

楼市·家装

投诉热线:18603978885

□本报记者 张刚

随着信阳市建设快速发展,人民生活水平逐步提高,精神生活日益丰富,“居住改变生活”这一现实性课题已经摆上了桌面。如何营造一个高品质、高舒适度的居住生活环境,似乎成了全城人民的共同心声。然而,作为山水城市的信阳,从来不缺自然资源,缺少的是能代言800万信阳人民居住幸福指数的生活方式与“生活之城”。

那么,2010年谁将成为代言信阳宜居大环境的“城市名片”?谁将催生平桥新一轮的生活巨变?或许,从隆基泰和集团在2009年首度登陆信阳的开工之作——世界城,我们就已经找到了答案。

3200亩“洲际山水花园”里的“四国生活”,升级平桥“城”居梦想

山水的魅力,在现代社会表露无疑,人们在享受现代文明所带来的繁华之后,更加渴望山水的清爽与悠远。从纽约到温哥华,从普罗旺斯到新加坡,浪漫舒适的山水花园生活享誉世界。而在信阳,中心城区为数不多的绿地早已被高楼大厦所代替,坐山拥水

50万平方米国际生活城 同步世界居住理想

世界城

的平桥区则慢慢进入对生活质量有着高要求人群的视野。

2009年,隆基泰和的视野纵览全球,力邀世界级规划大师,汇聚世界人居精英,占据震雷山风景区、滨河河畔天然之景,于3200亩“洲际山水花园”之内,完美描绘出申城国际社区典范。清新自然的新加坡、古典大气的美国加州、精致细腻的海派等世界级风情组团超前规划,丰富的产品形态,构筑全城首个“四国生活”荣耀版图,开创一个时代的宜居理想,多元共生的建筑风情也让信阳居民可以在这里找到心灵的归属。

“绿色交响”引发平桥区生态裂变,国际生活自由随心

山水信阳,春花秋月多美丽;生态平桥,景不醉人人自醉。素有“鱼米之

隆基泰和集团巅峰巨献

乡”美誉的平桥区,自古就是信阳的风水宝地。世界城踞守于此,紧邻280余里“城市流动飘带”滨河美景,背依3200亩葱翠震雷山风景区,滨河南路、滨河北路、中心大道等城市主干道黄金交汇。平桥区政府已规划重点打造区域成为山环水绕、四季常绿的“生态中心”,未来潜力不可估量。

周边平桥区国税局、区水利局等党直机关云集,亚兴购物广场、平桥名吃城等生活配套设施,区三小、市一中、市二高、区实验高中等名校近邻。社区内精心规划的精英幼儿园,2000平方米顶级会所、万余平方米风情商业街……让居住于此的业主足不出户,就能满足多彩生活需求。

完美融汇“花园城市”居住精髓,一期新加坡风情组团隆重呈现

罗曼·罗兰说:“生活是静心的享受自然,生活是工作之外的洒脱。”世界城,一期新加坡风情组团,原版“空运”新加坡“花园”生活,通过巧妙运用丰富、浓烈、大胆的建筑色彩,精心雕琢简洁明快、现代高贵的建筑风格,呈现出全城唯一新加坡国际样板居住区。

同时采用国际规划理念打造社区内超大生态花园,岛状绿色组团规划、蜿蜒水系,植被花树、入口绿化广场、喷泉广场,与家门口近万平方米滨河公园融为一体,将花园社区的精髓淋漓演绎。鱼尾狮雕塑、优雅的小品、花香四溢的兰花……景观随人动、步移景异,是阅历丰富的成功人士送给家人的最好礼物。将世界人居精华真实呈现,为高端消费人群打造一处诗意栖居地。

奥运场馆承建商隆基泰和集团,改变一座城

尽管平桥区汇聚了众多自然胜景,但当前多数信阳人的生活仍与此相去甚远。隆基泰和集团打造的世界城住宅项目,是否能完美解决“城市越



来越近,自然越来越远”的生活矛盾?

