

建筑·城市·未来

期待春天里的第一场房产盛宴

2012年焦作楼市嘉年华第一波——2012年,“远大·未来城杯”春季房展会,即将在本月举行,这一消息在焦作楼市反响空前。此消息一出,我市众多主流楼盘的开发企业和具有刚性需求的购房者已经按捺不住激动心情,纷纷致电本报房展会组委会了解相关情况。一些主流房企更是抢占满意的展位精心备展,力图在本届房展会上, 秀出自己的风格,取得最好的销售业绩。目前,已有近 18 家房企报名参加此次房展。

2012 年,房地产政策面依然不容乐观, 开发商和消费者的博弈仍将持续, 开发商在苦恼,消费者在迷茫,面对这种尴尬, 作为焦作主流强势媒体——《焦作日报》,主动担当起了房企与置业

者间的桥梁。本届房展,旨在全面展示我市主流楼盘,打造一站式的购房服务销售模式,突出销售的服务功能,为广大消费者提供“省心、省力、省时”的全程购房服务,促进房地产业销售的良性发展。

本届房展会是强势媒体再度全程介入的房产盛会,也是本报在新的一年里为全市房地产开发企业提供的 一个展示产品、交流文化的平台。本届房展会将集中展示 2011 年以来我市主流楼盘的精美力作,促进我市房地产业和汽车业的全面发展和消费,促进市场互动营销,引领房产消费时尚。本次房展将在洞悉地产大势、谋局行动动态中居高自远、联众自强。组委会将凭借主办方强

势资源的有效互动,对房展市场进行细化和整合。

记者走访了多家参展房企,这些房企有的是去年以来热销的大盘,有的是今年即将入市的新盘。目前,报名参展的房企正在积极备展。记者在老城区一家参展楼盘了解到,该楼盘正在设计房展会上发放的宣传单页、喷制巨幅彩绘。该项目负责人介绍说,“我们项目启动之初,就在寻找扩大宣传的载体。从市场调查情况看,每年焦作日报社组织的房展会宣传效果非常好,况且本届房展会正吻合我们的入市节奏,希望借房展会这个品牌,使我们的项目在焦作一路热销!”

记者在运河边一家参展房企了解

到,目前,该项目正在进行参展前期的准备。该项目负责人说,“报社组织的房展会我们每届都参加,因为本社组织的房展不但参展效果好,组委会的服务也很周到, 尤其是在夜间的安全保卫方面,报社组织专门的安保队伍,定期巡逻,让人感到很放心,这次房展会上我们的沿河项目一定会成为市民的首选。”

新区一家参展房企负责人说,“去年,我们项目就参加了报社组织的春季房展,收获颇丰。焦作日报社组织的房展会已经形成品牌, 有很强的影响力,这些都离不开焦作日报社在策划方面的良苦用心。”

据组委会介绍,2012 年,“远大·未

来城杯”春季房展会活动十分丰富,包括精品楼盘展、房产政策咨询服务等。据了解,此次房展会有诸多亮点:一是由主流媒体主办, 社会影响力巨大,社会关注度极高, 具有强大的公信力,是房地产商提升品牌价值、扩大产品影响的最佳途径。二是三大媒体新闻支持,强势新闻宣传引导, 提升群众关注度。《焦作日报》、《焦作晚报》、焦作网等媒体将全程跟踪报道,平面媒体、电子媒体配合互补,共同营造舆论氛围,提升市民关注度。

目前, 房展会正在稳步招商之中,还有少许展位,有愿望在春季房展会上 一展魅力的房企请与本报联系。参展联系电话:3901981、8797333。 阿 辉

人居新模式对城市的影响
——解读远大·未来城“未来人居新模式”

