

本周六,郑州精品楼盘花开晋城

在期待中走近的“郑州精品楼盘山西晋城展示会”即将拉开帷幕。本周六,晋城消费者就可以在晋城市文体宫广场看到兴东·龙腾盛世、瑞隆城、风和日丽·生活印象、康桥·上城品、首座国际广场、金峰·金岸国际等来自郑州的精品项目。历时两天的展会,或将成为晋豫两地实现资本更好流通的一大平台。

目前,该展会正处于开幕前的紧张筹备中,项目形象喷绘、展台设计等工作均有专业人员在晋城予以准备。掐指算来,今日距展会开幕

只有两天时间,晋城消费者的期待之情及郑州开发商的兴奋情绪愈加难以抑制。这令人想起展会筹备之初,业内的议论纷纷。

“晋城的高端客户较多,郑州精品楼盘能够走出去,并集中在一个平台上展示,这不仅展示了中原地产业发展水平,更有利于晋豫两地的资本互动。”郑州多家房地产企业负责人均有类似表示。

正是基于这样的认识以及项目的销售状况,郑州多家房地产企业先后表示要参与本届展会。“为了给晋城消费者提供更好的展会服

务,真正将郑州的高端住宅、商业项目展现在逛展者面前,我们对所有报名参展的项目进行了精细筛选。”昨日,“郑州精品楼盘山西晋城展示会”主办方负责人告诉记者。

据介绍,该负责人所说的正是参展“准入制”,主要是从开发商实力、资质、物业管理服务水平,以及建筑规划是否合理领先,建筑用材是否具备高品质等方面予以考究。最终确定了兴东置业、台隆置业、康隆置业、金峰集团、地产长城等十多家房企参展,他们将分别派出多名销售精英奔赴晋城,向晋城消费者详解项目优势。

作为首次走进外省的房地产专业展会,本展会得到了地产专业人士的一致看好,台隆、金峰、地产长城等开发商负责人均对本次展会的影响力寄予了较高的期望,“本次展会是郑州地产业内的首创,在业内起到了引领性作用,相信今后会有更多展会、更多项目主动走出去。”

逛展贴士:

时间:4月25日、26日

地点:晋城市文体宫广场

晚报记者 王亚平

“4+3生活”席卷晋城 郑州好房子外销山西

并非旅游,也不为度假,只为拉开工作与生活的距离,乐享另一片热土的繁华与蓬勃,国际社会热议的4+3生活方式如今正风行于山西晋城。

为了能将工作与休闲完整分离,他们每周四个夜晚(周一至周五的工作时间)和每周五至周日(休闲时间)的三个夜晚分别置身于晋城与郑州两地,在先导者的引导下,如今越来越多的晋城市民赴郑置业,此风已现愈演愈烈之势。

晚报记者 王亚平/文 赵楠/图

生活在别处,4+3模式风行晋城

周一至周五,工作于晋城;周五下午入郑至周一早上离开,享受休闲生活。这种生活方式正在晋城风头正劲

上周五下午,完成所有工作后,刘磊就急匆匆地收拾行李,开车从晋城奔赴郑州的家中,在度过两天休闲时光后,周一早上,他又开车从郑州回到晋城。如此这般每周七天在两个城市感受不一样的工作与生活,这种创新的生活模式被越来越多的晋城人接受并认可。

据了解,这是一种现代流行的国际化生活方式,人们将工作时间与休息时间赋予了不同的含义,将工作与休闲完全隔离,正如欧美盛行的一句话,“天大的事等度假回来再说吧”。

据现代美国人研究表明:繁华的都市生活,可以快速地建立起人的财富人生。但是,人的生活很有可能就因此被繁华紧张而异化。人就会被财富的意识所奴役,而生活中的人也就将从此背负起一座沉重的“金山”。如果一个人的一生只知道工作而不知道休息,那必将是悲哀的人生。

“人生财富的可持续发展,在于一种最高

品位的人生而生活,每周有几天时间用来享受休闲时光,调养身心,才能实现更好的生活目标。”刘磊坦言,“周末住在郑州,就可以将工作的事抛在脑后,没有一点压力与顾虑地度过。”

楼市的发展,总能折射出在城市生活的人们内心情感的细微变化。以郑州为例,从喜好居住在城市中心到向环外置业,甚至不满足于环外的生活氛围,而再次移居到龙湖等更远的环境优美的小区生活。

