

魏都区招商引资再迎战果,魏都新城发展进入新时代

吾悦广场签约入驻万盛·许都之心

本报记者 胡永鑫 文/图



万盛·许都之心与吾悦广场签约现场

项目全部地块(约139亩)均已开工建设,首批住宅3'、5'、13'主体建筑1—2层封顶...

中国商业规模TOP2,吾悦广场首进许昌

吾悦广场是新城控股集团旗下的城市综合体项目品牌,以“幸福商业”为根,以“非提袋消费”理念为本...

2017年—2019年,吾悦广场连续3年位列中国商业发展规模TOP2,截至

2020年10月31日,全国开业及在建的吾悦广场已达到144座,遍布上海、天津、重庆、南京、长沙、长春、西安等国内110个大中城市...

据了解,此次商业巨头吾悦广场首入许昌,进驻万盛·许都之心,与万盛置业强强联手,将以品牌力量驱动城市商业迭代...

双强幸福联袂,为魏都新城发展提速

吾悦广场签约入驻万盛·许都之心项目,既是双方对魏都区良好营商环境的充分肯定,也是对区域发展潜力与项

目规划价值的认可,更是双方对于幸福生活的共同使命所在。

吾悦广场作为新城集团旗下知名的城市综合体项目品牌,凭借吾悦品牌的号召力和新城商业扎实的运营力,吾悦广场势必成为魏都新城的地标性商业中心...

据万盛置业负责人介绍,吾悦广场项目进展顺利,桩基已完成70%以上,力争在2022年12月底前盛大开业,预计比住宅区提早交房6—9个月。

首批住宅亮相,引发新老客户热烈追捧

在本次签约仪式上,万盛·许都之心的住宅板块——万盛·幸福里,也向许昌市民展现其傲立群雄的风采。

万盛置业以“匠造健康幸福家”为使命,深入研磨每处细节,为未来业主创造一座匠心有爱的幸福地标。

科技、品质和服务成就实力房企

“豫见鑫苑,印鉴初心”媒体品鉴行活动圆满落幕

本报记者 李保磊 文/图

11月20日—21日,由鑫苑集团主办的“豫见鑫苑,印鉴初心”媒体品鉴行活动圆满落幕。河南18个省辖市主流媒体大咖共聚一堂,见证了鑫苑集团23载的跨越与进阶。

品质源自细节,美好臻于初心。媒体品鉴团成员共同感受了鑫苑集团“品质地产”“科技地产”“创享智慧城市家园”的开发建设理念,并深入了解鑫苑集团立足中原、面向中国、放眼世界的多元化发展战略和国际化发展蓝图。

媒体品鉴团的记者作为品质体验官,重点参观了鑫苑集团明星之作——鑫苑名家和2020年TOP房企大成之作——鑫苑府,从精工、物业、体验、配套等多角度,零距离感受鑫苑集团的品牌魅力与品质高度。

鑫苑名家——创造经典的人居范本

用成就筑起一座座里程碑。媒体品鉴行第一站即探寻鑫苑集团的本真匠心,共同参观了鑫苑名家项目。

虽然鑫苑名家已交付18年之久,但仍让媒体品鉴团成员广为赞叹。该小区占地331亩,建筑面积约37万平方米,由多层、小高层、高层住宅和别墅组成。

鑫苑府——产品焕新的升级之作。媒体品鉴行的第二站是鑫苑集团23年扛鼎之作——鑫苑府。随行的工作人员为媒体朋友详细介绍了项目的产品规划、户型设计、周边配套等。

鑫苑府是“鑫苑产品系”品质全线升级后的目增多,区域内房价有所回落。当前,该区域的大部分楼盘均价在6000元/㎡左右,个别楼盘也曾以更低的价格吸引购房者。

目前,天宝路西段区域正以区位优势、交通优势、产业优势和政策优势,成为城市发展中极具吸引力和竞争力的发展区域。

作为鑫苑集团新一代人居产品,鑫苑府是“鑫苑产品系”品质全线升级后的

臻品巨作。项目位于郑州城南三环核心区,紧临一线运河,绿化率40%,属纯粹改善型品质社区,以“人文、精细、匠心、低碳”为价值理念,贯穿产品始终,打造产品品质。素颜清水样板间包含百余处精装细节以及为追求人本精神所打造的舒适居住动线。

鑫苑集团——科技、品质和服务成就实力房企

1997年创立于郑州的鑫苑集团,2006年率先走出河南,拓展济南、苏州等地,启动全国化布局战略,并首次入选中国房地产百强企业。

鑫苑集团在美国上市,成为中国率先登陆纽交所的房地产开发企业。2008年,鑫苑集团总部迁至北京,全面开启了立足北京、面向全国、放眼世界的国际化格局。

鑫苑集团成功在纽约购得优质地块,成为中国率先在美国全产业链独立开发的地产企业。

鑫苑集团旗下的鑫苑物业服务集团具有国家一级物业管理企业资质,是中国物业管理协会副会长单位。

鑫苑集团不仅是河南本土房企走出河南、多元化发展的全面旗帜,也是中国房企走向世界、走科技化发展的一个标杆。

一场溯源初心的美好品鉴之旅圆满落幕。在两天的行程里,18个省辖市主流媒体记者代表不仅重新认识了鑫苑品牌,也全方位感受了鑫苑集团打造高端产品的初心和功力。

宜居宜业的魏都新城正“冉冉升起”