城市是人类文明发展的必然结果, 它像一棵枝繁叶茂的大树,枝头挂满了政治、经济、文化的果实。在城市的阴翳下,人们繁衍生息,不停为未来开拓创造,一片繁荣景象。

人是城市的人,城市当然也是人的城市,故此城市流动着人类精神的血脉, 不同的城市也因为居住其中的民众差异而表现出相似而又不同的精神气质。也因此每个城市都有自己专属的精神特质, 它们在建筑的背景下熠熠生辉,闪烁着人类智慧的光芒。

如果把一座城市比做一首交响乐, 凝固其中的建筑,便一定是闪烁其间的乐符。无论其风格是恬静悠然的田园,还是宏大壮阔的英雄史诗,一座城市的精神风骨, 总是首先会自然而然地从它的建筑群落里流露出来。而国际多元化趋势下的建筑文化交流,让更多建筑商要么耐不住寂寞和性子,在扑朔迷离的建筑丛林中草率地借鉴和抄袭,浮光掠影、蜻蜓点水地简单造仿;要么索性一味因循守旧地走复古路线, 丝毫不见创新和探索。

远大·未来城提出“人居地标, 构建和谐”的建筑理念, 本着“为非凡的焦作人建, 建非凡的焦作地产”的主旨, 倡导未来城市人与人、人与建筑、人与自然的高度和和谐统一。远大·未来城开创了焦作首家庭层架空立体景观模式, 以牺牲底层面积, 最大限度将自然景观融于整体建筑作品中, 使景观出于人工而又巧夺天工地融会于自然, 最大限度延伸和释放景观中所蕴涵的大自然能量, 现代人居内涵得以充分延伸。从这个角度来讲, 远大·未来城无疑可以称得上是引领焦作未来生态人居潮流的创新之作。这一独特景观模式, 加之移步换景的西班牙浪漫风情建筑风格, 高端成功人士文化社区的定位, 铸就非凡。它的出现, 不仅会为焦作这座古老而又年轻的城市带来全新的未来人居体验, 更会为焦作新城市精神的解读和诠释给出有力的注脚。

阿 辉

绽放吧,花和院的春天!

春天是一年之中最能激发想象力的季节, 对于深藏于城西水岸的现代品质社区——正大·花和院来说,也意味着到了最生动、最让人魂牵梦萦的时刻。

正大·花和院的经典怀旧风格向来令人称道,如今,小区内也处处弥漫着春天的气息。项目一期稀缺多层正发生着日新月异的变化, 高怀怀旧的建筑已经成型,景观植物吐出了新芽。随着春风的吹起,花儿们像听到了召唤一般,都争先恐后地开放,迎春花、桃花、梨花、樱花,还有那不知名的小野花,一丛丛、一簇簇,璀璨的缀满枝头,芳华娇艳,给社区带来一派盎然的春意。漫步在房子与花之间,呼吸着泥土的芬芳,心中顿觉春意融融、暖意洋洋。

同时,该项目二期框剪高层也已即将交工,二期沿袭一期优雅怀旧的风格,红褐色的建筑立面,在青草碧绿的映照下洋溢着沉稳而尊贵的气质。纯粹而典雅的建筑,经历着春天的滋润,每一块砖每一片瓦都渗透着春的气息。

图/文 阿 辉



正大·花和院一景。



《每周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,前三名猜中照片所在楼盘,即可获得精美礼品。读者请将答案发往 13782723956 手机。 阿 东 摄

假期楼市未现高潮
中小户型仍占主流

本报记者 秦 秦

往年假期, 焦作楼市的开发商们或多或少都会大张旗鼓地推出些令人眼花缭乱的促销,而刚刚过去的清明小长假却以平淡收场。记者走访各大售楼中心,无一不是门可罗雀,屈指可数的来访者中。

在老城区某项目售楼中心, 记者见到来看房的张女士母子。据了解,张女士主要是为儿子婚事来看房。“现在的年轻人都喜欢自己住,买套 90 平方米的就够了,以后他们自己有本

