

青岛路打通,直至周山,附近名门世家等楼盘火热建设,使上海市场这一区域再度活跃起来

青岛路新商圈将强势崛起



绘制 赵韵

□本刊记者 刘丁

提起上海市场大家都非常熟悉,它的繁华有目共睹。随着青岛路打通至周山以及周山板块的迅速崛起,上海市场商圈的“版图”进一步拓展,青岛路新商圈的概念被人们屡屡提及。新商圈内多个正在火热建设的楼盘和这个区域未来美好的发展前景,成为许多投资者和购房者热议的话题。

▶▶ 周山板块,价值将迅速凸显

上海市场商圈曾经是洛阳人逛街购物的必选之地,可是由于缺乏新鲜血液的注入,它的发展也遭遇了瓶颈,不过,青岛路的打通则打破了这一瓶颈,使其版图进一步扩大,焕发出新的生机与活力,使人们不禁憧憬着它更加光辉灿烂的明天。

业内人士分析,未来,从青岛北路

到九都西路,从天津路到青岛路的范围内,将形成新商圈,并强势崛起,不仅能填补周山板块大型商业的空白,满足许多消费者的需求,还将重新带动人潮的回涌,刺激上海市场商圈的再度升级。

业内人士表示,青岛路打通至周山后,周山板块的区域价值将会迅速

攀升与凸显。一方面,周山板块的楼盘拥有万亩周山这个天然的资源优势,这里空气清新,无论居住、办公,或到商场内消费,都能呼吸到清新的空气;另一方面,这里将与上海市场商圈“接壤”,拥有繁华的城市配套资源优势,因此未来发展潜力巨大,发展前景不可估量。

▶▶ 发展潜力巨大,区域价值将不断攀升

在一个楼盘集中的区域或板块内,因为有了大量居住人口的消费需求,通常都会自然形成一个商圈,这是商业发展的一个规律。

近几年,随着洛阳城市规模的不断扩大和商业的快速发展,洛阳区域商业已经取得了初步发展,涌现出不少城市的副商圈。

业内人士表示,在日常消费中,大多数市民会选择家门口附近的商场和超市,因此,区域性商业

中心潜力无限。而包括周山板块在内的青岛路新商圈就属于区域性商业中心。

许多业内人士分析认为,青岛路新商圈很有可能成为第二个南昌路商圈。因为一来青岛路打通至周山后,使这个新商圈的交通无比便利,不仅解决了之前道路拥堵的问题,而且也使这里与上海市场的繁荣相融合。二来这个商圈内楼盘很多,体量大,覆盖区域广,且项目影响大。三来这个商

圈内拥有大型复合型业态的城市综合体项目(比如名门世家),融居住需求、办公需求和商业消费需求等于一体,能给业主提供全方位服务,具备成长为繁华商圈的核心要素。

市民张先生说,青岛路新商圈优势很多,发展潜力巨大,将成气候,未来区域价值将会不断攀升,好比一支潜力股,很有投资价值。他就看中了名门世家的写字楼,准备投资购买两个写字间。

全国首个房产“降价险”亮相楼市

近日,珠江四季悦城高调推出“买房降价险”,一时引发楼市热议。

珠江地产此次推出的“降价险”是基于开发商对楼市的信心和产品品质的自信。珠江地产联合珠江投资集团旗下子公司珠江人保推出降价险,旨在为购房者承担房价下行风险。其实质是,珠江人保为珠江四季悦城现阶段所推房源投保,由珠江人保提供专项基金进行价格担保,在交房前如出现房价下行,则由珠江人保向开发商补齐降价差额,

对开发商以及购房者的双方利益均有保障。

具体办法为:购房者如果选择“降价险”的方式买房,九成房款即可买房,余下10%作为保证金由客户保留。到约定的交房时间前四个月,如房价没降,总房款10%的保证金再由购房者交给开发商;如果房子降价了,由珠江人保代客户向开发商支付余款,无须客户返还保证金。如何判定是否降价,是以交房前四个月客户所购买房源与相邻楼栋的在售相同楼层、相同朝向房源价

格相比的。

专门从事房地产事宜的张律师认为,开发商通过“降价险”来保证消费者保值增值需求,对双方都是有利的,但购房者还须谨慎对待。张律师提醒购房者在购买时须注意以下几个问题:1.对开发商的资信实力等,应当多渠道充分了解,避免出现开发商违约情况;2.购房者要仔细阅读开发商的正式房屋买卖合同条款,尤其应当将开发商承诺的关于“降价险”条款以书面形式签订协议。(据人民网)



君河湾杯足球赛 激情开赛

7月8日下午,“君河湾杯业内5人足球邀请赛”正式拉开帷幕。8支参赛队齐聚风景如画的君河湾,在1000平方米泳池旁的绿茵场上秀出飒爽英姿。各参赛队的啦啦队更是盛装出席了这次开幕式。

开幕式后,第一场小组赛正式开始。靓丽的足球宝贝、活力四射的足球队员、青春可爱的啦啦队队员让热情观众大呼过瘾。7月8日至12日,在为期4天的比赛中,谁将突破重围晋级?谁将夺得冠军?不妨到君河湾一探究竟!

世界杯的激情战火越燃越烈,比赛也已进入白热化阶段。时刻关注巴西世界杯的您,是否更想踏上绿茵场一试身手? (旭升)

七月,郑州楼盘入市量下降

据新浪乐居楼盘中心数据显示,截止到6月24日,郑州楼市7月预计开盘项目为15个,与6月开盘24个项目相比,下降37.5%,创2014年春节后楼市新低。

7月开盘项目以住宅为主商业为辅,老盘新推和纯新盘入市对半开,其中纯新项目为8个。

从区域分布来看,7月郑州没有一个区域推盘数量超过10个,高新区以5个入市项目占据首位,其后,郑东新区有4个项目在7月开盘,其他区域也都以一两个项目零零散散开盘,甚至中原区、二七区出现月度0开盘现象。

值得一提的是,在7月预计开盘的15个项目中,有8个项目为纯新盘,占比53.33%。其中,高新区新盘比较集中,有3个项目,占比37.5%。

从产品类型来看,在7月的15个项目中以住宅为主,3个为写字楼或SOHO项目。在12个住宅项目中,刚需项目仍占据市场主流,仅2个项目为改善型项目;从纯新盘的上市房源户型来看,120平方米以下的中小户型将成为主打。

与老项目相比,纯新盘项目由于没有前期售价的比对,定价上相对比较灵活。据了解,有部分楼盘已经定下低价入市的策略,整体定价将走亲民路线。根据业内研究机构监控数据显示,郑州楼市需求依然旺盛,当下开发商定价低于市场预期,价格比较合理,成交上均能获得相当理想的成绩。(据新华网)