

### 新春走基层

# 2023年春运启动 各大车站迎来客流小高峰

本报记者 吴若雨

2023年春运大幕已经拉开。1月8日,记者走访我市各大车站了解到,目前,各大车站客流量较去年春运时期有所增加,旅客有序进站、出站,有关部门多措并举确保广大旅客平安出行。

当天上午10时许,三门峡火车站候车室里几名年轻人正在候车。“我们是三门峡人,最近有时间就约了几个好朋友去西安玩。”市民王女士表示,过去几年由于疫情没能外出旅游,今年可以好好放松一下。记者在现场看到,还有许多市民手拎大包小包前来赶火车。“春节全家团聚是我期盼的事情,今年终于可以和亲人一起过年了。”市民李先生表示,自己在三门峡某工地打工,已经一年没有回家了,今天起了个大早收拾好行李,买了一些三门峡的特产准备带给父母,春节准备在家多待几天,好好陪陪父母。

和去年春运时期相比,今年三门峡火车站内客流呈现回暖态势,候车室也较平时热闹许多。该站客运安全科科长张建光介绍,今年春运于1月7日开始,2月15日结束,共计40天,预计客流量是去年的两倍左右,1月7日春运首日共发送旅客821人。据他介绍,该车站将根据客流情况,动态调整列车开行方案,同时为旅客提供问询向导、秩序维护、协助安检等服务,保障春运工作安全有序开展。记者在现场看到,该站售票处附近有民警正耐心解答来往旅客问题,附近路段不时可见交警指挥交通。

上午11时许,记者来到高铁三门峡南站。返乡人员有序出站,外出群众背着行李匆匆走进车站排队过安检,站外整齐排列出租车等候载客。据了解,去年该站春运首日发送旅客1238人,今年发送2781人。

根据我市各大车站工作人员预测,1月7日后,

由于返乡、探亲等情况,客流量将大幅提升,预计除夕前一周(1月14日至20日)期间,将出现第一波春运客流高峰。在除夕和农历正月初一(1月22日)出现短途回落,农历正月初五(1月26日)之后车站或将迎来客流最高峰,并持续一周左右;农历正月初十之后(1月31日),逐步出现学生、务工人员返程客流。

1月7日,我市召开春运工作专题会议,要求从“科学研判强化组织、提升保障服务品质、提高交通运输水平、精准做好疫情防控、强化春运安全稳定工作、加强春运组织领导”等6个方面,做好春运期间疫情防控和运输保障工作。各县(市、区)制定完善符合本地区工作实际的工作方案,统筹做好春运疫情防控和运输服务保障工作,确保春运期间人民群众安全畅通出行。

## 我市今年招录35名选调生

本报讯(记者单义杰)1月6日,2023年河南省选调生1080名优秀应届大学毕业生到基层工作通知发布,其中,我市招录35名选调生,1月7日开始报名。

据了解,我市今年招录的35名选调生中,有24名普通类选调生和11名法检专项选调生。此次选调对象为2023年普通高等院校应届本科生、硕士研究生、博士研究生(定向培养、在职培养、委托培养和全日制脱产学习的除外)。

符合条件的报考人员于1月7日10:00至1月11日18:00登录河南省教

育厅(xds.haedu.gov.cn)、河南省毕业生就业信息网(hnbyss.haedu.gov.cn)、河南人事考试网(www.hnrsks.com)进入报名系统进行报名。通过报考资格审查的人员,于1月30日9:00至2月1日18:00期间登录报名网站,通过网上银行系统在线缴纳笔试考务费(缴费须使用银联卡)。笔试时间为2月18日,考点设在郑州市,具体时间、地点及有关要求以准考证为准。此外,笔试成绩于3月初在报名网站公布,考生可登录报名系统查询。

## 公交新增线路办实事 群众真情回馈送锦旗

本报讯(记者史融)“13路车开到了我们朱家沟村村口,大家去市区再也不用绕路了。”1月9日上午,湖滨区交口乡朱家沟村村支书张拴军和村委会代表将一面写有“真情服务 一心为民”的锦旗,送到了市公交公司三分公司,感谢他们解决了村民公交出行的困扰。