天宝路西段区域成为正在崛起中的下一个成熟住区

本报记者 胡永鑫

城市的发展,不但让这里更宜居,而且提高了市民的生活水平。近年来,随着我市城市框架的不断拉大,各个区域的规划更加合理,如火如荼的城市建设让这座城市的面貌日新月异。

据了解,“十四五”期间,为培育经济发展新优势、打造新的经济增长极,魏都区计划在文峰路以西、西外环以东5.9平方公里范围内,以天宝路为主轴,以天宝路两侧地块为发展重点,打造一个生态宜居、配套齐全、产业兴旺的魏都新城。

以天宝路西段区域为代表的许昌西城片区这一历史底蕴深厚、充满生机活力的区域,一直在默默的发展中见证着城市的变迁,随着城市的不断发展和更加合理的规划,区域价值不断凸显,区域发展受到更多关注。

天宝路东接西进,发展大幕已开

在许昌整体的发展格局中,许昌西城片区一直是许昌发展最为稳定的区域之一,随着城市骨架拉大,天宝路即将成为未来的城市中央景观轴。

2019年8月,我市编制了相关规划,拟在文峰路以西、天宝路以北的围合区域打造“双创宜居示范区”,建设“宜居活力的公园城市片区、智慧创新的转型试验区”,将“宜居”和“宜业”相结合,“宜居”以绿色生态为特色,“宜业”以充满智慧和活力的新业态为重点。

瑞贝卡物业为788个门把手“穿棉衣”,为121台健身器材“戴手套”,为近5000户业主取暖“保驾护航”

天冷了,业主的心热了

本报记者 秦水森

“你们想得真周到,大门、单元门把手上都包上了棉套,出入拉门时不冰手了!事儿虽小,却让我们心里感觉挺温暖。”11月16日上午,瑞贝卡·和天下35号楼业主王先生送完孩子回家时碰到小区物业人员时说。

像这样真诚感谢的话语,瑞贝卡“物业人”最近听得不少。入冬以来,气温逐渐走低,单元门的金属门把手变得冰凉。像往年一样,为了业主出入不冻手,瑞贝卡物业迅速

行动,为门把手“穿棉衣”。他们选择温暖柔软的红色绒布,组织员工测量尺寸、裁剪布料、动手缝制。短短几天时间,瑞贝卡物业就为所服务小区共788个门把手“穿上了棉衣”。

据瑞贝卡物业常务副总经理王楠介绍,自2014年起,瑞贝卡物业坚持每年冬天为小区的门把手量身定制绒布套。今年,瑞贝卡物业又将这项暖心举措扩大,为所服务小区121台健身器材的扶手“戴上小手套”,让业主暖手又暖心。

房地产开发商相继进入,天宝路西段区域的城市建设步伐不断加快,品牌房企争相角逐,住宅品质得到了进一步提升。

前两年,在许昌楼市不断升温的时候,天宝路西段区域的土地拍卖比较活跃,吸引了众多开发商纷纷入驻。目前,在天宝路西段区域,在建、在售和成熟的楼盘已数不胜数,如中奥新天、宏伟·九庭、永泰丽苑、华西国际、当代阅、隆基泰和、铂悦山、万象新城、鼎泰·公园壹号院、华宇·珑川府、阳光城·文澜公园、万盛·许都之心等。

据了解,在该区域内,一些地方已经成为比较成熟的住宅区。今年以来,该区域热度不减,但随着该区域在售项

魏都新城,未来可期

胡永鑫

在许昌,一提到许昌西城,不少人就会想到铁西、热电厂、环境不好、交通差等词汇。其实,许昌西城早已不是此前的西城,如今的许昌西城片区,推开门窗,满目皆绿,配套完善、规划合理,道路通达、生活便利。同时,随着知名品牌房企的相继入驻,提升了区域内的人居水平,引领了居住新时尚。

据了解,“十四五”期间,为培育经济发展新优势、打造新的经济增长极,魏都区计划在文峰路以西、西外环以东5.9平方公里范围内,以天宝路为主轴,以天宝路两侧地块为发展重点,打造一个生态宜居、配套齐全、产业兴旺的魏都新城。

众所周知,区域的发展不是一蹴而就的,往往是产业或房地产项目先入驻,随着人流量的提升,区域其他配套才相继慢慢完善。随着天宝路沿线提升改造工程和颍汝灌渠水系景观提升工程的稳步推进,学校、医院等配套设施的逐步完善,一些有实力的企业相继

