

车展唱大戏 楼盘来助力

——中海城·棕榈湾提供百余套“爱心开学大礼包”

本报9月2日讯(记者 孙蕊) 为期三天的2012中国·滨州黄河三角洲大型车展(秋季档)顺利落下帷幕,对于买车人来说,最大的收获莫过于“开得爱车归”;而对于参加车展的小朋友来说,最大的礼物就是收到中海城·棕榈湾楼盘赠送的“爱心开学大礼包”。

本次车展中组织的“百米长卷绘画”活动得到中海城·棕榈湾的大力支持,开发商为参加“百米长卷绘画”的小朋友们

免费提供了百余套品牌儿童文具,作为新学期的开学礼物送给孩子们。

1日,是中海城·棕榈湾二期花园洋房开盘解筹的日子。营销中心大厅内熙熙攘攘,络绎不绝。楼盘特推的花园洋房实现百分百解筹率。同时,前来领取奖品的孩子和家长也成为楼盘营销中心一道亮丽的风景。孩子们在家长的陪同下,自觉排着整齐的队伍,有序地领取礼品,还不忘礼貌地对工作人员说一声谢谢。礼品领取完毕,孩

子们还在销售人员的讲解下,详细参观了小区沙盘。

来自滨州活塞幼儿园的刘旭正小朋友告诉记者,开学最大的愿望就是让妈妈给他买个新的文具盒,没想到这次参加百米长卷绘画,竟然意外收到了中海城·棕榈湾赠送的文具大礼包。更让小旭正高兴地是自己画的水陆两栖汽车,还得到了滨州市市委书记邓向阳的夸奖。“邓爷爷的夸奖是我新学期收到的最好的礼物了”小旭正说。

作为滨州唯一坐北向南、直观中海的超大规模水景生态居住区,中海城·棕榈湾不单占据得天独厚的地利优势,更是由莱钢集团全资子公司——曾获“滨州市经济开发区突出贡献企业奖”的滨州市莱钢建设有限公司开发建设。秉承“绿色建筑、科技地产”的开发理念,凭借成熟的经营策略和管理运作,继开发国际会展中心后为滨州城市建设投入的又一经典力作。



①

②

③



① 滨州市委书记、市人大常委会主任邓向阳观看孩子们绘百米长卷。 本报记者 张牟幸子 摄

② 来自滨州活塞幼儿园的小朋友们有序地领取“爱心开学大礼包” 本报记者 张牟幸子 摄

③ “今儿个真高兴!” 本报记者 王晓霜 摄



轰动滨州

富泰国际·中央公园商业航母启航

——中央公园商业宣告正式启动,滨州中央商业格局即将聚变!



富泰国际·中央公园商业启动新闻发布会启动仪式现场。

2012年9月1日上午9时38分,富泰国际·中央公园商业启动新闻发布会在滨州白鹭湖大酒店隆重举行。滨州市政府领导、滨城区政府领导、滨州富泰置业领导、山东宏泰物业公司领导、北京浙江商会领导、各商家代表、相关媒体以及特邀嘉宾共计300余人参加了新闻发布会启动仪式。

新闻发布会现场,市政府领导、滨城区政府领导、富泰置业领导以及物业、景观、规划设计单位等相关领导分别就富泰国际·中央公园商业项目对滨州乃至山东的商业价值所带来的提升作用及富泰国际·中央公园提倡的滨州首席时尚休闲街区的理念和富泰国际·中央公园的顶级物业管理等方面做出发言。同时,富泰国际·中央公园项目列入了滨州市1010工程,将会获得滨州市各级政府的全面重点督导,此举为本项目的加速发展也带来了新的机遇。

富泰国际·中央公园项目位于绝对繁华地段的黄河三路渤海七路,是滨州老城核心,寸土寸金的地段具有不可限量的投资前景。项目总占地8.8万平米,建筑面积28万平米,其中一期占地38000余平米,规划建设面积近120000m²,共有商业14栋,住宅2栋。其中住宅两栋为26层设计,1、2层为沿街商业,3-26层为高层住宅。商业部分整体采用世界领先的BLOCK街区设计理