据了解,朱家沟村现有村民986人,村民主要收入为蔬菜种植和进城务工。这里之前没有直达的公交车,村民进入市区和返回村中很不方便。“过去想要坐公交车,得先步行半小时到附近村庄去,村民都盼望着能有一条直达村口的公交线路。”张拴军说。直到2021年6

月,当时为配合全市重点项目建设,市公交公司对13路公交车进行了线路优化,考虑到该村村民的诉求,他们将线路延长,把终点站设在朱家沟村。2023年1月,公交公司又为13路车每天增设一个班次,如今一天6个班次,村民每20分钟就能乘上一辆公交车。

“这条公交线路真是帮了村民的大忙!”张拴军高兴地表示,13路公交车给村民的出行带来了极大便利,村民到市区购物、就医变得更加方便。同时,助推了村子的发展,带动了村民到村中短途游和购买优质农产品。

## 新工装提升职工幸福感



为扎实开展关爱职工“十件实事”活动,让职工们的幸福感持续提升,1月6日,河南能源义煤公司常村煤矿为全矿在岗职工发放全新的工装。图为发放现场,职工们有序地领取新工装。  
刘炳毅 摄



## 黄河生态廊道: 新建亲子游乐园春节投用

2023年1月7日,在黄河生态廊道陕州区段新建的一处亲子游乐园项目工地上,工人们正在加紧安装调试各种娱乐设施,准备春节期间迎接游客。

据悉,该乐园面积2.7万平方米,园内建有七彩魔法城堡、七彩滑道、网红樱花旋转树、双人滑索、回旋滑索、旋转飞椅、旋转太空人、原地滚筒、火山攀岩、章鱼滑梯、吊链组合、无动力系列组合等游乐设施,建成后将成为黄河生态廊道又一网红打卡地。

本报记者 杜杰 摄

# 倾心匠筑 喜封金顶

### 博丰·悦玺台关键动作凸显地产本土稳健派实力

1月7日上午10时,博丰·悦玺台二期6号楼喜封金顶。

这是自疫情管理变化后,我市主城区内第一个对外明确告知封顶动作的项目。随着承载着品质与期待的建筑从规划图纸变成了现实,业主们向往的理想生活又近了一大步,也昭示着本土实力派在当前市场环境下给出的强力信号——市场可能不确定,但博丰的未来非常确定。



博丰领导浇筑最后一方混凝土



6号楼喜封金顶

### 封顶就要趁年前,我们要给客户信心

当天上午,在博丰·悦玺台封顶现场,所有到场嘉宾一同用铁锹将6号楼主体的最后一方混凝土浇筑到位,悦玺台6号楼封顶仪式圆满完成。

“这些日子大家都很难,但博丰不会让大家失望,过去不会,现在不会,将来也不会”,河南博丰置业有限公司董事长杨社生在和前来参加封顶仪式的嘉宾在交流中明确表示,这次封顶的时间是计算好的,一定要赶在年前完成,过去很常规的一个仪式,现在就是要非常重视,博丰既然有能力做好做快,就要拿出成果。“总要让信任我们的客户感觉到没有白信任我们,这个信心,别人给不了,我们能给,那就一定让大家放心。”杨社生说。

### 保守的博丰地产是本土实力派的缩影

在随手可查的中国房地产暴雷排行榜中,百强地产企业不在少数,现在大潮势头完全改变了,典型房企“规模至上”的激进策略完全让位高质量发展,而过于激进的公司,现在大多陷入麻烦之中。

“过去博丰被批评保守,现在博丰感谢保守。”杨社生在谈到该项目6号楼封顶的时候,回顾过去企业所采取的经营理念,认为正是这种“过于保守”的经营理念,造就了博丰这样一批“手中有粮,心中不慌”的优质本土实力派,成为三门峡的标杆代表。而纵观河南十八地市,则各有各的领头羊,这些企业都与博丰类似,更愿意认真、仔细地把控每一处细节,加快工程进度,确保项目质量与工程安全,让业主可以更安全、更放心地居住。

