

绩溪路部分路段今起改单行道

交警部门提醒:记住单行道,拜托别逆行



安医附院门前设置提示牌

星报讯(记者 鲁龙飞/文 黄洋洋/图) 今日(7月15日)起,合肥市绩溪路(肥西路—金寨路)将设置为由东向西机动车单行道,禁止机动车由西向东方向通行。交警部门提示,绩溪路由西向东车辆注意绕行。

改单行道期待改善拥堵

据悉,全长1005米的绩溪路(肥西路—金寨路)是城市次干道,在绩溪路沿线分布有安医附院,日常门诊量近万人,其门前长为1005米的绩溪路因此被称为生命通道。然而,由于路窄车多、通道极容易出现拥堵,引起病人家属和附近居民不

满。据交警部门称,此番将此路段改为单行道,主要是为了改善这一路段的交通环境,提高通行效率和安全。

绩溪路今起变单行

昨晚,记者在金寨路与绩溪路交口附近发现交警合肥设施大队的工作人员正在设立单行线标识。据合肥交警部门相关负责人称,今日(7月15日)零时起,绩溪路(肥西路—金寨路)设置为由东向西机动车单行道,禁止机动车由西向东通行。届时,如果有车辆逆向行驶被发现,将被处以罚款200元、记3分的处罚。

三种绕行方式供市民选择

该路段实行单向通行后,经过该路段的市民该如何出行?昨日,交警部门给出三种绕行方式:

- 1,在绩溪路与金寨路交口以东的市民,可直接驾车驶入该单行路段,从肥西路驶出。
- 2,在绩溪路与金寨路交口以西、绩溪路以南的市民,可驾车从黄山路绕行至金寨路,转到该单行路段,从肥西路驶出。
- 3,在绩溪路与金寨路交口以西、绩溪路以北的市民,可驾车从南一环路绕行至金寨路,转到该单行路段,从肥西路驶出。

热线说事

一句“网吧在哪”出卖在逃人员

星报讯(许毓行 记者 张敏) 在逃人员徐某入住旅社后去向不明,民警意外获悉对方曾询问过网吧在哪,最终循路打听,成功在网吧将其擒获。

7月12日,合肥特警二大队侦查中获得情报,一名在逃人员徐某曾入住过省城周谷堆附近某旅社。201巡控车火速赶往现场展开抓捕。民警对旅社老板询问时发现一条重要信息,徐某在离开时曾向旅社老板打听附近哪有网吧,民警判断徐某很有可能在附近网吧上网。

民警沿路寻找网吧,一连走访五六家后,最终在一偏僻网吧里找到了在逃人员徐某,成功将其抓获。

合作不成,便威胁绑架孩子

星报讯(胡凡 记者 祁琳) 7月3日,合肥市民潘先生接到一个显示为浙江的电话,对方自称是利辛县工商局工作人员,因为潘先生任职单位在利辛注册了公司,潘先生对此电话没有怀疑,对方称可帮潘先生单位宣传,宣传费是1900元,潘先生就将公司负责宣传的工作人员电话给对方,让其直接联系。

可谁知道,7月12日中午2点左右,潘先生接到一个显示为江西的电话号码,表示上次谈宣传的宣传费一直没给,再不给钱,就要绑架潘先生的孩子。目前,警方正在对此展开调查。

北城世纪城问鼎“三冠王”

领跑2013上半年合肥楼市房企住宅销售金额、面积、套数等三指标

当买房渐成“抢房”态势,2013年上半年红红火火的合肥楼市成为不少人津津乐道的话题。7月初,2013年上半年合肥房企销售各类数据相继出炉。其中,世纪金源旗下北城世纪城项目创造了楼房销售面积约64万平方米和销售金额35亿元的销售奇迹,稳居合肥2013楼房销售的头把交椅。

