

从“摸着石头过河”到“样板改造工程”相继出现，郑州城中村改造走上了一条艰难的化蝶路。如今，尽管成功改造的项目多有亮相，而很多视城市发展为己任的开发商没有“见样学样”，反而汲取更多规划理念，将昔日城中村“打扮”得日益潮流化，宏益华香港城就是其中的典型案例。

晚报记者 王亚平

## 港式观景住宅落户郑州城中心

在已经结束的第十届郑州住交会上，城中心大盘成为购房者的主要选择，这一现象从侧面印证了城中心大盘的价值所在。如今郑州的向心力和凝聚力越来越强，大批的外地购房者在此置业，老城区城中村与生俱来便捷的交通网络与强大人气的聚集再一次让城中心大盘脱颖而出。

不过城中心楼盘也存在不足，主要是噪音、采光等问题。“社区全部是人车分流，减少社区噪音；户型设计更是结合了港式观景豪宅理念，力求每户均享有内庭院、大阳台、室内花园等，庭院美景与街区风景相映成趣，成为一座市中心罕见的风景城。”香港城项目负责人介绍。

该项目的前身是岗杜村，位于南阳路与优胜北路交汇处。小区总建筑面积约30万平方米，10余栋高层住宅及商业交相辉映。

之所以取名“香港城”，也是别有一番蕴意。“如今香港的土地可谓寸土寸金，郑州也在朝这个趋势发展，如何在有限的土地上打造出功能型住房，是非常有意义的一个工程。具体到项目上，从细部着手，将景观小品设计融入居者的生活环境，创造出郑州香港体验街区景观带。”该负责人表示，希望香港城的业主能够在买到一套房子的同时，也买到一种新的居住理念，一种建立在节约且不失舒适基础之上的新居住。

据了解，该小区风格将充分吸收“港派”建筑的新颖、高尚、品位的特点，在规划设计及建筑风格上充分体现“以人为本”的设计理念，注重环境的营造并赋予其浓郁的文化内涵。

## 规模化经营打造国际生活社区

真正将港派建筑风格落地郑州，并非易事。宏益华为此携手中国建筑北京设计院等一流团队，多方考察，反复论证，继承港派豪宅精神，改良居住的空间差异，以精细化、高尚化为特色的港派豪宅经典打造郑州豪宅的新标杆。

从香港城已经出来的效果图上，可以看出该项目建筑外立面线条流畅，色彩稳重而不失现代感，建筑造型简约精致而不乏细节，用艺术手法完美展现建筑良好视觉空间，开创郑州豪宅体验式社区景观设计先河。

随着调控的日趋加深，一些实力比较小的房地产公司将陆续被市场淘汰，但是随着人民生活水平的提高，对住房的配套品质的

对城中村改造经验丰富的宏益华，正在郑州城中心打造样板工程

# 适市，港式豪宅演绎高品位

要求也会越来越高，品质、品牌的建设将提升到一个新的层次，将进入到一个全新的以人为本的新时代，建设香港城项目正是基于这样的初衷。

此外，香港城在这里，南阳路、金水路、健康路繁华俯首可拾，二七商圈、华润万家、欧凯龙、名校、重点医院、体育场馆等配套一应俱全，更有400亩人民公园提供森氧呼吸。香港城，以百年香港的建筑语言，为这座城市的睿智者，完美构筑同步世界的国际生活社区。

厦门宏益华集团自1987年创立第一家企业以来，坚持规模化经营道路，先后成立了11家子公司，涉及多个行业，集团主营实业、房地产及工业区开发，其中首个开发区名为“厦门金中源工业区”，园区内有近百家企业落户，其中主要来自港、澳、台地区及东南亚国家。

作为一家外来企业，最早接触河南市场是在信阳，在占地2000多亩的旧城改造中运筹帷幄，信阳项目的成功大大争抢了宏益华进驻中原的决心，2004年宏益华正式进入郑州市场。对城中村改造已经轻车熟路的宏益华，在先进规划、管理理念的指导下，必将为在郑州城中心打造一个样板工程。

# 适时，精品楼盘不愁销

盛世年华一天接389组咨询电话，27人成VIP客户

日前从盛世年华接待中心传来数据，一天共接389组咨询电话，其中，有27人已成VIP客户。“盛世年华之所以能够在房地产市场持续萎靡不振的情况下还受到消费者的抢购，主要是‘口碑’宣传所产生的影响力。”在盛世年华售楼部，负责该项目销售的副总经理安敬平对记者介绍。

晚报记者 樊无敌

## 开盘无房买，“小户型豪宅”填补区域空白

作为一座20万平方米的大社区，盛世年华共有16栋高层小户型，是针对年轻、精英的青春一族的“双气小豪宅”。项目户型为板式框架结构，坐北朝南，3.1米层高，卧室超大型落地玻璃阳光房、美观实用、采光充足；户户朝阳、南北通透、飘窗270度大观景，明厨明卫做到无暗房，电梯直达地下停车场。据安敬平介绍，这样的高标准小户型住宅，从根本上适应了年轻精英的时尚选择，也不经意间适应着郑东新城未来国际化、时尚化的发展方向。

“通过这一段时间的居住，感觉盛世年华真是为我们年轻人精心打造的住宅，在这里居住真的不错。”刘柳的表姐是入住一期的业主，她经常到表姐家住，现在已经是三期VIP客户的她表示，盛世年华主要是针对年轻、精英的青春一族，正好满足了青年人的需求，还赶自己赶上了3期这趟“末班车”。

“‘开盘无房卖’，这听起来像天方夜谭的事情，但却实实在在发生在盛世年华开盘之初。”安敬平介绍，郑东新区缺少的就是能满足年轻人品位和经济实力的项目，开发企业所需要的就是给他们提供更多的渠道和选择，精品楼盘永远不愁销。”

## 配套成熟在望，大交通迎来居住好时机

盛世年华共分3期，1600多户，在交房的500多户中已经有300多家入住，现在3期2栋240套房正在进行内部认购。安敬平介绍说：“本次全部为90平方米以下的精品小户型，作为公司的压轴之作，项目将于4月开盘，均价为每平方米5500元，而且本次推出的全部是精品，如果再错过这次的购买机会，想再买盛世年华的房子可真得再等70年才会再有机会了。”

随着新区规模的呈现，新区的城市景观、建筑质量、社区环境都是老城区没法与之相比的。随着天然气、暖气、通信、银行等配套设施的健全，公交车的通行，这些优势将再次大大激起人们在新区购置住房的欲望。程先生是商丘人，原来一直在商丘生活，当问及他为何来到郑州时，他点燃一根烟并坦言，“我是经朋友介绍在这里买的房。公司需要扩大，打算在郑州设立办事处，同时也想把孩子安置在这里上学，郑东新区良好的发展前景和盛世年华大型生态景观，人居环境优良是我选择这里的理由。”

随着去年盛世年华、联盟新城、第一大街、中央特区、绿地老街、阿卡迪亚等一大批楼盘的日趋成熟，越来越多的人选择在郑东新区发展不在只是为了投资，而是为了安家置业。安敬平认为：“这些社区的开发，给了众多生活在郑州的年轻人，购置东区住宅的创造了条件。这些楼盘的上市，对于带动东区人气是一个很大的突破。”

伴随区域环境与社区环境日趋成熟，周边人气的快速升温及郑州市重点建设项目——地铁一号线的开工建设。处于地铁站口的盛世年华商业街也随之成为了置业投资者关注的焦点。地铁经济，是新城建设带来的又一财富增长机遇，盛世年华占尽地利，是一块东区财富的新大陆。

