

深耕许昌

碧桂园在襄城县再落“一子”

本报记者 胡永鑫

8月25日上午，襄城县土地拍卖结果出炉，碧桂园集团豫西南区域以22053万元的价格成功斩获襄城县中心路以南、迎宾路以北、灵武大道以西、未来路以东10-14-21*/10-14-22*地块，成交单价205.1万元/亩。

深耕许昌，碧桂园积极拿地

随着房地产市场逐渐下行，相较于前几年，如今已经很少看到外来品牌开发商在许昌“落子”了。在今年许昌几次土地拍卖中，除了碧桂园外，其余地块皆落入许昌本土开发商手中，其他品牌房企却不见踪影。在刚刚结束的许昌第三轮土地拍卖中推出的几宗地块，依旧被本土房企恒达集团和瑞贝卡地产斩获。

面对相对低迷的市场，众多品牌开发商还是处于观望状态，而碧桂园今年在许昌的动作却不容小觑，先是1月份在长葛再落“一子”，3月底4月初又在许昌市区、郾陵连续斩获3宗土地，品牌房企的实力可见不一般。

面对严峻的市场形势，碧桂园依旧坚定“深耕许昌”的决心，一步一个脚印，夯实版图。城市化进程离不开众多品牌开发商的贡献，尤其是像碧桂园这样的砥砺前行者，更应该受到肯定。

再度“落子”，碧桂园引领襄城人居发展

从2015年碧桂园首次进驻许昌开



图为碧桂园集团豫西南区域此次拍得地块的位置图（资料图片）

发许昌碧桂园项目，到郾陵碧桂园·十里花海、许昌碧桂园·凯旋府、许昌碧桂园·芙蓉台、长葛碧桂园·凤凰城、襄城碧桂园·天誉、禹州碧桂园·城市之光、长葛碧桂园·江山美宸、许昌碧桂园·翹楚棠熙园、许昌碧桂园·云邸、郾陵鹤鸣湖碧桂园·滨湖印象，再加上如今获得的襄城县地块，不知不觉，碧桂园在许昌已经拥有了12个项目，实现了许昌全覆盖。

近年来，襄城县极少有大品牌房企入驻，整个房地产市场关注度较

低。此次碧桂园“落子”襄城，也将引来众多关注的目光，掀起新一轮的讨论热潮，2018年碧桂园首入襄城的热闹场面或将再现。

此次碧桂园拿下的项目于襄城县东部，位于襄城县中心路以南、迎宾路以北、灵武大道以西、未来路以东，在碧桂园天誉的东侧。项目邻近襄城县人民医院，周边还有襄城县实验学校、文博中心，整体配套比较齐全。按照目前襄城县向东发展的趋势，未来前景值得期待。

碧桂园再次在襄城摘地，不仅是

红旗向中国奥运健儿致敬

——38位获得东京奥运会金牌的中国体育代表团运动员各获赠红旗H9一辆

本报记者 朱占华 文/图



许昌恒旭红旗体验中心的红旗H9展车

8月8日，第32届奥林匹克运动会在东京闭幕。我国体育代表团表现出色，运动健儿以38枚金牌、32枚银牌、18枚铜牌的优异成绩，为祖国带来了荣耀和骄傲。近日，红旗宣布，将为本届奥运会上中国体育代表团获得金牌的运动员各敬赠红旗H9一辆；为获得银牌、铜牌的运动员敬赠红旗H9产品使用权；如运动员获得奖

牌不止一块，则按获得奖牌中最高等级奖励一次。

红旗品牌拥有63年的历史积淀，1960年红旗轿车就已载入《世界汽车年鉴》成为世界名车，是中国最早也是中国唯一的豪华品牌。

红旗H9是新红旗战略发布以来的首款旗舰C+级豪华轿车，单车专利共创造246项之多，自2020年8月上市以

来，共斩获19项代表行业最高设计制造水平大奖，是红旗品牌燃油车中科技含量最高的车型。

红旗H9是红旗品牌国车安全之集大成者，达到超五星的安全水准，仅安全领域就独创17项全新安全专利。车身采用了同级别车独有的“9H”笼式车身设计，高强度钢比例高达67.7%，最高强度2000MPa，并拥有同级最多的19项主动安全装备，全面超越一线豪华品牌。

