



寻找中原的徽居风格



西区的“启福中华”楼盘,在建筑风格上沿用了中国经典建筑——徽居。近日,记者来到位于长江路与桐柏路交会处的“启福中华”。

启福中华是由启福置业(股份)有限公司投资开发涵盖住宅、商业于一体的综合项目,这个项目位于郑州市黄金主干道桐柏路与长江路交会处西南区域,总占地面积逾1300亩,总规划建筑面积约170万平方米,周边城市配套日臻成熟,这座打破了现有建筑设计领域特有的套路瓶颈,采用徽居风格,汇中国元素精华于一身,给消费者带来了极大的欣喜。

“启福中华”的建筑风格和地理位置应该说是最大的卖点。启福中华在整体规划上,对中式传统住宅形式进行了现代化手法的演绎,展现了项目对现实传统人文、自然的现代化中式居住观的不懈追求与探索,整个项目给人一种现代、典雅、内敛又不失传统的亲和感,使居住者在快节奏的今天重新寻找“采菊东篱下,悠然见南山”的生活情调。

从规划上看,面向长江路、滨河路及建安路的二层商场,福安路与长江路交界处的商业街,形成宜人的购物空间。另外随着郑州城市大框架的拉伸,国家重点工程南水北调项目的进一步实施,今后其地段不断升值的潜力将日益呈现。

刘文旭

优惠信息

栏目记者 黄晓娟

银基三期

奢华样板区倾城盛放,百万加油卡全城免费派送。VIP预约登记火爆进行中,到访豪礼惊喜不断。



罗马假日

加推十套特价房,一口价31.5万元起。



双河湾

持请柬者均有价值1280元的精美礼品相送。另有抽奖活动,一等奖1名,奖三星55寸超薄液晶电视;二等奖5名,奖惠普CQ40酷睿双核笔记本电脑;三等奖10名,奖捷安特山地车。



主语城

8月26日~30日,60套中央景观三房4168~4568元/平方米特价销售。41平方米全南向一房,70平方米舒适两房享有现场特别优惠。



上个世纪90年代中期,河南中博家具中心、郑州商品大世界(现凤凰城)和东建材的相继建成,便有了现在的“郑汴家居建材商圈”的雏形;如今,随着红星美凯龙、居然之家、好百年等国内家居巨头的纷纷抢滩入驻,和原有的本土家居建材市场共同组成了“郑汴家居建材商圈”的骨架。

如今,“郑汴家居建材商圈”以功能齐全、辐射面广、巨头云集等优点成为郑州乃至中部六省独具特色的一条商业街。

郑汴家居建材商圈渐集大成

本报记者 黄晓娟 冯成刚

一条路架起三座城

6年前,甚为高调的郑州建材市场项目,第一次把人们的视线引到了郑州市区(含郑东新区)的版图之外。

“做建材,到白沙。”这句话在当时郑州建材市场的圈子里传得甚为热乎。按照当时的规划,其旗下的建材大世界(现东建材的核心部分)升级改造成“中国·郑州国际建材贸易中心”,以商流为主,走建材超市的路子;而白沙建材工业园区则是后方的基地,侧重于物流,是一个集生产、加工、仓储、配送等为一体的建材工业园,二者相互依存。

如今,这种格局正在遭遇严峻的挑战,已经处在被颠覆的边缘。“郑州建材市场新项目一个接一个,整个市场都在“发烧”。不仅如此,郑汴路上的家居建材商场正以星火燎原之势向中牟白沙蔓延。”东建材做生意的张钰见证了郑汴商圈的发展。

不仅如此,随着“中部崛起”、“郑汴一体化”和“城市东进”等战略口号的提出,郑汴路理所当然成为连接郑州老城区与郑东新区的龙颈和郑汴一体化的中心轴,肩负着带动郑州东南区域崛起的使命,因此,在城市外拓的过程中,郑汴路(商都路)成为连接三座城的最好纽带。