2008年顺利完成奥运场馆建设载誉归来的隆基泰和集团,本着以“建筑理想,建筑理想生活”的企业宗旨和倾心为家乡的不懈追求,与信阳市政府、平桥区委、区政府联手,踞守平桥门户,以震雷山脉的走势为基础的总体规划,以142公里滨河为景观背景,汇集全球各地宜居城市风情规划,前瞻性地引入“花园生活”理念,将周边天然的山清水秀全都囊括在世界城的视野之中,以50万平方米全城唯一“四国生活”,圆信阳市民国际化居住梦想,为改变平桥区区域环境,提升市民生活品质和信阳市城市建设留下了浓墨重彩的一笔。为信阳打造一座自然与建筑共生、花园与生活共融的国际花园社区。

山水花园里的精品户型,满足万种生活想象

50万平方米超大规模,35%超高绿化率,世界城始创全城罕见低密生活模式,别墅、花园洋房、多层、小高层等丰富产品形态,满足各类人群生活各

样需求。创新50平方米至180平方米全景户型设计,大开间客厅、超观景阳台……,国际标准创新定制,收揽365天自然美景,非凡品质呵护一生的尊贵生活。绝版的信阳山水,将世界城羊脂美玉般的珍贵品质展现出来,无限地拓宽生活的享受和幸福。

据悉,该项目之所以备受青睐,是因为世界城带着对品质细腻敏锐的感受,带着对细节精妙生动地把握,把精力投入到打造项目的品质和细节的营造上,追求园区居住环境的艺术品位,传达完美居停的生活内涵和人居典范。

或许,正如许多人期待的那样,世界城的出现,带来的不仅仅是改变区域形象的超级楼盘,更是一个问鼎中原的高尚国际生活圈,可以说,隆基泰和集团从优秀到卓越、不断超越自我的企业精神,在此有了完美的体现,或许这就是隆基泰和集团不断突破、不断实现跨越式发展的秘诀所在。



寅封金顶 喜上大梁

2月11日,万家灯火城市广场一期工程喜封金顶。这标志着信阳火车站广场改造工程进入了一个崭新的里程。该工程也开创了城市客厅建设的新局面。

丁一 摄

中行证实已停止七折房贷 调低优惠幅度风声紧

□贾靖峰

就中国银行正式叫停房贷7折优惠的消息,中行有关负责人2月3日证实说,该行近期确已对个人住房贷款利率定价进行调整,调低了个人房贷利率优惠幅度。

中行称,调低优惠是为履行“差别化信贷政策,优化贷款结构”,下调后的房贷利率优惠幅度具体数字,中行负责人并未透露,但这位负责人表示将“区分贷款用途、区分客户信用状况进行差别化定价”。

此间消息称,中行北京、上海等一线城市分支机构已接到总行正式通知,要求将居民个人首套住房贷款优惠利率由7折升至8.5折。针对调控房地产市场的“国十一条”出台后,“取

消”房贷优惠传言四起,建设银行实施房贷差别化利率后,内地各商业银行纷纷酝酿降低房贷优惠。一月份,一线城市楼市亦呈现成交下挫,分析人士称已现降温端倪。(摘自中新网网)

中行调整房贷优惠 业内预计“井喷”行情难再现

□刘美娟

中行率先调整首套房优惠政策的消息在天津市房地产业没有引起太大反应。因为近期多家银行审批发放房贷业务速度放缓,天津市房地产业已经平静地感受到房贷市场的“寒意”。

记者还从天津市多家售楼处获悉,受前一阶段上涨的惯性带动,一些小开盘楼盘的房价仍旧是小幅走高。而此前一些销售不错的项目则采取了“冬眠”举措,节前暂缓推出新楼盘。一些房地产业内人士私下透露,天津市房地产业非常密切关注着银行房贷政策的走向,特别是与

银行没有房地产开发贷款业务联系的项目以及部分实力一般的房地产项目将会受到新政策影响,因为银行的贷款审核会更加严格,购房人获得按揭贷款的难易程度将影响楼盘的销售资金回笼。

