

盛业泽华园：

国企匠心筑就改善理想家

本报记者 王 倩



当城市人居从“有房住”向“住好房”加速迭代，人们对家的期待早已不止于一方栖身之所，更是对品质、舒适与圈层生活的向往。盛业泽华园项目用国企品牌的硬核实力与对改善需求的深刻洞察，以高性价比为我市追求美好生活的家庭，献上一份超乎预期的品质人居答卷。

国企品质是盛业泽华园最坚实的“信任背书”。盛业地产作为焦作市投资集团全资国企，13载深耕焦作，以盛业清华园、盛业润华园等11盘交付口碑奠定信任基石。同时，盛业地产拥有强大的资金优势和完整产业链，加上盛业地产自身不断提升的产品竞争力，让盛业泽华园项目承袭国企基因，以“未开盘先封顶”的实景营销，使购房者告别期房焦虑。

除此之外，盛业泽华园项目的每一寸建筑肌理都浸润着严谨与责任。据了解，从前期土地规划的科学考量，到建材甄选的严苛标准，该项目以高于行业标准层层把关。这种“不计成本”的匠心，不仅是对建筑安全的承诺，更是对居者未来数十年生活品质的守护，让“买得放心、住得安心”不再是一句口号，而是触手可及的日常。

对于改善型购房者而言，“舒适”从来不是单一维度的指标，而是空间、景观与服务的多维融合。盛业泽华园精准击中这一需求，打造“一梯一户”的私密居住体验。无须与邻里共享电梯，出门即享专属候梯空间，既避免了早晚高峰的拥挤尴尬，也为家庭增添了一处“延伸的玄关”——鞋柜、日常杂物收纳柜等，让归



家的第一步便充满仪式感与私密感。与此同时，室内空间布局更贴合改善家庭的生活场景，无论是三代同堂所需的多居室功能性，还是二孩家庭对活动空间的需求，皆能通过合理的户型设计得到满足，让每一位家庭成员都能拥有专属的舒适天地。

更令人心动的是，盛业泽华园项目对“社区生活温度”的营造。据悉，该项目突破性地设计了下沉式景观会所，打破了传统社区“重绿化、轻互动”的局限。盛业泽华园的景观会所不是简单的绿植堆砌，而是集休闲、社交、运动于一体的“第二生活客厅”，闲暇时，你可以在景观回廊下与好友品茗聊天，看孩子在儿童游乐区嬉笑奔跑；也可以约上邻居在健身区挥汗如雨，或是在阅读角享受片刻静谧。下沉式设计隔绝了外界的喧嚣，却将自然光影与邻里温情巧妙聚拢，让社区不仅是居住的容器，更是情感交流的港湾。

在如今的房地产市场中，“高性价比”与“高品质”往往

难以兼得，但盛业泽华园却打破了这一桎梏。“每平方米52xx元起”的价格，加上以国企背书、一梯一户、下沉式会所等硬核配置，实现了“价格亲民，品质不打折”的惊喜。对于渴望升级居住品质，却又不愿承受过高购房压力的家庭来说，这不仅是一次置业选择，更是一次“用更少成本，拥抱更好生活”的机遇。

从一纸蓝图到实景可期，盛业泽华园以国企匠心为笔，以改善需求为墨，在城市人居版图上写下了浓墨重彩的一笔。在这里，房子不再是冰冷的建筑，而是承载着家庭幸福、圈层温度与品质追求的理想港湾。如果你正寻觅一处“买得放心、住得舒心、过得开心”的改善居所，盛业泽华园项目或许就是你等待已久的答案。

图① 盛业泽华园项目效果图。

图② 市民在了解项目户型。

王 倩 摄

实景呈现成购房“定心丸”

本报记者 秦 秦

“以前看期房靠沙盘想象，现在能走进实体楼摸墙面、测隔音，买房终于不用‘赌运气’了。”近期，我市多家房企推出的实体样板间、透明工地、配套实景展示等举措，受到购房者的广泛认可。记者走访发现，从“图纸承诺”到“眼见为实”，实景化呈现正成为缓解购房者焦虑、提升置业信心的关键。

作为本土国企标杆项目，飞天·时代雅苑则以全实景现房交付树立行业信心。该项目于2025年5月31日实现首批交付，荣获“河南省建筑工程安全文明标准化示范工地”认证。记者在现场看到，新亚洲风格建筑的低层干挂石材搭配深咖铝板格栅已实景呈现，下沉式庭院中镜面水系与砂石旱溪相映成趣，社区内乔木、灌木层次分明，实现“三季有花、四季有景”。“当初买房时看到的实景和宣传一模一样，甚至更好。”业主王女士满意地说，“三玻两腔中空玻璃隔音效果特别好，连小区的人脸识别系统都比预期更灵敏。”

在蓝城·桂语江南项目现场，记者看到不少购房者驻足于实体楼王样板间内，亲身感受交付标准。“您听，这是关闭三层中空玻璃后的效果。”项目工作人员现场演示，打开窗户时，室外园林的环境声音清晰可闻，关闭后噪声明显减弱。刚需购房者王先生伸手触摸墙面后表示：“之前担心墙面开裂、空鼓，现在亲手摸过，平整又光滑，知道是铝模工艺打造，心里踏实多了。”据了解，该项目实体样板间开放后，意向客户转化率较此前提升不少，核心原因在于“可感知到的真实品质”。

建业府的“透明工地开放日”则让购房者走进

施工环节，直击房屋建造全过程。每周六，项目会组织意向客户及已购业主进入工地，重点参观钢筋加工区、防水施工区等关键区域。在钢筋加工现场，工作人员向购房者展示：“每根钢筋的直径、间距都严格按照设计图纸执行。”市民李女士作为已购业主，第三次参与开放日活动，她告诉记者：“第一次来看到防水施工做了三层，第二次确认钢筋间距符合标准，现在每次来都能看到新进展，对交房质量完全不担心了。”

除了房屋本身，社区配套实景也成为购房者关注的重点。国企盛业地产开发的盛业泽华园项目，车库坡道星空顶、下沉式会所恒温泳池等配套已实景呈现，不少购房者带着家人实地体验。“之前担心‘规划中的配套’兑现不了，现在看到泳池注满水、车库灯光亮起来，连孩子都问‘什么时候能住进来’。”市民赵先生夫妇计划购置改善型住房，他们表示，配套实景让“未来生活场景”不再抽象，“能想象到以后带孩子游泳、开车进出车库的样子，这种确定感很重要”。

业内人士分析，实景呈现的流行，本质是购房者需求从“有房住”向“住好房”转变的体现。对于购房者而言，“摸得着、看得见”的实景不仅化解了“货不对板”的焦虑，更让置业决策有了客观依据；对于市场而言，实景化推动房企从“营销驱动”转向“品质驱动”，有助于构建更健康的行业生态。随着更多项目加入实景呈现行列，焦作楼市正逐步形成“以真实赢信任、以品质促成交”的良性循环。

下图 可观可触的实景现房更容易打动购房者。 秦 秦 摄

