



2015宁波夏至音乐日下周上演

荟萃民谣、摇滚、金属等多种乐风,门票正在免费发放中

6月20日、21日,由法国驻上海总领事馆主办、宁波文化广场投资发展有限公司承办的“2015宁波夏至音乐日”将在宁波文化广场举行。

通讯员 史碧晔



“夏至音乐日”源自法国

夏至音乐日诞生于1982年,由当时法国文化部长雅克·朗按照“到处都充满音乐而没有一个地方是音乐会”的理念创立,是法国乃至全球最流行的音乐盛事之一。每年夏至这一天,法国音乐爱好者和专业人士走上街头共享音乐带来的快乐。去年,宁波文化广场首次将夏至音乐日引入甬城,中法音乐人联袂奉上视听盛宴,成为市民难忘的夏夜回忆。

2015年,夏至音乐日蓄势待发!与去年相比,今年的演出将更符合乐迷的口味,涵盖民谣、摇滚、金属等音乐风格。

中外乐队共同打造音乐盛宴

凭一曲《董小姐》被大众熟知的民谣歌手宋冬野将在6月21日用他真实、质朴的音乐与宁波歌迷交流;近年来大放异彩的GALA乐队将带来迷幻又张扬的英伦摇滚,以单纯快乐的精神内核感染年轻人;国内新派金属的开山之祖“夜叉”乐队将用他们娴熟的音乐驾驭能力与极强的现场表现力,证明中国重型摇滚乐的地位;独立民谣音乐人马頔则以诗人般的灵魂和才情将生活淬炼成句,以歌为媒,唱出永不凋零的爱情;中国硬摇滚的开创者“丝绒公路”乐队兼具“丝绒”的性感华丽与“公路”的粗犷自由,用力量感十足的音乐表达他们的生活态度;中国第一摇滚说唱潮流乐团CMCB将用时尚的外表和深刻的歌词,阐释他们的人生理念。

除了国内音乐大咖之外,法国驻上海领事馆也推荐了

3支法国乐队I Me Mine、Vialka和Guillaume Perret & the Epic Electric加入音乐日。这些来自异国的音乐使者从欧洲到甬城,届时将与国内音乐人、乐队一起,共同为宁波乐迷打造一场高级别的音乐饕餮盛宴,让大家在现场酣畅淋漓地享受震撼的视听体验。

此外,在之前举办的宁波大学生蓝鲸音乐节中有优秀表现的乐队和歌手也将出现在夏至音乐日的舞台,用他们富有感染力、充满激情的年轻歌声让大家感受流行音乐的魅力。

免费门票正在有序发放中

今年的夏至音乐日依旧延续去年“零门槛”的标准,采取门票免费发放的形式,让更多市民可以畅享这样的音乐盛典。本次夏至音乐日门票主要通过宁波文化广场官方网站发放。6月6日至18日期间,市民可同时通过官方微博、官方微信、官方网站三大渠道进入会员注册链接,完成文化广场会员注册后进行实时抢票!

自6月6日以来,抢票情况异常火爆。首日500套门票在8分钟之内即被预订一空。目前的门票发放是每日250套,将持续到6月14日。6月15日至18日,每日票量将减至125套。余票正在一天天减少,抢票不容犹豫。

本报文娱新闻微信公众号“艺宁波”也争取到了30套票子(一套含6月20日、21日演出票各1张),将作为福利回馈广大粉丝,赶紧扫二维码关注“艺宁波”吧,今天你会有惊喜!



宁波首张“海丝”遗产手绘文化地图出炉

本报讯(记者 梅薇 通讯员 朱尹莹) 东门口的宁波二百边上,有条波斯巷,这一巷名很有历史渊源:据《宁波港史》记载,北宋时,西亚的波斯商人经常来宁波做生意,当时的政府专门在波斯商人聚居地设置了一个“波斯馆”。波斯巷因此得名。这一点,恐怕很多宁波人都不知道。不过,现在有地图为您“指点迷津”了。昨天上午,海曙区发布全市首张“海丝”遗产手绘文化地图,市民可以在微信公众号“海曙发布”上看到。地图上,标注了20多处与海上丝绸之路相关的文化遗产点。您可以按图索骥,去探寻“海丝”的足迹。

记者看到,这是一张古代与现代宁波城相结合的地图,20多处与“海丝”相关的文化遗产点代表了古城遗迹的不同类型,包括宁波以前对外交往的场馆,比如高丽使馆、清真寺;还有宁波以前的船舶管理机构,比如来远亭等。每个点旁边都附有一张相关建筑物的素描图。“为了方便市民探寻遗址,地图上的路名沿用的是当前的路名。”海曙区文管所所长裘燕萍笑着说,有种“穿越”的感觉。

