

让业主满意 为周口添彩

# 汇鑫玖号院打造一流景观社区



汇鑫玖号院所有绿化树木均按图纸施工,必须达标。图为周口汇鑫置业有限公司总经理张天顺(左一)在测量新植树木的胸径。

□记者 李国阁 文/图

**本报讯** “这应该是汇鑫玖号院,没想到开发商把它建得这么漂亮,住宅楼与周围的绿地景观结合得这样完美……”本报上周推出“看图说盘”栏目后,不断接到市民打来的咨询电话,其中打电话的市民不乏汇鑫玖号院的业主。

由于交房时间临近,连日来,汇鑫玖号院项目工地不断迎来现场看房的市民,他们实地考察之后感慨颇多:汇鑫玖号院绿地景观是周口一流的,楼体外立面是周口独一无二的,开发商兑现了售房之初的诺言。

5月12日,汇鑫玖号院项目工地一派热火朝天的劳动景象,几十名园林工人正忙于平整绿化坡地、栽植绿化树木,美化一期的欧式观景休闲厅……汇鑫玖号院的开发商——周口汇鑫置业有限公司总经理张天顺也来到工地,参观景观绿地,安排正在施工的各个细节,并叮嘱负责景观绿地的负责人贾国治及其他工人:“一定遵照图纸施工,坚决舍弃不达标的绿化树木……”

汇鑫玖号院是一个高标准的景观社

区,身处其中,方能感受与众不同的独特魅力。6栋已建成的住宅楼,3层以下外立面用干挂石材,颇有大理石的效果;3层以上外立面全用真实漆粉刷,具有外墙砖的仿真效果。6栋住宅楼与其他小区不同的是,建筑外立面上下有多道凸出的部分,它们全是在剪力墙结构主体建成后砌成的,再用真实漆粉刷,所以,整栋楼体立体感极强。6栋住宅楼中间的绿地景观已基本成形,能显示出美的效果和独特的魅力。景观水系贯穿南北,巨石横卧水系中,让人能自然地联想到以后溪水潺潺的情景。景观水系东西两侧有欧式观景休闲亭和喷泉两个主景观。6栋住宅楼周围及小区内蜿蜒曲折的生活路两侧有多处景观绿地,景观绿地或自成一片、或环抱着楼体。这里的景观绿地与周口其他高端小区的景观绿地有所不同,就是树木高大名贵,不少树木已有5层楼高。贾国治指着一片景观绿地介绍:“它们按草坪、低灌木、高灌木、小型乔木、高大乔木5个层级布局,立体感强。灌木有红枫、鸡爪槭、桂花等。乔木有白蜡、国槐、大叶女贞、银杏等。”

“汇鑫玖号院买来的树木全是全冠移植,这样能保证很快就出‘森林’效果。以后这里的绿化效果是:不管你身处何地,均直视不到建筑,只能隐隐约约看到楼体。业主不仅能看到蜿蜒几百米的水景,还能听到水流声,生活的惬意可想而知。”张天顺描绘汇鑫玖号院的生活前景时,脸上全是自豪和幸福。



▲园林工人紧张施工。



▲近期将交付使用的汇鑫玖号院一期景观一角。

## 二季度京城豪宅竞争趋于白热化 品牌房企海淀“拼”产品

**新华房产 5月13日北京讯 (记者 刘觅觅)** 今年,多家品牌房企火拼豪宅成为北京市场的一大看点。进入二季度,竞争趋于白热化,成交已逐渐回暖。

在北京的“豪宅地图”上,海淀区因教育资源与住宅供应稀缺一直处于特殊的地位。五矿万科如园、保利·海德公园、华润·萬橡府等豪宅标杆楼盘均在此扎堆。尽管区域教育资源稀缺、产品供应趋紧、升值潜力较大,多位豪宅“操盘手”仍坦言,面对激烈的市场竞争,做好产品、做对产品才是“重中之重”。

**北京豪宅连续3月“零供应” 成交逐渐回暖**

进入二季度,北京楼市的整体供应状况明显升温,但豪宅市场的供应依然冷清。据亚豪机构监测显示,4月,北京没有报价超过6万元/平方米的公寓豪宅项目开盘,至此,北京公寓豪宅市场已经连续3个月“零供应”。

虽然供应未见起色,但是豪宅成交已逐渐回暖。数据显示,4月,北京报价在6

万元/平方米以上的公寓豪宅共成交242套,环比3月上涨28%;公寓豪宅市场的整体成交均价为62718元/平方米,微涨1.79%。其中,总价在1500万元至2000万元的公寓豪宅环比3月销量增加15套,占公寓豪宅总成交量的比重也提高了5.3%。而在4月成交前十名中,海淀区独占4席,居各区之首。

**海淀永丰“地王”利好周边 房企欲抱团涨价**

伴随着成交回暖,近期拍出的海淀永丰“地王”似乎成为了已入驻该区域房企涨价的“催化剂”。

4月27日,北京海淀区西北旺镇的中关村永丰产业基地地块历经139轮的激烈竞拍,最终首创置业以总价56.4亿元竞得,溢价率达48.93%,住宅部分楼面价高达5万元/平方米,刷新年内北京单价地王的记录,业内预计该项目入市均价将超10万元/平方米。

在近日举办的“海淀高端物业发展趋势论坛”上,区域已入驻品牌房企项目有

抱团涨价趋势。

据北京万科高端事业部负责人高广汉介绍,“地王”拍出之后,“五一”期间,该项目卖出了5个亿。客户认筹量增多,五矿万科如园也收回了部分折扣,均价由5万元向6万元接近,甚至一部分房源价格已经超过6万元。

“海德公园预计5月中旬就卖完了。”

保利·海德公园项目负责人袁野表示,当时保利参与了永丰地块的拍卖。由于保利·海德公园卡着预售证价格的上限在卖,所以没办法涨价了。“3·30”政策利好和“地王”效应,该项目在最近半个月内基本以一天一套的速度售出。

“5月底之后基本上要调价,华润·萬橡府单价至少调高1000元至2000元。”华润北京大区营销管理部助理总经理秦江表示。在他看来,教育资源的稀缺和后续供应的紧缺,“倒逼”了海淀区域价格上涨。

**豪宅竞争趋于白热化 热点区域将“火拼”产品力**

尽管海淀区多年来受到开发商和购房

者的青睐,也从来不缺少“地王”。但是,面对今年竞争激烈的豪宅市场,多家品牌房企的“操盘人”在酝酿涨价的同时,纷纷打起了“产品牌”。

“大多数选择高端产品的购房者追求类似于终极置业或‘到达一个平台’的标准,因此,对这类高端产品的挑剔度也较高。”高广汉认为,这也就解释了为什么在高端市场里一二二手房的价差没有这么大。因此,开发商会把升级置业这类产品做到最好,购房者也会挑选产品的保值、增值性。

秦江则认为,未来豪宅产品的吸引力要靠土地价值“再造”。在他看来,面对激烈的市场竞争,一些项目会因为“产品力”不够而卖不好,甚至会“死”掉一些项目。但是,一定会有很多项目,因为自身产品价值的这种再创造,让它区别于现有的产品,现有的、过往的二手房产品,能够带来更大的价值,会得到市场的认同。而这些最终都要靠成交数据来说明。