资金充裕的房企本来希望“扛一段时间”与市场博弈,但是当前市场状况种种变化已经削弱了业内的普遍乐观预期情绪。很多业内人士已经预感到节后难以出现如去年那样的交易“井喷”行情。

同时,天津市二手房中介也感到了来自房贷市场的压力。尽管中行在天津市没有像外地部分城市那样“叫停”与二手房中介的合作,但已有其他大型银行采取类似“房源超市”、“买卖双方直接交易平台”等多种举措摆脱二手房中介对房贷业务的介入。此外,据我爱我家市场研

“牛”转乾坤虎虎生威 书香门第寄语新年

——访书香门第项目董事长文汉明

□本报记者 张刚

春节将至,本栏目记者就2009年度市场表现活跃、业绩突出的个别楼盘进行走访。以下是本报记者对书香门第项目董事长文汉明先生的专访:

本报记者:岁末年初,长期与本栏目合作的各开发企业,通常会积极地配合或者要求增加媒体的曝光率,而你似乎并没有这方面的要求跟愿意?

文汉明董事长:做企业也好,做楼盘也好,最重要的是把自己的事情做好。只有把自己的事情做好,出来的产品自己会说话,市场也会替你说话的。做人可以低调一点,做事需要高调。

记者:您对您的书香门第项目去年(2009年)的业绩作何评价?

文汉明:总体来说是可以的。我们项目整体销售的启动应该从去年7月份开始的,那时正值炎热的季节,经过了7月份和8月份两个月的客户积累,我们在9月份开盘。在开盘当天取得了多层住宅2栋销售一空,高层销售近百套的业绩。截至目前,我们还有许多客户等着我们下一期推出的多层80平方米的产品。

记者:取得如此佳绩的根本原因您认为是为什么?

文汉明:我想可能来自于以下几个方面。第一,我公司上下一贯贯彻的“认真做事,做好楼盘,做精品楼盘”的企业精神与理念起着决定性的作用。因为,我们是开发商,我们的产品就是我们的楼盘,只有你的产品是市场所需要的,被广大消费者所接受的,那么你的产品才会有市场。好产品,包括它的规划、建设、施工、管理等方面,做好这些,我们的产品才会有市场和青睐者。

第二,产品的市场定位很重要。书香门第的开工建设实际从2008年已经开始,在当时金融风暴的影响下,一方面我们没有做过大的宣传,另一方面我们也是在一直探寻我们书香门第项目在市场上的定位。

定位是方向,是总纲领。进入2009年度,我们整合多方力量,研究市场、研究产品特色,最终确定了“教育投资”主题。这在信阳市目前的房地产市场,可以说是独树一帜的。在我们项目周遭,租房陪读可以说是一房难求。我们的产品不但可以让家有学生的家长投资为孩子上信高陪读,也可以投资出租。后来的销售实践证明我们主张“教育投资”的定位是准确的。

第三,跟我们自身的努力也有不可分割的关系。确定了方向后,我们先后提出了“礼义传家久、诗书继世长”、“孩子的未来大于一切,给孩子一个利于成长的空间”、“孩子第一,书香门第二”等一系列宣传主题,并加以宣传。另外,作为开发企业,并不是只注重于把自己的房子卖掉就万事大吉。我们既然提出了“教育投资”的理念,就要在“教育投资”上身先士卒,我们是倡导者,更应该是执行者,甚至是先行者。基于此,书香门第在2009年度先后联合河南电视台、信阳日报、信阳电视台、亚太旅游联合会等单位成功举办了“河南省青少年电视才艺大赛信阳赛区比赛”、“2009世界旅游形象大使中国区河南分赛区信阳站比赛”等大型主题宣传活动,旨在引起社会对我们的孩子、我们的青少年在教育、培养和成长方面的关注,这也是一种公益活动。

记者:您所带领的开发管理团队的确是一支负责的团队。农历新年将至,来年贵公司开发的书香门第项目还会有哪些方面举措,方便透露吗?

