正做到了让城市建设和管理工作代表当前最高水平,让许昌这座城市散发出更加独特的魅力,让外来者更加尊重许昌这座城市,让生活在这座城市里的市民更加幸福,形成“近者悦、远者来”的良好局面。



①



②

9月12日晚,许昌迎宾馆院内灯火辉煌,人声鼎沸。在这个秋月朗照、丹桂飘香的夜晚,许昌迎宾馆邀请宾客欢聚一堂,共赏良辰美景,共叙深厚情谊,共度欢乐时光。

除了美食美酒,还有精彩的节目为这个夜晚增添了无限魅力:孔子书院表

演的古琴曲,宾馆员工表演的《洗衣舞》《月光下的凤尾竹》《共筑中国梦》,二胡独奏《奔驰在千里草原上》……

①许昌迎宾馆为宾客准备的美食

②现场所有的演员一起共同朗诵了《论语》。

刘丹凤 摄

“金九”装修季，莲城家居商家铆足劲儿促销

本报记者 毛鸽 文/图

在中秋小长假的助力之下,莲城家居市场的“金九”促销氛围再度升温。“4999元免单大奖”“大牌惠惠”“工厂直供会”“一口价”“满再减”“折上折”“抽红包”等精彩活动接连推出……

卖场“搭台”，商家“唱戏”

9月14日,记者走访莲城家居市场发现,许多家居卖场及商家都在为中秋小长假的促销活动忙碌着,居然之家许昌店等几大卖场人流量明显高于往常。该店负责人告诉记者:“每年的这个时候,不仅是装修旺季,还是结婚旺季,刚性需求旺盛,到店咨询、选购家居产品的消费者不断增多,卖场内各家居品牌的销售都会出现不同程度的升温。商家在推出大力度优惠活动的同时,更是将折扣降到最低,消费者不要错过。”

在激烈的家居市场博弈中,阔达装饰、九鼎装饰、上海慧世装饰等众多商家借助上下游产业链整合营销,推出集装修、建材、家具销售于一体的联盟专场活动,大力蓄客,搅热了当下的市场。

各种优惠活动陆续推出

记者了解到,“金九”属于消费旺季,商家和消费者都很看重。居然之家许昌店、水木装饰、阔达装饰、九鼎装饰、亚丹家居许昌专卖店、KT瓷砖、梦天木门、大自然地板、太阳花暖通、刘三姐家居生活馆等卖场和商家都铆足了劲儿,优惠力度空前。

9月14日,记者在位于许都路中段的亚丹家居许昌专卖店看到,店内迎来了不少选购产品的消费者。其店长告诉记者,为了让利莲城消费者,亚丹家居总部携豪华礼惠全城,优惠力

度很大。正在店内挑选产品的田女士告诉记者,她正在装修新房,但一直没有选好产品。此次她到亚丹家居许昌专卖店,不仅相中了产品,而且相中了价格。此次亚丹家居重磅让利,其产品价格的确非常实惠。

随后,记者来到刘三姐家居生活馆。其负责人接受记者采访时表示,刘三姐家居生活馆为迎接金秋销售旺季的到来,特推出了“工厂直供优惠大放送,此次价格一裸到底”活动,借此掀起回馈客户的消费热潮,从而更好地服务莲城消费者。

“金九”装修季,莲城家居市场促销活动火爆,随着越来越多刚需消费者开始着手装修,家居建材市场的消费活力将进一步被激发。

先比较,相中后再出手

秋高气爽,适宜装修,准备装修房子的市民不妨多逛一逛,比较一下。特别是那些刚需消费者,面对市场上丰富多彩的促销活动,应该认真地比较后再选择出手的好时机。

记者了解到,越来越多的家居商家扛起了价格优惠的大旗,通过品牌推广与促销活动达到让利消费者的目的,更有不少商家推出力度空前的活动来吸引消费者。

家住东城区的吕女士告诉记者:“参加商家的促销活动比平时自行购买划算得多,有些套餐的价格相当优惠,非常划算。但不同的专场活动差距还是挺大的,要综合优惠力度和品牌名气进行选择。这段时间许多家居品牌都在搞活动,有的商家全场产品半价,有的以工厂价让利,但不管怎样,我有自己的选择标准,重视的是产品品牌、产品质量与售后服务。”

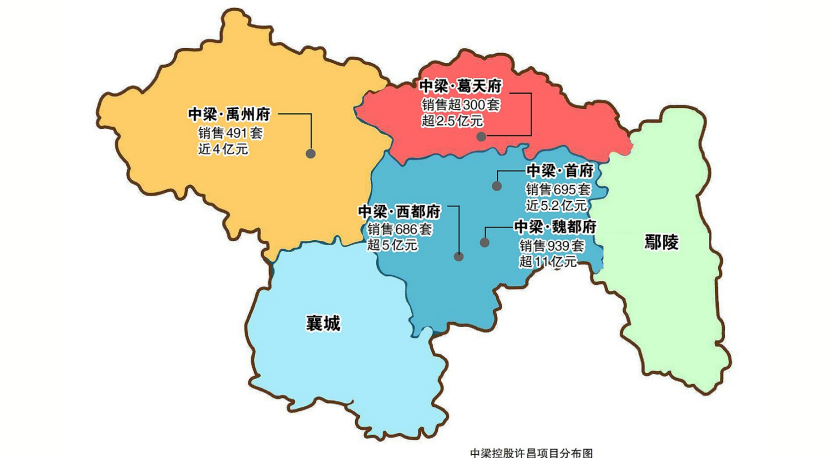


图为消费者在市区一家家居卖场选购产品

许昌五盘齐放,销售超4000套近30亿元

户型、品质成中梁控股畅销密码

本报记者 秦水淼



中梁·魏都府实景图

(资料图片)