建材家居扎堆 显集合效应

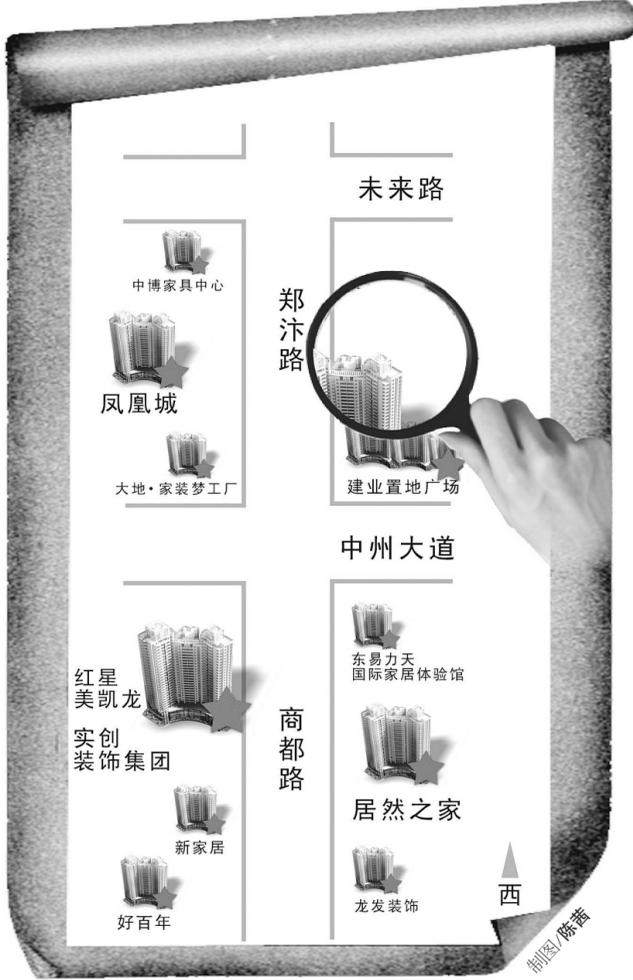
据了解,狭义的东建材包括东建材大世界、凤凰名优建材市场、张庄铝型材市场,广义的东建材规模更大一些,围绕东建材、沿107国道和郑汴路两侧形成了大大小小17个与建材有关的市场,它们组成了东建材的“卫星市场群”。

在东区,仅在东建材和白沙之间的18公里距离内,就夹着澳柯玛、香江等大型物流园区,以及近年来先后登陆的红星美凯龙、好百年、新家居等大型家居建材商场。“如此高密度的家居建材项目在一条路上同时扎堆这在全国都实为罕见。”中博商业管理公司总裁高华表示。

建材项目的“疯狂”上马,也因此让郑汴路冠上了“建材家居黄金街”的称号,成为辐射华中六省的建材家居的区域热点。“可以说,郑汴商圈具有聚集财富和能量的无限潜力,是众多企业眼中的黄金旺铺集中地。”凤凰城相关负责人认为。

“同质化和错位经营在该区域都存在,如何更好地促进郑汴商圈发展,拉动东区经济提升,这条路承担起重要的使命。”实创装饰集团郑州公司总经理刘鑫认为。

虽然各大家装品牌的理念有差异,但向东扩张、分一杯羹的意愿却如出一辙的强烈。“市场不是固定的,而是不断发展演变的,家居、建材只有紧跟市场的脚步动起来,才能更准确地找到突围的方向。”河南省装饰装修行业管理办公室



主任李小立说。

河南财经学院MBA导师陈光明教授认为,家装行业和其他行业一样,都有“集聚效应”。目前,“郑汴家居商圈”的规模已基本成型,广大市民也正在逐渐形成固定的消费习惯。

中部六省最大家居建材商业街

随着城市化进程的推进,郑汴路已经成为连接老城区与郑东新区的龙颈和郑汴一体化的中心轴;而对着基础建设和房地产行业的迅猛发展,人们对建材家居行业的需求空前高涨,每天都有很多郑州本地居民和省外其他城市的人来这里采购建材家居用品,承载着巨大的人流、物流和信息流。此外,郑东新区一