事再去买大的也不迟。”张女士的话说出了大多数父父母的想法。

与平时的周末一样, 大多数项目都采取轮替值班的方式。但记者在新区某楼盘采访时发现, 该楼盘和其他项目不同, 销售人员无一休息,全部到岗上班。“原以为三天的小长假应该会有一 个来访高潮的,所以全部上阵,没成想大家祭祖的祭祖,踏青的踏青,出游的出游,来逛楼盘的人数少得可怜。”该楼盘一位销售人员苦笑着告诉记者,一年到头这么多假期,也就清明节冷清清了。

面对稀稀拉拉、屈指可数的来访量,即使是

城郊置业: 优惠与品质同享

本报记者 秦 秦

当下, 受调控紧迫感急于出货的开发商越来越多,近期漫天飞舞的推广信息就是明证。这当中不仅有近两年新面市的开发企业, 也不乏一些知名的集团企业。记者在采访中发现,从焦作楼市第一季度的表现来看, 供应量的相对加大与商品房去化率的降低明显不成正比, 不少品牌房企也于无奈中加入了促销阵营, 为回笼资金使尽浑身解数。

业内人士指出,有购房计划的市民,在目前

这个当口可以适当关注品牌企业距离城区较偏远的项目, 一般来说,这些项目的成本相对城区较低,在目前的市场背景下,企业会通过这些项目来赚足眼球,赢得社会效益,提升其品牌度和知名度。对于喜欢静谧环境的购房者来说,这类项目值得关注。位于民主南路与韩愈路交汇处的建业·壹号城邦就是不错的选择。目前,该项目推出首批清盘 8 折限期特惠活动, 每平方米 3958 元起,最高补贴 12.8 万元/套,让消费者既能享受到其品质和服务, 又能享受到较低的房价。

说到“屋”美价廉,金山·东方花园也值得一

房源充足、户型丰富的楼盘,也无计可施。“虽然到访人数有限,但大都比较有诚意,客户质量还是相当可观的。”市人民路某项目销售主管表示, 清明节三天假期以晴天为主, 适合出游踏青,可能是这个原因,使得部分有购房计划的市民推迟或另择看房时间,而事实上,假期的最后一天来访人数也渐渐多了起来,这其中必不乏出行归家者忙里偷闲来选房, 日后成交的几率还是相当大的。

业内人士指出,目前楼市仍比较疲软,即使个别区域出现小范围的热销, 也不足以带动全局彻底走出低潮。而这个低潮期究竟能持续多久, 还要看政策的引导以及楼市的自我恢复能力如何。就三线城市焦作而言, 由于政策影响力的持续深入, 一时前景难测, 不过, 小城市自有小城市的好处, 刚需群体仍占主流, 各式各样的促销活动多搞一些, 还是会有许多市民买账的。

提。由本土知名开发公司河南省金山置业有限公司操刀的 50 万平方米大型“新中式园林”——金山·东方花园远离闹市,独具幽静,业主可通过畅通的交通网络得以尽享便捷生活所带来的舒适。目前, 为回馈广大业主对金山置业长期以来的支持和关注, 该项目针对正在热销的二期乐园推出“每平方米 3690 元起,送配套送地暖”等活动,87~135 平方米完美空间,足以满足各阶层人士所需。

除了品牌房企的偏远项目以外, 那些急于清盘的高端项目针对尾盘给出的特惠同样值得购房者关注,这类房源的品质自不必说,优惠力度也比较大, 购房者可以通过向前期购房业主打听情况来了解房源品质。同时由于是现房,置业者可到现场对于房源的实际情况有个一目了然的掌握。