刚刚过去的中秋节,中梁·魏都府业主收获满满“蟹”意:一份来自阳澄湖的大闸蟹。

奔赴900公里到苏州阳澄湖,走访20多家蟹农,确定阳澄湖大闸蟹为业主的中秋礼品;邀请业主代表到阳澄湖参加品蟹之旅;在业主代表的见证下挑选大闸蟹;租专用大闸蟹运送车,连夜从阳澄湖发往许昌,全程冷藏、加氧,最大限度保证大闸蟹的鲜活……一次中秋礼品的选择,彰显出中梁控股对品质和细节的追求。而这正是中梁控股的基因,也是中梁控股在许昌销售超4000套

的密码。

上市一个多月
派息4.39亿元

7月16日,中梁控股在港交所上市。8月22日,中梁控股公布上市以来首份业绩中报。作为上市一个月内连获国际三大评级机构肯定的房企,此次中梁的期中答卷格外引人注目。

据业绩中报显示,2019年上半年,中梁控股实现营业收入205.57亿元,同比增长111.2%;实现净利润18.99亿元,同比增长126.88%;归属于上市公司股东的核心净利润12.32亿元,同比增长

88.4%。营业收入和净利润同比增幅均超过100%,在目前的大环境下已经很罕见,只有像中梁这样的“黑马”才能做到。

此外,中梁在招股书中提到的拿出净利润40%用来派息的承诺也快速兑现。业绩中报如期宣布每股派息0.138元,总计约4.93亿元人民币,占到截至2019年6月30日股东应占净利润的40%。

业内人士分析,中梁控股之所以快速崛起,除独具特色的阿米巴生态经营模式带来的内在驱动外,还有对产品的精准把控。在把握客户需求与市场环境特殊化定位的同时,基于全国性战略布局,中梁控股建立了产品标准化体系以实现全国范围的可复制性业务运营,采用标准化、信息化、精准化策略,将产品定位、开发运营、后期交付的全流程实现全国范围的标准化。目前,中梁控股建有超过70套标准化产品设计模型的产品数据库,覆盖楼面规划、建筑立面、示范区、装修样板房、园林绿化等元素,适用于各类城市。

中梁控股许昌布局五盘

销售超4000套近30亿元

2017年5月,中梁控股首进河南,以5.96亿元竞得信阳城区核心地块。截至目前,中梁控股已在河南11个地级市布局21个项目。

2017年10月,中梁控股在建安区启动首个项目——中梁·首府。在接下来一年时间,中梁控股先后在东城区落地中梁·魏都府,在禹州落地中梁·禹州府,在魏都区落地中梁·西都府,在长葛启动中梁·葛天府。目前,中梁控股在许昌已布局5个项目,除了中梁·葛天府是今年开盘外,其余4个项目均在去年开盘。

据了解,中梁控股5个项目目前建设情况良好,销售业绩突出。截至9月16日,建安区的中梁·首府销售695套,销售金额近5.2亿元,已经基本清盘;中梁·魏都府销售939套,销售金额超11

亿元;中梁·禹州府销售491套,销售金额近4亿元;中梁·西都府销售686套,销售金额超5亿元;中梁·葛天府首开销售超300套,销售金额超2.5亿元。

户型受许昌置业者青睐

细节彰显中梁品质

中梁控股5个楼盘之所以在许昌热销,户型和品质的因素最大。据了解,中梁控股进驻许昌之后,深入研究许昌原有楼盘拥挤、格局小、利用率低、房间少等人居痛点,在融入许昌人居住习惯的基础上,升级了“宽精薄透高全阔”的中梁户型法则,并以此为原则设计户型,实现了以更小面积挑战市场更大面积的使用空间。中梁·首府、中梁·西都府2个项目都举行了户型挑战赛,让业主亲身感受户型的高利用率;中梁·魏都府在开盘之前举行了3场户型分析会,让业主感受到中梁控股户型的优越性。据中梁·魏都府一名置业顾问介绍,他所成交的客户,超过一半是因为青睐中梁·魏都府的户型。

中梁控股还用细节让客户感受品质。比如中梁·魏都府,从魏峨府门、四水归堂再到与铜雀台赋的灵动水境,将中式韵味熔于一炉。该项目还匠心融入百处精工细节,甄选一线高端品牌,建立感应入园、人脸识别入园、指纹密码入户等三重智能体系;根据老人、小孩等不同人群,引入室外儿童空间、老人交流区域等全龄化社区配套与贴心呵护等设计……在园林景观规划上,该项目营造了一府四巷五进九景的礼序空间,其中以五进礼制,打造了一进府门、二进登堂、三进中庭、四进庭院、五进归家的大美境界。

在外来房企扎堆进驻的许昌房地产市场,中梁控股5个楼盘表现优异,脱颖而出,成为每个区域的热门楼盘,是实力和品质的体现。据了解,从明年起,中梁控股5个楼盘将陆续交房,备受许昌置业者期待的“中梁府院”将一一呈现。