

楼市郑州

鑫苑·国际城市花园2期VIP招募启动



8月11日,鑫苑·国际城市花园二期认筹活动在郑州市青少年宫广场盛大启动,3600套房源开始接受VIP客户意向登记。

早上8时,VIP手续正式开始办理,置业顾问分组带领VIP客户进入贵宾区领取VIP卡。整个VIP卡发放活动持续到晚上7点,当天共发放VIP选房卡2462张,其中住宅卡1904张,公寓卡558张,超出了预期目标,目前VIP卡仍在火爆认筹。

鑫苑·国际城市花园位于郑州市第一行政大道金水路旁,二七商圈与碧沙商圈之间,占地235亩,规划建设面积40万平方米,2期共有精品双气住宅和国际精英公寓房源3600套,户型齐全,31~160平方米一房、两房、三房、四房,应有尽有。2006年,鑫苑·国际城市花园一期开发11万平方米,依靠鑫苑良好的品牌形象和郑州市建设投资总公司的大力支持,开盘当月便销售90%,单月销售额超过2亿元,曾创造了中原楼市的多项纪录。鑫苑品牌以对人个性化居住的不解追求,对建筑精雕细琢,源自名家、超越名家的建设理念,市中心罕有绝版地段,丰盛的餐饮、娱乐、购物、教育、医疗、交通等市政配套,社区大型商业,更兼有中心城区罕有双气社区,注定了国际城市花园二期产品的稀有。这也是鑫苑·国际城市花园再次引起世人瞩目的重要原因。

刘文旭

郑州清华园爱心捐助贫困大学生

8月8日上午,一场别开生面的捐助仪式在郑州清华园房地产开发有限公司举行,今年三位考上清华大学的郑州市贫困学子接受了郑州清华园公司的爱心捐助。

捐助仪式上,郑州清华园房地产开发有限公司行政副总经理耿绍红说:“‘铸造精品,奉献社会’是清华园公司文化的精髓,在公司发展历程中时刻指导和影响着全体员工,公司注重铸造精品,更强调奉献社会。这次捐助活动是郑州清华园公司对社会所尽的一点微薄之力,希望能帮助这三位考上清华的学子顺利走进清华大学的校门,使他们抓住这个珍贵的求学机会,实现人生的跨越。”他亲手将代表郑州清华园公司的一片爱心——3万元捐助款交到三位同学的手中,并叮嘱他们要继续好好学习,学有所成,将来成为国家的栋梁之材,回报家乡,回馈社会。

徐孟国

方圆创世举行迎奥运倒计时晚会

8月8日是北京奥运会倒计时一周年的日子,在这样一个特别的日子里,河南中信中原置业与河南省社会体育管理中心联合举办的“奥运,我与你同行”系列主题活动在大商新玛特金博大广场激情上演。

庆祝仪式现场,“奥运与我们同在,我们与奥运同行”的激情口号响彻整个金博大广场,20:00的倒计时更是把全场观众带入映证梦想的高潮,12枚冷焰火直入云霄,于星河之中绚丽绽放,熊熊圣火标志着“方圆创世——奥运,我与你同行”正式开幕,摆放在仪式触球球前方的距北京奥运开幕式(2008年8月8日20:00)倒计时器同时启动,与此同时体育局领导、方圆创世领导把倒计时牌传递给金博大代表,共同表达美好祝愿,奥运明星们更是把有自己亲笔签名的台球杆、羽毛球拍,赠送给河南省媒体精英台球、羽毛球公开赛参赛选手和现场的幸运观众,现场的火热氛围再次见证了最激动人心的光辉时刻。

城市的发展,城市的变革,一直是方圆创世不变的话题。当天的活动,不仅是为奥运加油,更旨在弘扬华夏民族的伟大精神,展示一个中原企业的城市高度责任感。

徐孟国

“宝龙城市广场杯”首届龙舟赛成功举办

8月11日,郑东新区彩旗招展,锣鼓喧天,昆丽河畔人声如潮,热闹非凡。上午,随着一声发令枪响,“宝龙城市广场杯”“欢乐郑东·迎奥运”首届龙舟赛正式开始,各队健儿随着鼓声的节奏,喊着激昂的号子,奋力向前。经过预赛、半决赛、决赛的激烈角逐,湖南屈原龙舟俱乐部最终取得冠军。比赛结束当晚,主办方举办颁奖晚会庆祝活动圆满成功并对获胜队颁奖。