NVH是舒适性最重要指标之一。红旗H9应用百余项降噪技术，NVH水平全面超越一线豪华品牌。同时，其搭载行业领先的空气悬架及智能CDC可变阻尼减震器，大幅优于一线豪华品牌，确保用户在各种坑洼复杂路面驾控自如，平稳舒适。

据许昌恒旭红旗体验中心销售总监何昕介绍，红旗H9搭载了同级别车唯一的行政级四座、首创的C位一键舒躺，角度可达125度，腿部空间可达154mm，优于同级竞品，您可以随心合意地调整“坐姿”甚至“睡姿”，有效体现C位的尊贵感，缓解旅途劳顿。

红旗H9是全球唯一按中国人气味习惯、全部采用健康环保材料的产品，并荣获国家“CN95智慧健康座舱9A级

为向外界传递深耕许昌的决心，更多的还是想以全新的产品来赢得市场。纵观碧桂园在许昌的表现，其他的暂且不提，至少在户型、园林、物业等方面可圈可点，近期在襄城县有置业需求的或准备买房的朋友终于有期待了。

财务稳健，碧桂园尽显品牌实力

8月2日，《财富》世界500强榜单发布，碧桂园以670.8亿美元的营业收入位列榜单第139位，排名连续5年攀升，较初次上榜时已累计前进了328位。而此前的5月，美国《福布斯》杂志发布2021年度全球上市公司2000强榜单，碧桂园集团位列榜单第140位，连续第12年上榜。这两大榜单并称为全球最具权威、最受关注的商业公司排行榜，碧桂园均榜上有名且表现不俗，展现了企业强大的经营实力和韧性。

8月24日，碧桂园发布2021年年中报告。上半年，碧桂园在销售规模稳步增长的同时，财务状况愈发稳健坚韧，杠杆水平保持行业低位，净负债率、融资成本双双下降，展现了头部房企极强的经营实力和财务管控能力。

碧桂园现金充足，总体流动性有强力保障。截至6月底，碧桂园可用现金余额达1862.4亿元，现金短债比2.1倍，短期偿债无忧。

认证”，是全球唯一做到产品一下生产线，用户进入汽车就能感知舒心而无刺激性有害气味的绿色座舱。为此，红旗独创建立汽车健康创新实验室。

何昕说：“红旗H9致力打造车内‘0’气味天然氧吧的驾乘环境，是同级别车唯一全面配备AQS空气质量监测、PM2.5过滤、负氧离子发生器三重空气质量防护的车型，车内空气中的负氧离子含量相当于森林公园的60倍。”

同时，红旗H9集多项全球独创技术于一身，科技含量远超同级产品。红旗H9首搭同级独有梦想之翼迎宾灯组合；配备同级别车唯一达到L2.5级的“全速域全场景全自动驾驶辅助系统”；采用红旗品牌首创智能网联技术Smile 1.0系统，具备海量的网络生态资源，可根据您的方言习惯，提供最精准的语音交互。

红旗H9的表现犹如获得奥运金牌的中国运动健儿，为消费者带来顶级的驾驭感受。想对红旗H9了解更多，您可以关注许昌恒旭红旗体验中心公众号，联系该店工作人员进行沟通。同时该店每天都会对店内外进行消杀，工作人员全部扫码上岗，在方便的时候，消费者也可到店购车。

实力“硬刚”主流合资品牌

秦PLUS DM-i

7月份销量破万

本报记者 朱占华 文/图



许昌恒力比亚迪4S店的秦PLUS DM-i展车

秦PLUS双车上市以来，市场表现一路看涨。近日，记者从许昌恒力比亚迪4S店获悉，秦PLUS在7月份单月销量攀升至16753辆，环比增长23.72%，连续4个月销量保持高增长态势。其中，秦PLUS DM-i的销量一举破万，进入紧凑型轿车市场的主流阵营，秦PLUS EV销量突破5000辆，成为紧凑型纯电热门车型。