入驻,带动了许昌城西片区的发展。

一业内人士指出,其实许昌西城片区不同于其他新区的地方是,该区域本来就是一个相对成熟的居住区域,只是配套设施的更新跟不上现代城市发展需求,正缺乏高端的住宅产品,这就给房企留下了命题。多年后的魏都新城,有望媲美中央公园片区。

万事俱备,东风已来。11月22日,在魏都区招商引资成果推介会上,万盛·许都之心与吾悦广场成功签约,吾悦广场势必成为魏都新城的地标性商业中心,成为带动魏都新城发展的“强力引擎”,为魏都区经济社会发展注入新的动力和活力。

作为许昌人文、生态、居住的战略新高地,作为魏都新城的核心地段,天宝路西段区域在资源、政策和区域价值方面的优势进一步凸显,依托产业、景观生态、道路交通等规划,区域先发优势明显,后续定将迎来新一轮的爆发。魏都新城,未来可期!

人员对供暖设备、供暖管道、设备阀门等进行拉网式检查,对检查中出现的

供暖开始后,瑞贝卡物业各物业服务中心楼宇管家及时整理业主反馈的问题,组织人员清理各楼宇过滤器、入户过滤器滤网,并到业主家中逐一排查问题。

“供暖期间,我们制订了应急预案,备齐各种工具、应急配件等,随时迅速处理各种问题,确保业主温暖过冬。”瑞贝卡物业兴天下物业服务中心经理刘亚东说。

瑞贝卡物业这些举措让业主切身感受到了“亲情化”服务,心里暖暖的,也折射出瑞贝卡物业“亲情、温馨、安全、满意”的服务理念。



图为媒体品鉴团成员在参观鑫苑府项目

三家电举办海信激光电视鉴赏会

长时间追剧,也能“相看两不厌”

本报记者 刘丹凤

当前,彩电大屏化已经是行业趋势。因此,相比于传统电视主流的55英寸、65英寸,激光尺寸起步就是75英寸左右,并且能够轻松实现100英寸、120英寸、150英寸这样的超大屏幕尺寸。作为激光电视的开拓者,海信前不久推出了一款100英寸的激光电视100L9-PRO。为了让更多用户感受沉浸式观影体验,11月21日,三家电商联手举办了海信激光电视100L9-PRO专场鉴赏会。

当天上午10时许,赶到三家电商网店参加海信激光电视100L9-PRO鉴赏会的人络绎不绝。三家电商相关负责人、青岛海信视像科技漯河分公司总经理刘鹏浩、媒体及特邀嘉宾悉数到场,鲜花、甜点、饮品等应有尽有。青岛海信视像科技漯河分公司工作人员在进行产品讲解时提到,海信激光电视100L9-PRO是全球首款100英寸影院级全色激光电视。虽然传统电视也能做到100英寸,但价格昂贵、体积笨重,加之今年液晶面板涨价,更加凸显了激光电视在大屏方面的优势。

在画质和亮度方面,激光电视的亮度位于人眼最佳视觉感知线性区,观看舒适的同时又可展现出高饱和度和细腻的色彩变化。在画面上,激光电视的最大特点就是真实和清晰。激光显示具有亮度高、单色性好、方向性好三大特点,可以实现超高清、大色域、大颜色数的高保真视频图像再现,不仅可以还原最丰富的色彩,而且能再现最精准、细腻的颜色,接近人眼视觉极限,被业界视为人类视觉史上的革命。

另外,激光显示是目前实现

BT.2020超高清电视标准的最佳技术,能够最大限度地还原出自然色彩,其色彩展示空间是普通电视的2倍。在成像原理方面,激光显示采用漫反射成像方式,让光线不再直射入眼,人眼接收到的光线非常柔和,可以有效避免长时间观看眼疲劳,是一款真正的健康电视。就算长时间追剧,也“相看两不厌”,这是很多消费者选择海信激光电视的主要原因之一。

就海信激光电视100L9-PRO来说,它还是一款限量版私人定制激光电视,全球仅2000台。当天的鉴赏会上,刘鹏浩发布海信激光电视100L9-PRO的全球发布价为9999元。据悉,市区一神秘买家已全款预订一台,目前已完成了入户设计。海信激光电视专业导购表示,这款激光电视首次采用自动升降式哈曼卡顿音响,搭配独特的北美黑胡桃木藏晶级外观,纯手工打造,每台主机上都有全球唯一的编号,让用户尊享尊崇和沉浸式观影体验,开启家庭影院新时代。

三家电商销售总监张晓峰表示,在消费升级和消费分级的双趋势下,大屏、超大屏影院级电视,健康护眼电视实现逆势大增,其中主打健康、大屏、品质体验的海信激光电视更是独领风骚,持续领跑高端市场。三家电商精准把控市场走向,一方面以高端新品发布会、鉴赏会、发放体验卡等多种形式,精准邀约用户深入体验,另一方面不断提升、优化售前售后服务和体验,初步形成了市区用户买高端、买新品、买潮品锁定实体店的销售模式,实现了高端新品家电的逆势增长。