### 博丰的品质,是“被拉平”的中国地产

在资本市场上颇有发言权的东吴证券在近期表示,中国房地产行业已经进入了全新的发展阶段,由高速发展向高质量发展转变,由“强者恒强”向“稳者恒强”转变,由解决基本居住需求向满足人民群众对美好居住品质的向往转变。

这个过程是伴随着30年来高度发达的地产市场一同诞生的,并不是全新的现象。在博丰·悦玺台,可以清晰地看到整个中国地产水准“被拉平”的现象,超高的容积率;以游艇和水波为灵感、引用流体美学设计手法的外立面;大面宽、大空间的南向弧形观景阳台;独特的台地伴飞瀑景观;地上单元、地下车库双精装入户大堂等,都诠释了博丰置业对全新美学生活理念的追求。

事实上,以博丰置业为代表的本土地产实力派,正在让三门峡这个小城,实现一线城市甚至北上广深这种超级城市里明星项目的优秀设计和优秀品质,毕竟地产最大的成本是土地,只有在品质上做持续的“溢出”,让客户看得到,并且认可,才能在销售上实现量入为出。

### 博丰的业主,同样拥有“被拉高”的地产审美

宽敞明亮的大阳台,独特的弧形转角设计,让人眼前一亮的空间感受,站在这样的阳台上感受温暖的阳光,绝对是严寒冬日里最惬意的享受。这种享受不仅仅只在一线城市,也在博丰·悦玺台;这种要求不仅仅只是一线城市的顶尖人群,三门峡的置业者同样需要。

博丰置业始终努力追求品质,在设计规划上秉承创新,前期多次到全国各地的知名品牌项目上参观学习,集万千细节特色于一身,博丰的业主们也在一次次被博丰刷新品质记录面前“养刁了胃口”。

博丰·悦玺台是博丰置业在三门峡开发打造的第五个品质住宅小区,算是为业主量身定制的高品质的好房子。该项目负责人王书云表示,博丰每次都在品质上求最新,追能追到的最好,业主的审美和需求也在大幅提升,悦玺台不仅仅在户型设计这一项上,就参考了数十种国内主流户型,并多次在细节上进行打磨,真正从居住者的生活场景出发,打造更适合生活的好房子,更有温度的家。通过户型模型和实地参观工法样板间,能够看出悦玺台6号楼的户型方正全明,建筑面积约126㎡和110㎡的三室空间,让有不同生活需求的家庭,都能够得到满足。

而在博丰看来,这种“拉高”审美的动作绝对值得,这会逐渐形成企业的品牌认知壁垒——在三门峡看好房子,那就去看博丰最新的盘。

### 地产下半场,做那个“说了算”的本土实力派

未来,各大房企间的竞争回归于产品已成定局,重新审视自身的产品力、交付力是发展的必然。因为在目前的发展行情下,单纯以价格为吸引力可能很难打动购房者。

此次抢在过年前封顶的博丰内部人士分析,未来大家都会把关注的焦点放在产品力上,在变化的时代去抓住不变的东西,回归生意的最底层逻辑,同时以客户为中心开展业务。

在现实层面中,博丰·悦玺台与以上观点对应的硬杠杠,正是看得见摸得到的品质,通过邀请郑州永威施工团队到项目挑毛病、提意见,到聘请过郑州永威的施工单位亲自操刀参与项目建设,以及选材用料方面绝对不将就,不惜花费大成本实现更好建筑标准的做法,这让在去年6月已经圆满交付的博丰·悦玺台一期,赢得了目前已经顺利入住的业主,对于悦玺台品质的一致称赞。

作为本土实力派的代表,博丰置业所有的工作也都指向同一个目标,从“被批判不会加杠杆”的保守派,到地产下半场时代“用品质和硬实力说了算”的实力派,成为本地市场足够信赖的龙头。

(文/图 本报记者)



出席仪式嘉宾合影



悦玺台楼体实拍图