曾经有业内人士在年初时预测,今年楼市并不会出现猛烈的涨势,加上“新国五条”以及随后出台的合肥地方细则,对各家房企的销售学问都算是一种考验。而今年以三项指标强势夺冠的北城世纪城,究竟怀揣着怎样的“销售经”,又做了哪些能得到购房者认可的事?带着这些疑问,7月11日,记者来到了北城世纪城项目销售中心。

田林峰 记者 董方/文 黄洋洋/图



“我们的目标是做安徽市场的NO.1”

上半年合肥楼市住宅销售金额等指标“三冠王”花落北城世纪城

据合肥家园网以及搜房网的统计数据显示,2013上半年合肥楼市房企住宅销售金额、销售面积、住宅成交量三项指标的“三冠王”花落世纪金源集团旗下的北城世纪城,且各项指标遥遥领先于排行榜中其他房企。对于上半年惊人的优异成绩,北城世纪城的销售总监周维劲却显得十分谦虚,“可以说,上半年交出的‘答卷’上我们已经基本完成了全年的任务指标,但这绝不是我们北城世纪城的目标,我们的目标是要做安徽市场的NO.1。”

今年合肥楼市销售中,市内楼房的均价在第25周的时候就达到了6499元/平米,让很多低收入群体仍然“望楼兴叹”,而北城世纪城的楼房均价却只有4400元/平米左右,在房价不断上涨的趋势里无疑上演了一场“饥饿游戏”,引发了抢购狂潮。并且此次世纪金源在北城建造的楼房总面积达到了520万平方米,占地3200亩,房屋的数量也达到了3.6万余套,如此大的规模和吸引人的价格,着实让众多消费者动心。

有人猜测,对于北城世纪城上半年的销售佳绩,亲民的价格或许是其制胜法宝。但事实上,善于“造城”的世纪金源集团绝不仅仅这么简单。

早在滨湖世纪城开发的时候,世纪金源便有句广告:“在合肥,我们造城。”今年,在北城世纪城,世纪金源再开先河,在全国范围内,目前合肥是世纪金源集团第一个同城开发两块“世纪城”项目的城市。

城市发展中,交通的影响因素不可小

关注排行榜上的第一名,最好奇的或许就是这个第一是从何而来?世纪金源给出的答案是扎实、脚踏实地做事,“让业主安心、舒心、放心。”卞玉民告诉记者,“世纪金源无论是营销、策划、施工、内部管理还是物业,都是以干实事为基础,以

“在合肥,世纪金源造城”

北城世纪城整合优秀学区、区位优势、最便捷的全品类生活资源

也是房地产开发极为看重的。在北城世纪城的宣传图上,可以清晰的看到新桥机场、高铁北城站、合肥汽车北站等交通枢纽。这将为北城的交通添加无线生机,也为北城世纪城开发增大了潜力。

“北城世纪城是真正的城。”北城世纪城销售主管卞玉民告诉记者,“作为一个大型的复合型项目,北城世纪城建设中就涵盖了大型购物中心、超五星级标准酒店、顶级名校、高端写字楼等,配套设施很完善。”

“让业主安心、舒心、放心”

老业主、外地业主认可的是世纪金源的扎实

勤服务,不会推诿。因为得到业主的信任极为重要。”

“无论是北城世纪城还是滨湖世纪城,我们都拥有不少老业主,甚至是外地业主。他们跟随着世纪金源的每一步脚印,他们认可的是世纪金源的扎实。”

北城世纪城在建造的过程中,结合了市民的一般需求,建造了大型的购物广场,临近合肥42中的新校区,有完善的建材市场等一系列建筑,无论在规模上,还是配套设施上都尽力去完善,打造了真正的“城”。“仅是幼儿园我们就开办了4家。这个资源并不以经营为目的,而是便民,让业主们感受到世纪金源认真做实事的经营方针。”卞玉民说,“在北城世纪城该有的都有了,我觉得哪里都不用去了。”

作为省会城市,有较多的产业为合肥的经济做支撑,因此这里有着非常健康的房地产市场。卞玉民告诉记者,未来,世纪金源仍会在合肥“为民生盖房子,盖老百姓想住的房。”