

2118张照片,40盒录像带,50盘VCD、DVD,27本日记 老两口办个家庭作品展 和大家回味过去30年

□晚报记者 张璇/文 赵克/图

昨日,走进南阳路97号家属院苏复兴老人的家,可以看到,在这套不大的房子里,整整齐齐地放满了这个家庭各个时期的照片和光碟。2118张照片,40盒录像带,50盘VCD、DVD作品,27本日记。76岁的退休教师苏复兴和73岁的老伴邱愈东用相机和手中的笔,完整地记录了他们一家人改革开放30年来的点点滴滴。

“这不仅是我们一家的30年,也反映了大家的30年。”老人说。

老人客厅里有一个巨大的相框。从黑白小相片到巨幅婚纱照,相框里贴满了各个时期的照片,给人感觉像是走进了一个相片展。

“我们俩想了好长时间,最后才起了这么个名字。”苏复兴指着墙上的“迎改革开放,盛开幸福花1978~2008”的横幅说,最开始起的名字是“幸福家庭作品展”,但总觉得不够大气。苏复兴说,他的这些照片就是这30年来的一部影像资料。



苏复兴夫妇于上世纪70年代拍摄的合影。

德国产的“卡尔·蔡司”记录70年代末期 服装都是一个样式

“这是上世纪50年代买的相机,前期主要靠它。”苏复兴拿起一部样式比较老的相机说,“这是德国产的卡尔·蔡司,我们家的第一部相机。”两位老人都从事地质勘探工作,相机记录了他和老伴在西藏工作的日子。

记者看到,一些小的黑白相片里,无论春秋,两位老人所有的服装几乎都是一个样式,每个人都是雷锋帽,上衣是4个口袋的标准服

装,鞋子也基本都是老式翻毛皮鞋。连两人的结婚照也只是站在花丛边的合影,上衣和裤子都有不少褶皱。“裤子都是粗布。”邱愈东说,冬天的棉裤就用的这种布,再套上一点棉花就缝成了裤子。

一直到上世纪70年代末,改革开放初期,两位老人来到郑州定居,这部相机才逐渐被更新的机器代替了。

美能达、录像带记录80~90年代 相片也开始有彩色了

“你看看,相片也开始有彩色的了。”苏复兴老人说,这个时期家里又买了一部美能达X700相机,当时是3500元买的,可以照出彩色相片了,他还专门学习了3年的摄影,老人随手翻出来一本归类好的影集。

顺着老人的讲解看过去,相片里面的二

人脸上的颜色也似乎生动了起来。这个时期的衣服也开始悄悄起了变化,不再是统一的灰黑蓝。到了上世纪90年代中期,照片里开始出现西安、上海、香港等地方。

除此以外,这个时期还有大量的盒式录像带、录像机。

数码相机、DV记录90年代末期至今 高科技,让生活更“清晰”

“后来就用上数码了。”谈及近10年,老人兴致更高,“这是在贵州拍的。”相框里一幅“嬉猴”的大照片最让苏复兴满意。他说,数码相机用起来更方便,相册上老两口的拉丁舞姿、小孙子调皮的模样看得更加清晰了。

除了拍相片外,老人还用上了DV摄像机,把这个时期的日常生活做成了光碟,平时的晨练、两人的舞蹈、路上的见闻,都一一收录了进去。“这就是我们的家庭小档案。”苏复兴说。



苏复兴夫妇于上世纪80年代拍摄的照片。



昨日,苏复兴夫妇在家中办起摄影展。

车主得急病没来得及卸货 装着24个煤气罐的面包车 路边一停就是一个多月

□晚报记者 张璇

本报讯 一辆面包车车主得了急病住院一个多月,走时将车停在了在一栋居民楼旁边,但没来得及将车上拉的24罐煤气卸下来。结果煤气味隔很远就能闻到,附近居民为此提心吊胆了一个多月。

2日晚8时许,在经五路与红专路交叉口向西路边的一栋家属楼下,一辆银灰色面包车停在路边,通过贴着深色膜的车玻璃,可以看到车内全是液化气罐。从车旁边过,可以闻到一股很浓的煤气味儿。

“我们都不敢靠近。”与面包车一铁栅栏之隔的是省工商局家属楼,在楼上住的黄老先生说,这辆车停了一个多月,一直也没见人开走。车里散发的煤气味越来越大,居民都很担心。

交警一大队的民警通过车牌号,在网上查出了司机登记的信息。

“真对不起,我得住院了,一直没来得及卸。”20分钟后,车主李先生匆匆赶到了现场,不停地给居民道歉。李先生说,一个月前他得了急病住院,最近才回到家休养。当时走得急,没来得及将煤气罐卸下来。