文汉明:还是要脚踏实地的做好自己分内的事吧。把房子盖好,把管理做好。明年我们将继续推出新的产品,包括多层精致两房80平方米、高层40平方米至100平方米一房一厅和两房两厅的户型,另外还有临街门面,面积平均为100平方米左右。另外一个重点工作就是一期已交付的房源物业管理,我们将进一步提高管理水平。至于公益宣传,我们也会有相应的考虑。

记者:您能帮我们简要的介绍一下书

香门第的特点吗?

文汉明:简单来说,我们书香门第具有宜商、宜居、宜投资等三个方面的特点。

宜商,主要是我们的临街门面是夹路合面而建,一般的社区门面基本上都是单面临街,缺少整体、统一的观感。然后我们的商业门面主要依托信高学校,全校近万名师生,以及若干学生家长,还有本项目自身的业主群,具有消费群体稳定的显著特点。

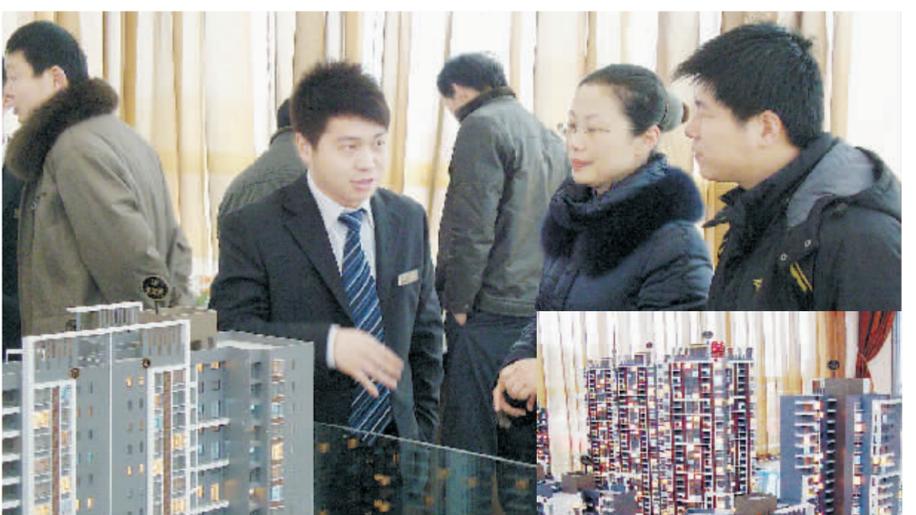
宜居,我市本身就是一个宜居的城市,是全国十佳宜居城市之一。而我们的项目坐落在贤山东麓,距离滨河不过步行5分钟距离,可以说是山水环绕,山河比肩,大道纵横,坐落福地中央,远离市区嘈杂、远离工业污染。而除了良好的外部环境之外,我们项目内部景观也有其独特的设计和规划。环境一方面,便利性也非常突出。社区周边的宾馆、酒店、餐厅、超市、学校、银行、医院等生活配套设施都非常完备。

宜投资,这更是显而易见的。投资买一套门面或者是住宅,在我们这里将来的出租应该来说都不会是问题。用商业地产投资的思路来看,拿租金冲抵银行贷款的月供是足够的,而且房子本身就会增值,房租也会逐年提高。房子使用年限50年,合理计算数年之后,业主基本上可以纯赚一套已经增值了的房子,而此后的租金也是净赚的。

记者:好,最后请文董事长对即将来临的虎年,发表一下展望或寄语?

文汉明:今年是牛年,牛年里我们可以说是勤勤恳恳、踏踏实实地做了些实事。展望即将到来的虎年,我希望借助百兽之王的威武来寓意我们的事业虎虎生威,更上一层楼。最后借此机会,代表书香门第项目工作人员向全市市民表达良好的新年祝愿,祝广大客户、业主朋友新年快乐,事业永进。并视贵报、贵栏目越办越好。谢谢。

记者:谢谢文董事长,我们代表本报祝愿书香门第再创佳绩,为我们老百姓建设更多更好的房子!



宜居典范 水岸地标

滨河1号楼盘坐落在风景秀丽的滨河斜拉桥——民桥南侧、滨河路路边。该楼盘已于2月3日盛大开盘。张刚 摄