念,由深圳博雅景观公司结合滨州实际情况为富泰国际·中央公园量身打造,注重满足消费者在享受购物的同时对休闲、观景的打造,创造全城第一个公园体验式购物中心。本次商业启动新闻发布会昭示着富泰国际·中央公园商业项目正式入市,这对滨州商业的格局将会产生重大的影响。据悉,包括中国零售业50强深圳人人乐超市,“东方好莱坞”浙江横店影视、中国邮政储蓄在内的商业及金融巨头现已携手入驻富泰国际·中央公园。项目规划有精品名店廊、青春玩酷街、美食新坊巷、全时娱乐中心、儿童欢乐世界、学术交流中心等六大业态,如此的商业巨无霸将会成为滨州商业中心新航路。

富泰国际·中央公园与人人乐强强联合,将形成品牌优势与资源优势的互补,促进国际一线品牌与国内知名品牌的汇集,其品牌的影响力与号召力将迅速汇集起庞大的滨州核心高端消费需求,从而带动周边相关产业链的联动发展,必将迅速带动滨州核心商圈的快速,并为打造滨州的CBD的发展及促进滨州商业的成熟与完善发挥其强劲的动力。

除了富泰置业自持的2万平米人人乐旗舰店,富泰国际·中央公园还有近6万平米的对外出售商业,将借助人人乐的品牌影响力,利用富泰国际·中央公园的一站式休闲购物的商业运营

理念,打造成为滨州首个“公园式休闲购物中心”。改变滨州原有的休闲、购物隔离的单一消费模式,为滨州市民带来全新的消费理念和全新的购物体验。

而品牌商家同样看到了新型模式的商业潜力、人人乐超市的品牌效应以及两者结合带来的市场前景,对未来的经营充满信心。除横店影视的“滨州首家五星级影院”已经入驻外,还有更多的国内外一线品牌正在洽谈中。

对于商业来说,有大型品牌商家入驻并不为奇,最重要的也是各商家竞争的核心在于商业的运营管理。目前富泰国际·中央公园引入具有国际物业服务经验的山东宏泰物业作为项目运营的执行团队,凭借其先进的运营服务理念及优秀的服务经验,将更有利于项目的长期稳定发展。这也体现出滨州富泰置业作为富泰国际·中央公园项目的开发商对业主负责任的态度,这也得益于滨州富泰置业对富泰国际·中央公园未来商业发展前景的信心。

此次富泰国际·中央公园新闻发布会宣告着富泰国际·中央公园商业的正式起航,其独特的地标魅力,使其以领袖时代的城市顶级综合体姿态,展现在滨州人民面前,进而为滨州呈现全新的商业模式,为滨州国际化进程做出应有的贡献,必将引发滨州中央商业格局聚变。

(孙蕊 周红利)

“买房那些事”征集令

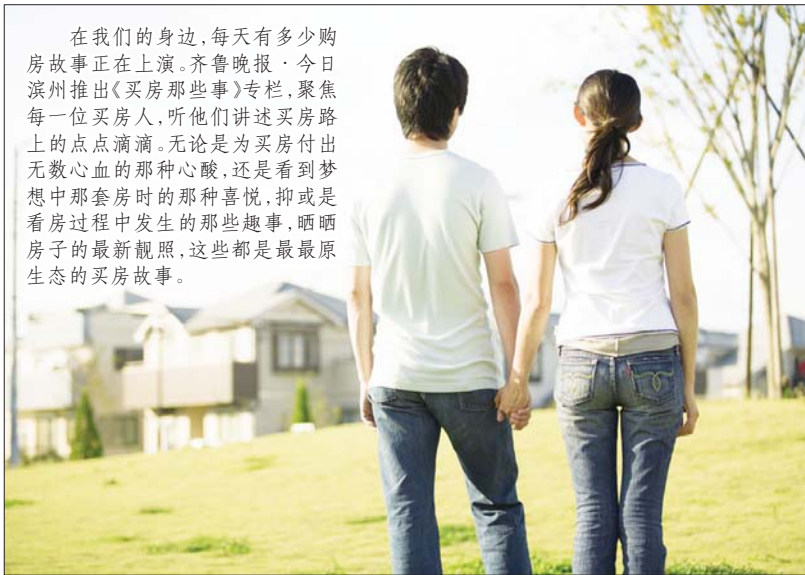
“买房那些事”专栏长期征稿。作品一经选用,均有奖品赠送。

投稿邮箱:sunr007@163.com 记者热线:18654399012

痛并幸福的买房路

文/曹大地

在我们的身边,每天有多少购房故事正在上演。齐鲁晚报·今日滨州推出《买房那些事》专栏,聚焦每一位买房人,听他们讲述买房路上的点点滴滴。无论是为买房付出无数心血的那种心酸,还是看到梦想中那套房时的那种喜悦,抑或是看房过程中发生的那些趣事,晒晒房子的最新靓照,这些都是最原生态的买房故事。