这次活动由郑东新区管委会、郑州市体育局主办,郑州市体育总会、河南省郑东投资有限公司承办。来自全国的包括湖南的屈原龙舟俱乐部、江西利达队,还有郑州本土的八里庙社区队、郑州公交队、轩辕队等16支队伍共240名队员参加了本次大赛。

郑东新区有关负责人表示:今后郑东新区将继续举办丰富的水上竞技活动,着力把龙舟赛办成郑东新区对外宣传的品牌,办成郑州的民俗文化节和旅游盛会。

杨尚 刘文旭

2007年上半年惠济区城中村改造步履稳健

2007年上半年,惠济区政府按照“全员上阵、选精兵强将、倾全区之力,积极稳妥推进城中村改造,促进全区经济社会又好又快发展”的工作思路,从村民实际利益出发,调动各方力量,“想办法、重实效”,科学解决政府利益和群众利益的矛盾,顺利完成南阳寨等六个村的城中村改造准备工作。其它相关村庄的准备工作也在紧锣密鼓的进程中。

杨尚

众志成城 成就华夏天成

——访郑州市华夏天成房地产咨询有限公司总经理李响

本报记者 武淑贤

8月9日上午,记者按照约定时间赶到华夏天成公司,刚到门口,就听到里面传来的音乐声、歌唱声和掌声,原来这是他们的早会时间。一个生气勃勃的早会,一个生机勃勃的公司。在这里,一个多小时的访谈,李响——郑州市华夏天成房地产咨询有限公司总经理给记者留下了深刻的印象,健谈而富有活力。

四年 三人到一百多人

郑州市华夏天成房地产咨询有限公司于2003年成立。提起成立之初,李响颇为感慨地告诉记者,四年前,这个公司刚成立。他们要面临的是生存和发展的课题,当然,这是每个人或事物的成长都必须面临的问题,2007年,终结硕果,华夏天成荣获中原金牌代理企业的称号。说到成绩,李响说,这是公司所有员工共同努力的结果。因为在发展过程中,他们时刻不忘“以人为本,团队精神”。李响骄傲地告诉记者,在华夏天成,不管是案上经理还是销售人员,流失率都非常低,因为这里有较高的底薪和提成,还有保险,外加旅游、培训以及每月一次的员工聚会和节日聚会,简直不可胜数。因此,这里不断地吸引着优秀人才的加入。员工人数从2003年的3人到2004年20多人,2005年30多人,去年已有62个,而今年更达100多人。公司在不断壮大。李响很有信心地表示,未来三年,他们要做郑州最好的营销公司。

差异化营销 同样精彩

说到经典营销案例,李响首先表示,他一贯不重视这些,因为那些只代表过去的业绩。我们由营销这一于他而言最熟悉的话题聊起。作为一个有着多年实战经验的营销领军人物,他侃侃而谈。一个正规的营销公司,只要运作规范,都有可能取得成功。一个点子,一个想法,都可说是专业,但实质上相差甚远。营销很复杂,任何经典营销都是由细节构成,而细节则由流程来组建。因此,这个行业有专家,却没有大师。华夏天成目前最得意的作品,就是郑东鑫成美墅。郑东鑫成美墅位于郑东新区万三路与金水路东,正好在郑汴一体化地铁的出口处。虽说如此,但目前仍算人烟稀少之地。于是,房子卖给谁便成了营销上的一大问题。这种情况下,多数人可能会首先考虑郑州,首先卖给郑州人。但每年都参加住交会的李响并不这样想,他说在住交会上,他看发达城市周边的房子卖得火热,正是那些案例给了他启发。于是,在这个项目上,他首创了异地销售模式,也就是说这个项目

的销售对象是先中牟后郑州。由此,面对这个楼盘项目,他们在郑州开创了郊区大盘销售模式。之后,便有其他楼盘开始沿用。当然,这个项目的成功还有其独特的物业形态,以及他们对市场的准确认知等其他方面的原因。