这样的居住变化,每个发展中的城市都无一例外地经历着,而今,在郑州高端物业产品销售中心的登记表上,出现了越来越多的山西晋城人。据了解,他们会三五个人结伴到郑州看房,一旦有意向房源,就会快速下订,隶属高端住宅项目的银基王朝就遭遇过如此看房客,“已有的成交量中,有几套都是山西商人购买。”该项目负责人告诉记者。而兴东·龙腾盛世、金峰·金岸国际等项目也不乏山西商人看房,其中以晋城人居多。

锁定高端物业,享受品质生活

先后入郑置业的晋城购房者,无一例外相中核心区域的高端物业

3月底,郑州迎来了首批山西高端客户购房团,该团一行二十余人,他们全部来自晋城,在郑州参观了多家项目后,最终在银基王朝、富田太阳城、首座国际广场订下了多套房源。该购房团在郑州的两日之行,使记者有机会更深入地了解了当地人的生活、消费习惯及居住流行趋势。

“晋城距郑州只有不到两个小时的车程,对于想到省会城市消费的人们而言,来郑州甚至比去太原更为方便,比如晋城人基本都会到郑州买家具、汽车。”山西高端客户购房团的一位李先生介绍说,“近两年,山西有经济实力的人呈快速增长之势,人们已经不满足于在晋城生活,从而向往交通、教育等配套更为齐全先进的省会城市,郑州自然成为不二选择,工作之后,周末就全家来到郑州,享受一个陌生地域的快乐与幸福。”

李先生所言,令人想起前两年“4+3”生活方式初露端倪时,引发的“2小时生活圈”的职

业风潮,如今随着区域经济的融合、大交通格局的瓶颈突破,“4+3”这样的跨城生活方式,已逐渐演变成具有一定市场的生活常态。

而纵览所有到异地置业的购房团体,他们内心基本都有改善居住条件、追求高品质生活的愿望,他们的再次置业被专家誉为寻求“第二居所”。到郑州置业的山西高端客户对“第二居所”的要求也甚为苛刻,只有了解到哪个项目拥有完善的生活配套、贴心的物业服务乃至高规格的建筑立面,他们才会一一前去咨询了解。

3月底,山西高端客户购房团在第十四届郑州住交会上将参展项目了解一遍后,就最终锁定了几家高端物业并认真考察。而该团负责人介绍,记者致电采访了多位准备在郑州购房的晋城客户,他们都对郑州的几家高端物业了如指掌,“郑东新区的环境很不错,这个区域的高端项目也特别多,我肯定会在这个区域买两到三套,分别用于自住与投资。”经商的陈先生肯定地说。



郑州楼盘入晋参展,加速生活模式不断演绎

在家门口就可置业郑州,这或许能使他们的生活模式不断演绎,从而幻化出更为领先的生活理念

新生活模式的风行,使更多晋城人将二次置业的目光投向郑州,他们相继奔赴郑州看房的举动成为郑州楼市销售的一大热点。于是,本报率先筹办走出去到晋城办展,一方面方便晋城购房者购买,二为展示郑州楼市形象。

这一创新举措一呼百应,郑州开发商积极参与,而晋城当地主流媒体《太行晚报》也参与其中。

“展会的筹备工作进展得异常顺利,这是我们之前没有想到的,当初产生去外地办展会的想法也是极为突然与大胆的,没想到各参与者都很支持,这说明买卖双方均有这样的需求。”郑州精品楼盘山西晋城展示会负责人告诉记者。

在该负责人看来,“4+3”生活模式大多在国内外比较盛行,国内由于生活工作压力所致,

人们没有充分的时间用来休闲,更别说到另一个城市享受休闲时光。不同的是,晋城的商人较多,他们大多拥有较强的财富实力,财富的积累,直接拉动着提高生活品质的需求,生活方式上也因此得以不断创新,前几年是去北京、上海等地置业投资,但在实际生活当中,从城市发展速度、高端物业分布、休闲配套等方面来看,“2小时生活圈”内,居住郑州才较为适宜实现两地工作生活的需求,不用很奔波,却可以享受不一样的生活。”

正如该负责人所说,受生活方式的相互影响,越来越多的晋城人先后入郑置业,而后形成风潮。此次郑州精品楼盘走进晋城,给准备改变生活方式而尚未真正改变的晋城人一次购买契机,这或许也能使他们的生活模式不断演绎,从而幻化出更为领先的生活理念。