



周口碧桂园实景

大美之城 尽在细节

——走进周口碧桂园有感

□记者 王永剑 文/图

如果有一天我们厌倦了城市中心区的喧嚣繁华,走进一片宁谧的花园社区,白云飘,夕阳下,静观绿树婆娑,漫步于小道弯弯,于摇椅上坐看微风吹皱碧水……这种意境,或许就是我们周口人对生活的最佳享受。然而,当我昨日走进周口碧桂园的实景展示区,伫立与它对望,仅仅一眼,便觉与梦境有了邂逅。

中国山水画的章法布局有“密不透风,疏可跑马”之说。周口碧桂园在景观的绿化上,借鉴了中国山水画的布局并成功运用于实践。从周口大道驱车驶入桂园路,两旁的缓坡植被绿化,如同浓墨泼彩的立体画卷,不由得你降低车速,进而欣赏其高低起伏,

曲折蜿蜒。或者干脆停车驻足,看绿叶摇曳,看脚下绵绵绿茵,站着,不说话,就十分美好。

前两年汪中求老师的《细节决定成败》这本书很火。“细节”这个词成为人们追求成功的一个检验标准。周口碧桂园项目的决策者们就很注重细节,并且擅长运用细节,细节的极致表现在地砖都雕刻有精美的花纹。据悉,周口碧桂园不惜耗费4000万元,在平地上堆坡造景,将原有的荒地、农田,建设成林、乔、灌、花、草、地势层次分明的六重景观,社区逾千万元打造的亮化工程,夜幕之下,尖顶英伦建筑、米黄色西班牙别墅外墙,在灯光的装点下,仿佛如穿梭在欧洲名镇;社区内雕塑小品、花架陶艺元素装点,山石水系点缀,更远处福建精选麻石、鹅卵

石铺贴花园小道、景观树木,只为将社区美景与区外公园连缀一片,让居住者居于就置身隔离喧嚣的世外桃源。实景展示区里有各式陶瓷、泥塑组合的小品,很生动,很有趣。

周口碧桂园对细节的苛刻要求,不仅仅是表现在绿化景观上,还体现在社区规划上。英伦商业街毗邻桂园路,凤凰城俱乐部在展示区南面,二者和水景、儿童游乐区等公共场所组合一处,花坛、喷泉、亲水廊亭等丰富的园林元素点缀园中,活动区和居住区分离,完美实现“集中开放”和“动静分区”,使公建配套与生活区互不干扰。公共服务区域是对外开放的,人气足,但却不会影响到业主的宁静生活,但业主却可以近距离享受到这些配套,满足衣食住行所需,真正做到

出则繁华,入则静谧。

周口碧桂园超大中心湖景,犹如闪耀的明珠镶嵌在中心景观园林区内。欧陆风情的中心园林与纯欧式建筑风格和谐搭配,呈现浪漫和高贵的气质。优美舒适,花坛、小品、雕塑、喷泉、小桥流水,大大加强了花园式社区环境特色,让前来参观的周口市民有漫步在花园里的陶醉感。

在细节中展开联想:不久的那么一天,你有幸成为碧桂园的业主,就有可能,窗外的雨烟中,会有些许的燕影飞入眼帘;园中的蔷薇,悄然攀爬到你窗前;游乐场上玩耍的孩童,勾引你诸多幸福的回忆;那一汪碧水,久久截留了你的目光;你在荡漾的摇椅中,聆听那串风铃,体会自己的这种幸福,唇边扬起微笑……

阳光花墅:终极置业梦想

□记者 王永剑 文/图

2014年,注定成为周口人居史上最值得书写的一页。

品质、低密、花园、庭院、露台、洋房……一系列与一线城市接轨的人居名词,开始走进周口,逐渐成为改善置业与终极置业者换房的方向,也真正拉升了整座城市的人居品位。

然而,院子注定是稀少的,洋房注定是珍贵的,品质注定是难得的。

万花丛中,谁能满足改善置业的需求?洋房珍稀,何以兑现终极置业的愿景?

在周口,一个越来越受关注的名字——阳光花墅,自入市以来,一直是换房者的追逐目标,特别是托斯卡纳仙境园林下,独门独户私家大院,可以收藏居住者的一生幸福;以“空中庭院”著称于世的露台,让洋房享受别墅的礼遇;首创层层退台式设计,不唯外表阳光挺拔,历经岁月百年如新,更实践着“家家庭院、户户露台”的美好梦想。

如果说洋房是换房者的基本需求,那么,如何于南区一片繁华热土,打造既有郊区别墅的生活质感,又有都市生活的便捷通达,成为

阳光花墅的思考命题,也最终成就阳光花墅超越同类洋房产品的杀手锏。

近年来,随着雾霾袭城,PM2.5频频扰民,关注健康已然成为品质生活最重要的前提。以此而论,阳光花墅早早走在城市前面,为了让城市生活的人享受森林般健康呼吸,不惜成本,采用全球领先科技的新风系统,将大于1微米的颗粒物全部过滤掉,每隔1小时就全面更迭室内氧气,做到时刻保持室内空气新鲜。每个人都能享受到干爽清洁的新鲜空气,避免了因为空气质量低下产生的诸多问题,真正为居住者的健康加油。

奢侈至此,依然不足以形容阳光花墅的“舍得与用心”,更难以彰显阳光花墅作为“会呼吸的洋房”的独有魅力。

在阳光花墅,人们可以通过雾森系统,保障四季呼吸新鲜纯净的空气;可以通过直饮水系统,将水净化成可以直接饮用的标准;可以通过螺旋消音系统,让生活远离卫生器具的冲水噪音,真正起到消音作用;可以通过双开门电梯,让一楼大堂电梯门北开,流畅交通动线,开阔大堂空间,而乘电梯直达所在楼层,电梯门南开方便入户,真正树立别墅级居住标准。



阳光花墅效果图

关于阳光花墅的评论,最有发言权的莫过于地产业内人士。他们是品质、细节、材料、成本、景观、规划、营销的专家,也是购房群体中最挑剔、最懂行、最权威、最细心的人,而阳光花墅一期开盘当日,28.8%成交客户竟然是地

产业内人士。

浮躁的时代,真诚是打动世界的唯一力量,这也是阳光花墅成功的根源,最终能够让终极置业者动心,让换房者真正“一生只换一次房”。