据该店总经理霍晓旭介绍，为满足消费者对该车的需求，比亚迪厂家的产量也逐步提升，缩短了消费者提车等待期。如果你喜欢该车，可关注许昌恒力比亚迪的公众号，联系许昌恒力比亚迪4S店工作人员进行进一步的沟通。同时，该店每天都会进行消杀，工作人员扫码上岗，在方便的时候，消费者也可到店购车。

秦PLUS DM-i月销破万辆，开创10万元级轿车市场竞争新格局

“‘燃油轿车颠覆者’秦PLUS DM-i 7月销量首次破万，环比增长21.2%，凭借优异的市场表现，在插混市场大放异彩，多月蝉联全球销量冠军，其破万的销量即便与同级别合资燃油车型相比，也足够‘能打’，开创了10万元级轿车市场竞争新格局。”霍晓旭告诉记者。

据悉，秦PLUS DM-i集超省、超长、超快等优势于一身，其所搭载的发动机热效率高达43.04%，为全球量产

发动机之首，亏电油耗为3.8L，是不少传统燃油轿车油耗的一半；120KM版车型零百加速快至7.3秒，满油满电工况下综合续航里程达到1245公里。秦PLUS DM-i在油耗、动力、操控、智能等方面完胜同级别合资轿车，不少试驾过该车的用户，对其“快、省、静、顺”的特质赞不绝口，甚至现场订车。

秦PLUS EV月销破5000辆，后劲十足

在秦PLUS DM-i持续畅销的同时，“龙颜纯电轿跑”秦PLUS EV7月销量达到5523辆，环比增长29.3%，销量不俗。秦PLUS EV拥有令人过目难忘的轿跑姿态，龙颜设计让整车饱满灵动且富有生命力，0-50km/h加速快至4秒，续航里程高达600km，和售价20万元+的特斯拉Model 3不相上下。更重要的是，秦PLUS EV搭载的刀片电池拥有超级安全、超高强度、超长寿命、超强温控四大优势，比三元锂电池更安全。

插电混动式汽车和纯电动汽车被越来越多的消费者接受，并成为他们的购车首选。

我们有理由相信，随着秦PLUS DM-i和秦PLUS EV持续增长的销量和持续提升的产能，秦PLUS“双雄”将在未来取得更亮眼的市场表现业绩，让更多消费者体验到新能源汽车带来的出行便捷。

我市“公共文化管理

服务标准”初稿出炉

本报讯(记者 任萌 通讯员 张帆) 昨日，记者从市文广旅局获悉，《许昌市公共文化服务体系标准化建设项目》日前经过方案规划、项目招投标、专家座谈、实地调研等环节，我市“公共文化管理服务标准”初稿出炉，并进入征求意见阶段。

《许昌市公共文化服务体系标准化建设项目》的组织实施，旨在进一步深化国家公共文化服务体系示范区创建成果，以标准化推动全市公共文化服务均等化发展、高质量发展。

项目以购买公共文化服务形式，委托上海格物文化发展研究院公共文

化专家团队参与标准编制，结合许昌公共文化发展实际，突出许昌地方文化特色，通过制定涵盖全市公共图书馆、文化馆、基层综合性文化服务中心、总分馆、乡村振兴文化特色建设等内容的“公共文化管理服务标准”，指导我市各级各类公共文化服务设施“建设、管理、服务”标准化运行。标准体系建成后将向市市场监督管理局申报，形成我市地方标准，力争打造全省公共文化地方标准的先例和标杆，为进一步推动我市公共文化服务改革创新，促进公共文化服务高质量发展打下坚实基础。

襄城县自然资源局国有建设用地使用权出让网上拍卖结果公告

经襄城县人民政府批准,2021年8月25日在襄城县自然资源局举行的国有建设用地使用权出让网上拍卖活动(襄城县网拍[2021]5号公告),现将出让结果公告如下:

宗地编号	地号	土地位置	土地用途	出让面积 (平方米、亩)	出让年限 (年)	规划指标要求			供地方式	成交价 (万元)	成交时间	受让人	
						容积率	绿地率	建筑密度					
XCX-2021-01	10-21*	中心路东段路南、迎宾路北侧、未来路东侧、茨沟乡10-14-22宗地西侧	居住	36312.19 (54.47)	4070	≤2.0	≥35%	≤20%	≤54	拍卖	22053	2021.8.25	河南碧赢置业有限公司
	10-22*	中心路东段路南、迎宾路路北、灵武大道西侧、茨沟乡10-14-21宗地东侧	居住	35359.77 (53.04)	4070	≤2.0	≥35%	≤20%	≤54	拍卖			