2008年大学毕业后,我决定和女朋友留在滨州。原因有二:大学三年让我已经融入进滨州这座城市的生活,我们已经适应了这里的生活节奏,也熟悉了当地的交通和人文环境;其二,我和女友都是农村孩子,回到家乡也是从零开始,还不如在滨洲了。

刚毕业,领着微薄的工资,沉浸在两个年轻人的世界,对未来的生活没有长远的规划,仿佛结婚、买房、买车是很遥远的事情。直到身边的同事和好友陆续步入婚姻的殿堂,而屈指一算我们也都老大不小了,双方家里也催促,结婚就被提上了日程。

结婚就需要买房子,我们也因此走上了将近半年的幸福却繁杂的买房路。

2009年房价正处于快速上涨的时期,但我对房产信息一点都不了解,感觉房价还停留在2000块钱的水平。我们双方家庭都不宽裕,我们也不愿给家里增添负担,就决定购买一个价位低的房子,楼层和位置不是首先考虑的因素。

买房子的历程是很艰辛的,平时看到那么多楼盘,等到自己买房子了却不容易。我骑着电动车先将离单位比较近的楼盘看了一圈,碰到地段好的、高档小区就直接绕过了,因为口袋里的money很有限。

看完附近的房子就看更远的了,滨州西区的房子环境好,但价格高,离上班的地方也远,想来想去还是在老城区买房。

看上的第一套房子在黄河八路,地段不错,房价也不高,2100每平,刚刚开盘不久,但是只有几套房子了。当时手里只有5万现金,还不够首付,带着一点小小的遗憾我继续看房。但是我不知道,房产市场正在酝酿着一次大的风暴,房产商捂盘不售,银行却收紧钱袋子,房价眼看着涨,甚至来不及你反应。

看的第二套房子在黄河15路,紧邻北海公园和区政府。房型和楼层都挺满意,价格也适中,就是周边环境差了点。不过随着北海公园和区政府政务圈的开发前景还是不错的。售楼的李小姐很热情也很主动,她带我们参观了房子,给我们讲解了以后的升值空间,询问了我们的支付能力,表示可以协助我们办理贷款。对于这个价格、这个地段和周围设施,我还是不够动心,于是就拖了下来。

2009年年底,房价就像小孩盼过年一样一个劲地涨。过了元旦所有的房价都涨了300到500。没过多久,第一家楼盘售楼员给我们打电话,说有好房子了,让我来选房,房价也由2100上

涨到2400了。这不是坑人嘛,我这才明白什么叫捂盘不售,只是可怜了我们这群无知的人。

2100的房子一下子成了2400,谁心里也不接受,干脆这个楼盘就不再考虑了。联系了一下第二个楼盘的置业顾问李小姐,她热情的接待了我们。房价虽然没涨,但首付必须付清。看来银行对楼市的调控开始了。房价越来越高,贷款越来越难办,我感觉到出手的机会了。在售楼的帮助下,付上首付,跑房管局,跑银行,跑担保公司,一来一回好几个月,稀里糊涂的总算顺利了。2010年6月份交钥匙,经过简单装修,我们就住进去了。到迄今为止已经整整两年了。

回想一下两年前买房子的经历,感慨颇多。楼市就像一场海市蜃楼,刚开始酝酿的时候谁都不懂,总是在等待和徘徊中错失机会;等到市场已经形成气候,我们再出手的时候就晚了。我遇到过很多后悔的人,有的后悔当初没多买几套,有的后悔没买某个位置的房子,有的后悔没买车库,人们总是在事后的后悔中重复犯着以前的错误而不知道珍惜眼前。对我而言,有房子住就很幸福了,房子是家的载体,房子涨钱了不代表就幸福了多少,不是吗?