度成为省会房地产开发和市民购置置业所青睐的热点板块,也使这一区域逐渐聚集了浓厚的商业市场氛围。

红星美凯龙总经理蒋维刚认为,郑汴商圈目前最大的优势莫过于政策的推动,“中部崛起”、“郑汴一体化”和“城市东进”等战略的实施,必将带动原本快速发展的郑汴路呈井喷式快速发展。

有人曾经说过这样一句话:如果你想好好地逛逛郑汴家居建材街,三天三夜也逛不完。这句话并不夸张。在郑汴路到白沙镇这段建材街,你所需的各种档次的装修材料、家具及家居用品都可以找到。如果选择批发,你可以到中博、凤凰城、白沙镇;如果选择纯粹的建材你可以到新家居建材商场;如果需要一定的品牌档次,你可以到红星美凯龙、居然之家、好百年等家居建材城选购。

此外,郑汴路家居建材街的便利交通奠定了它独一无二的地理优势。西起城东路,东至老107国道,距二七广场3700米,全长2035米,红线宽60米,双向6车道,已完成供水、热力、燃气、路灯、有线电视等管线工程,所有架空线全部入地。郑汴路东段(现名商都路)全长3公里多,东至新107国道,西至老107国道接郑汴路。

商圈初形成 发展正提速

即便建材与家居市场的兴起带动了该区域的迅速发展,但是过于单一化的商业形态显然并不利于商圈的成熟与壮大。

“看一个商圈是否成熟,要看他的繁荣度。郑汴商圈的繁荣有了,但依然存在很多制约因素。”新家居建材商场总经理杨宏宇认为。

随着城市北移东扩发展步伐的加快,城市格局正发生着巨大的变化,而郑汴商圈在不断扩容的同时,还应该丰富商业业态,完善生活类商业和办公类物业配套项目,以便于整个商圈实现相互促进、平衡协调的发展状态。

据不完全统计,这里有万余家大小商户,有数万位外地商业从业者,他们在创造财富的同时,潜藏了无尽的房产租、购空间。于是,一些有前瞻眼光的房企也逐步“空降”郑汴路沿线,建业城市花园、建业桂园、英协花园、升龙凤凰城就是颇具代表性的“排头兵”。

“如何让郑汴商圈和正在规划建设中的郑东新区交相辉映,必须从生态建设和可持续发展为重点,依托商贾高档居住、高级智能办公、主题商业街区等产业,逐渐成为集办公、科研、教育、文化、商业、居住等多种功能的大型新经济区域。”郑东新区管委会有关负责人认为。

建材与家居市场的兴起带动了该区域的迅速发展,但是一个商圈或者区域商业中心的形成需要诸多业态的配合。在深圳泰辰置业顾问有限公司总经理周心罡看来,“早先郑汴路沿线建材市场形成时,郑汴商圈处于城市的边缘,现如今郑州向东发展,从区位上讲,这里已经是郑东新区的中心地带,但商业业态依旧单一,大型生活配套缺失,实际土地价值没有得到有效利用。”

“目前郑汴路家居建材街面临着引进多业态的问题”,郑东新区招商局一高管表示,将郑汴路家居建材街“特色化”转向“专业化”。要充分体现这条街的特色,提升其价值,必须“整合布局”。首先要避免市场的雷同化和同质化,其次要创造这条街的消费价值,消费者不仅到这儿来买家居建材,还要能享受多层面的需求。

蒋维刚也持同样看法,这条街不能做“大而全”,而是要做“大而专,专而全”,形成一个特色商圈,做到综合性和专业性相补充的“板块结合”。

家居资讯

实创装饰集团 家装挺进工厂化时代

北京实创家居装饰集团有限公司是一家具备国家设计与施工资质,涉足家装、工装、木作系统生产、家具生产与销售为一体的住宅精装设计与施工服务机构。

实创装饰一直以“以质取胜,诚信服务”的服务理念,为消费者带去他们最人性化最真诚的服务,他们对消费者承诺:将材料一包到底,无需考虑材料损耗、补货、退货;售后服务出现问题,实创公司负全责;环保检测超标,实创公司负全责。