设计师蒲冲是此次地图绘制团队的负责人。他告诉记者:“地图设计是按照现代人的视觉习惯表现出来的,也带有点卡通的性质。”记者发现,地图上还标注出了不少人物,“这些人物,我们尽量还原了当时来宁波的日本人、韩国人的服饰。为此,找了不少资料。”

此外,裘燕萍和工作人员专门设计出“海丝一日游”的推荐路线,“人们可以根据这张地图,自己沿路走,一圈下来,对宁波海丝文化能有所了解。”裘燕萍说,“海丝的遗址基本分布在市区内,市民也可以骑上公共自行车走一走,更方便。”

交付季业主如何不闹心? 恒大“无理由退房”: 买得放心,交得安心

眼下正值年中交付季,有关业主对新房失望甚至为此维权的讯息不时传来。

维权劳心劳力,所以越来越理性的购房者们,在选房时就考虑到这一步:要选买得放心、交得安心的房子。

也正因此,宁波乃至全国市场中,品牌房企的成交占比日显集中化趋势。特别是4月份在全国率先实施“无理由退房”的恒大地产,以史无前例的自信与魄力呼应了购房者的朴实诉求——其4月、5月成交连番上涨,前5月销售增幅、目标完成率均占全国房企前列的“成绩单”,就是市场对这一政策最好的回应。

连绵的闹心! 业主交付季的烦恼

就要拿到新房钥匙了,可市民周先生却很闹心。“说好的气派园林,就是小草小树;说好的精工品质,可立面都是色差、鼓包……”

眼下正值年中交付季,类似周先生这样的烦心事不时传来。“早知如此,何必当初!”周先生感叹。“要买房,还是要买口碑好的大品牌,要选能拿出实际举措,真正让我们老百姓放心的开发商。”

在期房时代,交付季业主维权现象并不鲜见。而在过去两三年调控周期内,一些楼盘采取减配降价促进销售。购房者在办理交付时,眼前的房子与预期有时会产生落差,加上降价影响,业主也更容易闹心。

不可否认,楼市中交付维权现象,有些是降价引发的后续效应;有些则是降价减配后,房屋立面、园林绿化、小区配套等与之前楼盘宣传明显缩水。遇到这些事,业主维权时提出最多的诉求恐怕就是“退房”。但在库存高企的买方时代,“退房”几乎不可能实现,最后只能交涉或走法律途径,这一过程中劳心又劳力。

彻底的放心! 恒大“无理由退房”开行业先河

话说在买方时代,开发商好不容易卖出去的房子,是不会轻言“退”的。但恒大在4月16日起正式实施的“无理由退房”政策,却在一夜之间颠覆了行业旧规则。

此前,也曾有一些地方性小房企在个别楼盘、短期推出过无理由退房。而恒大此番惊人之举,系在全国范围内恒大所有在售商品住宅,今后都可以无理由退房。该政策一经推出,市场各方解读接踵而来,即使一些苛刻的地产评论人认为这是恒大的促销之举,但同时也坦承当下有自信与魄力实施这种促销政策的,惟有恒大一家。

在宁波本地,恒大“无理由退房”同样受到热议。“恒大敢实施这样政策,本身就说明了他们不怕你退房,这也是他们对价格、对品质的自信,也同时向我们买房人派发了“定心丸”。恒大的房子性价比本来就高,就算万一到时觉得不划算,也可以退,那我还担心什么呢?”恒大城市之光的业主廖女士如是说。

在宁波业界资深评论人看来,恒大敢作这样的承诺,一定程度是可以消除购房者对买到不合心水房的担心,尤其是处于二三线城市的购房者来说,全国范围内不满意了退、觉得贬值了退,这是史无前例的。

最好的回应! 恒大已连续3个月销售破百亿

决策效果究竟好不好,到底还是由市场说了算。而恒大自实施“无理由退房”决策以后的“成绩单”,恰恰就是对市场认可度的最好回应。

4月以来,受楼市宏观刺激政策利好,加上“无理由退房”的助推,恒大销售金额连番上涨。

恒大地产销售简报显示,今年4月恒大完成合约销售面积211.3万平方米,全国第一,同比增4.6%,环比增16.5%。5月实现合约销售额167亿元,环比4月增长10.5%,同比增长突破四成,销售额还创下企业单月新高。

截至5月,今年恒大已累计实现销售额623.6亿元,同比增长10.9%,销售目标完成42%。销售额与目标完成率双双占据全国房企前列。至此,恒大已连续3个月销售额突破百亿元。

在宁波,恒大城市之光保持超高速度的去化率,5月销售成绩相较4月近乎翻番,一度夺得了东部新城乃至大江东片区110㎡以下的桂冠。恒大山水城三期闹嚷“楼王”4月加推,次日整栋楼全部清盘,再现“日光”神话。 余三军

