

今年情人节鲜花价格暴涨 网友直呼“再贵也要爱得起”



今年“汤圆遇上玫瑰”，19年才有一次。记者走访新密市内几家花店了解到，由于年初的一场大雪，许多鲜花销售价格涨了不少。不过对于多数情侣们来说，花再贵，也要爱。爱情是无法用金钱来衡量的。

2月12日，记者来到青屏大街几家花店看到，多数店内单支玫瑰的价格不低于10元，单支百合的价格为15元，

而去年，两者的价格都没超出10元。另外，康乃馨、蓝色妖姬、满天星等花品的价格也比去年同期高了不少。

因为单支鲜花涨价，包装好的花束的价格也随之增长。一些花店中，11支玫瑰花束最低200元，9支玫瑰花束不低于180元。“这个价位还仅代表当天的价格，如果想提前预订情人节的花，花店还要再加几十块钱。”一位

花店老板告诉记者。

今年的花为什么这么贵？大多数鲜花店的老板表示，这跟年初的大雪有关。西大街一家花店的老板说：“由于下大雪，运输不方便，导致鲜花价格一路上涨，这只是目前的价格，随着情人节的到来，价格还会上涨。”

对于鲜花价格暴涨，一些网友也发表了自己的看法。网友@一只游泳的鱼说，

2月14日，一年只有一次，平时和女朋友各自忙各自的工作，很少有次浪漫的机会，这个情人节，花肯定是要送的，并且还要多送。

网友@青屏浪子说，在情人节这天能收到鲜花的女人才是最幸福的，如果因为花贵了，就收不到花了，会很伤心，真正的爱情不是用金钱衡量的。

新密播报 刘客白 李丹 文/图

爱她，就带她去踏春放风筝！资深玩家解读放风筝攻略

立春已过，微风拂面，是外出踏春放风筝的绝好时机。记者在走访中发现，由于部分市民没有经验，不能使风筝飞得很高，甚至无法使其飞起来。春回大地，带着你的他(她)，去踏春放风筝吧。不过，放风筝也是个技术活儿，在这里，我们来听听资深玩家的风筝攻略。

新密播报 刘客白

放风筝要两人互相配合

在风筝大赛上获过奖，卖了十多年风筝的市民马先生说，放风筝是有技巧的，放风筝时要两人互相配合。一个人拿好风筝，用手抓住风筝的骨架的中心条，站在风筝背后或侧后，将风筝举起。使风筝略向前倾斜5~10度，往前跑。

另一个人右手拿线拐，左手拿风筝线，并把线慢慢放出10~20米，线要拉紧，等到风力适宜

时，持风筝的人向空中轻轻一松手，拿线的人随着风筝上升的方位和风势，不断调整自己站的位置，并调整放线的速度和长度，使风筝借助人的拉力和风力冲上蓝天。

拿线的人分几次把线放出180~200米左右就可以了。一旦风筝飞到天上就平稳了。风筝停止放飞回收线时，绝不能操之过急，要顺着风势和风筝的方位不断调整，慢慢地把线绕到线拐上，以防把线拉断。

挑选风筝有讲究

马先生告诉记者，买风筝时，把风筝展开放平，用角线提起，看两边是否平衡，不平说明风筝有问题。看翅膀条软硬度。风筝的左右翅膀条的软硬要求对称和一致。要求下膀条比上膀条略软些，膀条两端的较软，膀梢最软。

传统风筝多为竹条制成的骨架，看一下做工是否细致，有无毛刺，厚度、宽窄是否均匀。竹条以贵竹制成的为好。现代风筝以玻

璃钢骨架居多，炭素骨架为上品，是制作高档运动风筝的材料。在选购风筝时仔细看看有无断裂处或粘接处。

记者提醒：放风筝时常需倒行，由于注意力都集中在天上，容易出现摔倒或被绊倒的情况。因此，在放风筝前一定要注意观察地面的状况，尽量选择平坦、无障碍物的场地，以保证安全。

东城半岛首批业主 马年尽享豪华厦门游



客户们在中海号前的合影

春节前，新密大街小巷的人们口口相传一件事：“位于新密东区的百亩大盘东城半岛将邀请一大批客户到厦门进行为期三天的豪华旅游，不仅包吃住，还包双飞”。

记者闻讯采访了郑州中海房地产开发有限公司的石总，石总说道：“东城半岛2013年的热销离不开首批业主的大力支持和认可，为回馈客户特推出了新春献礼——新春

贺岁，厦门双飞三日豪华游。希望业主们能感受到东城半岛的魅力和作为首批业主的自豪感。”

2014年1月24日一早，东城半岛首批业主已集合完毕，每个人脸上都是满怀期待。经过2个小时的飞行到达厦门，南方温暖湿润的气候使业主倍感舒服，沉浸在南方鲜花遍地，绿树成荫的美景中，3天2夜的旅行满是欢乐的气氛。

胡里山炮台、南顺鳄鱼园、鼓浪屿、厦门大学、五缘水乡留下了业主们欢乐的身影。大家一起玩乐，拍照。从一开始的不熟悉到分开时候的依依惜别，让人感触颇深。

“中海号”游艇是此次厦门游的重要环节，作为中海的业主，乘坐私家游艇出海享受大海的魅力，也是东城半岛业主独享的旅行乐趣。

正上大二的王姑娘，第一次



到海边一切都是新奇的，唧唧喳喳说个不停：“这儿超级美，看到海浪，真是太幸福了。还提前认识一下新邻居了，大家都是一个院子的，夏天一起出来玩肯定可美。”

李先生和赵女士是一对令人羡慕，幸福的年轻夫妻。赵女士说：“这次旅行很惬意，作为准业主，我们对东城半岛的服务还是挺满意的。”

这趟旅行，东城半岛得到了业主们一致认可和赞誉，大家纷纷说道：“能这么为业主着想，服务业主的项目真不多见，尤其是在新密。东城半岛不仅有实力，还能有充满诚意的行动，很不错。”

旅途的舒适，安全离不开工

作人员的辛苦付出。为方便客户，从东城半岛营销中心“中海汇”出发开始，全程由东城半岛的车队车接车送，陪同人员全程周到服务，得到了全体客户的一致好评。

马年鸿运新开始，东城半岛此次举办的首批业主马年豪华厦门游取得了圆满成功，使得东城半岛在新密人们的心中更加亲切温暖，业主们更加坚定买对了房子，新老客户无不对中海赞不绝口。

据悉，此次东城半岛的活动仅仅是回馈客户的一个开始，未来将会有更多的惊喜呈现给大家。详询东城半岛营销中心销售热线：85888888

新密播报 田俊娟 文/图