实创升级为集团公司以后即宣布家装挺进工厂化时代,这意味着家装从个性化、定制化逐步发展到了规模化、标准化阶段。

实创家居装饰集团郑州分公司总经理刘鑫称,家装工厂化简单地说是从个性中找共性,工厂化特点更多体现在预算、材料、施工、管理模式等方面,有可执行的标准,可以复制,可以规模化生产。刘鑫用成衣来打比方,成衣是很个性化的产品,以前是裁缝手工量身定制,但是发展到现在,成衣可以分尺码进行批量生产,定价

一目了然,不仅效率提高了,而且成本控制得尤其严格,这和家装工厂化异曲同工。不过,即使家装风格像成衣款式一样充满个性,实创也根据市场定位沉淀了几套最适合大众审美的家装款式。

刘鑫进一步解释实创的工厂化装修。他说,实创提供的不是高级定制,而是综合大众装修需求后制定的家装规范。它表现在家装的套餐模式,这是最好的家装预算管理;原料的全球采购,品质有保障,工业化程度较高;先进的后台服务处理,可以在产品运输、物流方面整合资源、节约成本,也可以在施工监理、工人施工、售后维护方面合理统筹,减少人力浪费。

在此,实创装饰为了答谢广大新老用户的支持,决定在8月15日到31日举行“拒绝游击队,家装挺进新时代”活动。同时,活动当天,还有免费美的烟机、灶具以及莱顿开关大礼包等17项大礼相送,让你最多直省11716元。本次活动仅剩最后五天,望广大消费者踊跃报名,莫失良机。

晓娟

凤凰名优建材城 第四期“网友走进凤凰城”团购活动即将上演

本报记者近日获悉,“网友走进凤凰城”第四期陶瓷洁具专场团购活动将于8月30日上演,今夏以来中原建材家居行业内“最强团购让利风暴”将再次登陆凤凰城。

据了解,此次专场团购集结了陶瓷洁具业近十家知名名牌,其中包括陶瓷类的金舵、东鹏、金牌亚洲、蒙娜丽莎、陶艺轩

好百年家居 三大业态全面驰骋中原市场

本报讯8月22日,好百年家居挺进中原的第一站——好百年家居郑州东店隆重开业。

好百年家居郑东店位于郑汴路与中州大道交叉口东500米处,与世界500强麦德龙相邻,坐拥建业、英协、未来、郑东新区等70万高消费人群和郑东CBD国际物流群,以及郑汴商圈、澳柯玛国际物流园区商业中心。

与其他单一业态经营方式不同,好百年家居郑东店以三种业态共存的方式展现在郑州消费者面前。三种业态共存就是好百年

等,洁具类的高斯、澳斯曼、沐岚等。这些品牌不仅在行业内具有超高的影响力和美誉度,凤凰城还将对团购中售出的产品做全程的质量监督和专业检测,保证消费者买到的都是优质、环保的建材家居产品。

业主选择团购的主要原因就是价格。相对于那些“掺水”的团购,“网友走进凤凰城”最大的卖

点就是真实让利,真正实惠。此次团购将延续“网友走进凤凰城”的优势,以一贯的团购最低价为广大业主服务。

由凤凰城牵头,厂家、市场和商户三方联动让利,参加团购的各品牌不约而同地甩出了超值劲爆的特惠价,从而保证了本活动商品的最低价。

(成刚)



家居针对不同群体不同的购物需求打造的新时代购物模式:品牌家具馆、e购时尚家居、强大的办公专业采购相辅相成。

其中,好百年家居郑东店负一层是专门为SOHO办公一族以及企事业单位设置的好百年办公家居商场,这些商品有30%采

用ODM、OEM方式生产,做到生产成本最小化;有60%以上的商品采用海量订单采购,挤去了中间商泡沫利润,有效地节省了场地租金、水电、人工等费用支出,获得了比市场价低30%到50%的优势。

(冯成刚)