随后,李先生将24个煤气罐转移到了安全的地方。

俩老乡叫卖“玉石球” 一个标清朝,一个标明朝

□晚报记者 王晋晋

本报讯 昨日12时许,在管城区法院东街附近,两名男子在街头叫卖“文物”。奇怪的是两人的货摊相距约100米远,卖的文物“玉石球”也一样,但在球底部标示的年代却不一样。

粘满泥土的“文物”是一个篮球大小的“玉石球”,上面雕刻着十二生肖。其中一名摊主神秘地说:“这个球是俺爸从南水北调工地上挖出来的,快过年了,想换几个钱回家过年。”

看到围拢的人群,他装作不经意的样子把球弄倒,在球的底部发现了一个“铭文”——“大清乾隆年制”。人群中一名中年男子准备出价1000元购买。

此时,北下街办事处巡防队员帖磊、刘松巡逻到此,见状便上前询问,“你这球是从哪儿来的?”那个摊主抱起“球”就跑,结果被巡防队员拦住。随后,队员们在离此100米远的管城街口路东的公交站牌处,发现一个身穿红色运动装的男子,也在卖同样的“玉石球”,球底部却标着“大明宣德年制”。

两名男子都被移交北下街派出所。经查,这两个“文物”都是工艺品,只值几十元钱。最后,两名男子都说自己是驻马店人。

城中心休闲生活受追捧

金峰·金岸国际项目开盘

11月28日上午9点,太康路与铭功路交汇处,格外热闹,金峰·金岸国际售楼中心内沙盘前咨询不断,休息座椅上人们交头接耳,还有不少人正在依次签合同,这是近期鲜有的开盘盛况。

据记者观察,开盘当日,来看房的客户有两个明显的年龄阶段,一是二十多岁的年轻人,二是五六十岁的中年男女,他们大都是意向客户,28日一大早就专程跑来看房。

“吸引我的主要是人民公园,太近了,住在这里就可便利享受这么好的休闲环境。”一位家住东明路的女士坦言。而年轻人看中的则不止人民公园,他们更在乎完善的配套,“从这里去购物、乘车都特别方便,现代快捷的生活方式伸手可触。”从事设计工作的冯林略激动地说。

购房者的称赞与自信也使该项目的热闹开盘有了可被追寻的理由,在目前的市场现状下,不少项目销售已跌破成本价或者保本销售,金峰·金岸国际项目以每平方米6000元,却依旧吸引诸多消费者的关注。

他们没有走市场中的降价策略,用低价格快速回收成本,而是凭借开发商自身的实力,保持项目品质与档次,仅在开盘阶段特别推出10套特价优惠房,作为对客户长期以来的支持的回报。而更重要的是,开发商专门针对了老客

“来这里买房,主要是为了以后养老,随时能去公园转悠。”上周五,在金峰·金岸国际项目开盘现场不少看房者如此表示。据了解,该项目被业内誉为市中心、人民公园片区里,最具品质的精品楼盘,开盘当天也是成交多套。

晚报记者 王亚平/文
张辉/图



户推出了“老客户专享计划”,这是为老客户量身打造的客户服务计划。

“应该说这个项目的开发商更加注重的是为业主提供高品质的楼盘,为老客户提供更多全方位的服务,让老客户真正享受到VIP的待遇,楼盘的品质和客户最终的居住,才是他们最关注的地方。”现场,有业内人士

肯定地说。

商业“旗舰中心”渐次形成

该项目由三幢分别为28层精装修酒店式公寓、28层及25层的点式住宅组成,其中,地上三层裙楼为商业。商业部分,沿街商业主要以精品、购物店为主,内部一、二层商业主要以五

金机电类批零为主,三层主要以休闲娱乐、餐饮为主。住宅部分,户型多样化且时尚创新,面积在28~143平方米之间。

从11月份开始,金峰·金岸国际开始面向全国展开专业机电市场的招商工作。一方面,是借鉴金峰集团在其他地区的成功案例,保持以经营为导向的商业运作模式;另一方面,借鉴本地区其他行业与本行业成功案例之间的联系,以专业的机电市场为导向。双管齐下,打造面向国际的机电旗舰中心,面对的商业服务对象已经从郑州走向全国,甚至国际,这在郑州乃至国内类似专业市场都是先进的。

未来,将形成以商务服务为主,以展示、会议、交易功能为配套的“旗舰中心”服务模式,开创郑州专业市场的先河。目前,招商洽谈工作已经顺利开展。

据悉,在洽谈中,商家表示了极高的兴趣度,对目前项目的地理位置十分满意,并对项目的工程状况表示了强大的信心。甚至有商家已经表示,如果现在可以签约的话,将马上进驻本项目。从商家的信心来看,未来金峰·金岸国际项目势必成为行业内的领头羊。借着项目开盘的契机,金峰·金岸国际项目将全面展开对国际、国内商家的招商工作。