公示时间:2021年8月25日至8月31日

襄城县自然资源局
2021年8月25日

禹州市土地收购储备中心	
关于拟收购禹州市第一火力发电厂有限责任公司使用的国有出让用地使用权公告	
根据《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城市房地产管理法》及《土地储备管理办法》等法律法规的有关规定和土地使用者的申请,我中心拟收购禹州市第一火力发电厂有限责任公司使用的一宗国有出让用地,现将有关情况公告如下:拟收购宗地位于禹州市许洛路西十里路北,土地使用证号为“禹国用[2013]第12-0180号”,土地登记面积为1322508.532m²和地上附着物以及房产,本次收购面积为	1322508.532m²,登记用途为工业用地,房屋所有权证号为“禹房权证禹州字第058215、058144号”。该宗地如有权属争议、土地抵押、法院查封及其他债务等情况,请相关当事人自公告发布之日起10日内,与禹州市自然资源和规划局土地收购储备中心联系。否则,视为无异议,责任自负。 特此公告。 联系电话:0374-8162177 2021年8月25日

声 明
●河南毅联再生资源科技有限公司行政章(编码:4110007016498)、财务专用章(编码:4110007016499)遗失,声明作废。 ●河南毅联再生资源科技有限公司开户许可证(核准号:J5030001194106,开户行:中国银行股份有限公司许昌魏都支行)不慎遗失,声明作废。 ●赵广超购买长葛市金汇名家3号楼2单元0214003号房屋的税收缴款书(税务收购专用、非印刷、00989192,开票日期:2015年9月11日,金额:9085元)丢失,特此声明。

本报讯(记者 任萌 文/图)受疫情影响,国内车市出现了整体销量持续下滑的局面。“金九”将至,随着传统销售旺季的到来,不少车企希望借着这股“东风”抢占市场。记者在走访中了解到,仅在8月底,就有奔驰全新C级、上汽大众ID 3、欧拉芭蕾猫、全新荣威i5 GT、长安UNI-V、吉利帝豪L、全新凌渡坦克600、2020款长安UNI-K、广汽丰田赛纳等多款新车集中上市,又一轮新车大比拼拉开大幕。

昨日,记者从长安欧尚许昌恒兴体验中心了解到,8月27日,全系标配新一代蓝鲸NE系列发动机的长安欧尚X7 PLUS将在全国开启预售活动。作为长安欧尚的首款PLUS旗舰产品,长安欧尚X7 PLUS以“五大行业领先、五大同级领先、五大行业首创、五大全系标配”的高价值配置,将树立15万元级SUV价值新标杆。

据了解,长安欧尚X7 PLUS拥有五大行业领先的高配置:蓝鲸新一代NE1.5T高压直喷发动机、Geeker内外双摄人脸智控系统、37分贝呼吸级静音空间、极速8核芯片、会呼吸的人体工程学舒适座椅。

蓝鲸新一代NE1.5T高压直喷发动机为长安欧尚X7 PLUS注入强劲动



持续热销的长安欧尚X7迎来PLUS全新车型

力,匹配蓝鲸7速湿式双离合变速箱组成的黄金动力组合,可达到最大功率138kW、最大扭矩300N·m的动力输出。

在车身尺寸方面,长安欧尚X7 PLUS的长、宽、高分别为4730mm、1870mm、1720mm。在全场景On-style3.0智控8核车机系统下,该车还配备人脸识别、“千里眼”、“顺风耳”等智能

黑科技,最大限度为用户提供优质的出行体验。

作为一款15万元级主流SUV市场的全新价值产品,长安欧尚X7 PLUS配置水准全面超越了市场和消费者期待。本次长安欧尚X7 PLUS的登场,凭借着对消费者的十足诚意,相信在深刻洞察了当今消费者的用车需求后,新车将为客户带来全新的用车生活。