本报讯 (记者陶静 通讯员张涛) 市国土资源局通过盘活存量、控制增量、规范建设用地行为, 促进土地节约集约利用, 今年预计收购储备土地 12277.04 亩。

据市土地收购储备中心收购科副科长周士红介绍, 今年计划投入资金 15.1 亿元,收购储备土地约 12277.04 亩。这些土地分布于新建道路两侧、产业集聚区、南水北调控规区、北部浅山区、老城区工业企业搬迁和盘活城区其他存量土地。其中新增建设用地 1816.57 亩。根据城市总体规划,今年计划收购储备的土地拟安排工业用地 5965.06 亩, 居住用地 150.43 亩, 商住用地 4954.36 亩,公益事业用地 1207.19 亩。

在土地收购储备工作中, 该局采取四项措施推进计划落实。建立协作机制, 提高工作效率。国土部门加强与各区、焦作新区管委会和住建局、城乡规划等部门以及土地所有者、使用者和开发企业的联系,构建协作机制,提高工作效率; 加大收储力度, 保障用地需求。同时, 依照法律法规做好新征用地的征收报批, 存量土地的收购收回等工作, 确保城市建设中的商业住宅、公益设施建设有序用地, 确保工业项目能够及时落地; 加大执法力度, 规范市场秩序。严格落实区政府土地管理责任, 进一步加大对各种违法违规用地行为的打击和查处力度, 整顿土地市场秩序。拓宽资金渠道, 加强资金调度。利用好财政性资金, 积极协调财政部门要及时足额拨付各类补偿价款和土地收益基金。加大融资力度, 发挥投融资公司作用。土地收购储备按照规模适度、降低成本原则, 加强土地收储资金调度, 做好土地收储工作。

钟灵毓秀 大气天成
—— 走进水岸地产中海·丽江

本报记者 陶 静

在焦作,无人不晓世纪大运河。盘点焦作的各大楼盘, 和大运河的缘分最源远流长的楼盘, 还数中海·丽江。近日, 本报记者走访了中海·丽江。

与传统住宅楼盘不同的是,中海·丽江是一个集商业、居住、休闲为一体的综合性楼盘。该项目一位负责人说, 小区从西向东分 A、B、C 区, 共 7 栋楼。A 区底 4 层和 B、C 区底两层为商业部分。小区的住宅、绿化等各种规划皆是在商业裙楼的上面完成, 商业与住宅动静结合, 既各成独立单元, 又互补互成。休闲、购物在自家的门前即可完成, 这样方便快捷的生活也只有丽江可以做到, 而这在焦作也尚无 preceden

该负责人还告诉记者, 小区的超前规划不仅体现在商住一体上, 还体现在绿化上。为让小区的绿化规划更趋臻美完善, 公司特别从外地引入各类珍稀品种的绿植, 包括女贞、银杏、合欢等 40 多种树种, 旨在打造一个高氧、高绿、常青的健康宜居小区。“这是我见过的绿化规格最高档、最好的小区。”小区内, 一位中海·丽江的准业主李女士说。

记者了解到, 该项目目前各楼体均已进入二次结构施工, 今年 8 月底将全线完工交房。在工地现场, 记者遇见了前来看房的王先生, 王先生刚买了中海·丽江 5 号楼 137 平方米的户型, 准备把家里的父母都接过来同住。谈到对项目的感受, 王先生说:“该楼盘紧邻运河, 绿化和空气将来都会远胜焦作其他地方, 小区内部的绿化规划和安全的智能物管系统也是一流的。说到底, 能够置业这里, 也得感谢我的一位朋友, 朋友在这里投资了一套小复式, 还未正式交房, 已有不少买家联系他。我就是经过这位朋友的介绍, 并作了详细了解后, 最后决定选择丽江。”同时记者还了解到, 为保质按期交房, 该项目现场所有的施工人员也都加工加点, 同时物业管理公司已先行进驻, 智能物管系统等工程也都有条不紊地进行, 以期为广大业主们交上一份满意的答卷。

外沐运河之灵秀, 内化自然之清丽, 内外兼修的丽江, 让每一个从她身边走过的人惊艳动心。商住同体之方便, 智能物管之安全, 感性与理性共融, 将使每一个选择丽江的业主骄傲和放心。