越来越远 越做越好

行至今天,华夏天成房地产咨询有限公司所代理楼盘项目已有13个,总销售面积达200多万平方米。目前所代理楼盘项目有祥瑞花园,悦悦豪庭,锦绣花园,鑫成美墅,恒通假日风景花园,金阳光居易,文博雅苑,通达春天,东方凯旋数码大厦等等,数目众多,难以一一列举。

李响以及华夏天成所有的员工,让记者感受到了他们的能力、信心和勇气。就像李响所表示的那样,在这个竞争日趋激烈的行业,在生息日益快节奏的今天,他们依然有信心让项目越来越多,让营销越做越好。

楼市人物



印象中的成功人士,就是整天忙得热火朝天,你看见的永远是一个背影。但成功人士最讲诚信,程玉琴也不例外。

工作源于生活

——访郑州明天实业有限公司经理程玉琴

本报记者 刘文旭 张子静 文/图

8月10日上午,我们来到郑州明天实业有限公司程玉琴的办公室,被告知程玉琴去工地了。不一会竟下起了大雨,我们不禁在想,这么大的雨估计今天的采访要泡汤了。这时,公司的置业顾问小张说:“快看程姐回来了。”一阵爽朗的笑声传来,不用瞧就知道是程玉琴。

豪爽 才是真性情

“程姐!”我们也学着小张跟程玉琴打了个招呼,程玉琴爽朗的说道:“走,去我办公室。”说是程玉琴的个人办公室还不知说是个集体办公室,10平方米的小房间里放了4张办公桌,显得有点拥挤。

“我是2004年一个偶然的经朋友介绍开始从事房地产工作的,那个时候公司的实力有点弱,通过这几年公司上下齐心协力,现在的公司整体运营情况已经非常不错了,也成功的开发了好几个项目,并且得到了社会和客户的

广泛好评……”程玉琴的豪爽、洒脱让我们开始时的一点局促不安瞬间消失。接下来虽然不时有人过来找她签字、请示问题,但我们还是非常顺利的结束了这次采访。

工作源于生活

“工作是因为需要生活,而生活其实就是工作,也可以说工作它本源于生活。”这就是程玉琴对工作和生活的看法和理解。智者是站在山顶看问题的,从程玉琴对工作的理解可以看出她属于房地产行业中的智者。

郑州明天实业有限公司置业顾问刘静告诉我们说:“我们这里所有的员工都称程经理‘程姐’,因为不论在工作中还是在私下的生活中她都像大姐一样照顾我们。程姐除了星期天在家陪儿子不来公司,其它时间都在公司工作,很难有加班的时候,几乎每天晚上都是她最后离开办公室。”

正因为有了程玉琴以身作则的带

动,明天实业有限公司的所有员工才能感受到大家庭的温暖,才能共同创造了一个又一个辉煌。成立于2000年的郑州明天实业有限公司先后建设开发了中华园小区、明天公寓住宅楼等项目,公司从2004年开始进入高速发展阶段,相继开发了明天花园、蓝堡、非常男女等项目。

地产成就人生

2004年以前,程玉琴是个很传统的女人,一直过着相夫教子的生活。然而一个偶然的机会让她登上了房地产业这个大舞台。自此,房地产业多了一个巾帼英雄、女中豪杰。

谈起这几年的生活,程玉琴说:“太快了,感觉这几年在电石火花中就这么过来了,人也活得非常充实,可以说,是房地产改变了我的生命,让我学习了很多知识,使我的生活变得五彩斑斓。”

楼市投资

热点之后 价值保障是关键

本报记者 刘文旭 张子静

投资房产风险系数小、投资收益稳定,这是众多投资者的共识。相对于其他房产物业类型来说,写字楼物业的投资价值则为最大。

通常选择购买写字楼,人们往往更多地注重于该写字楼的地段、区位、投资热点等等因素。专家指出,除了以上因素之外,物业的产品是否中高端、项目是否符合租赁客户的使用要求,是否具有稳定的客户来源和保险投资回报也是非常非常重要的,因此写字楼的产品硬件是否中高端、项目是否成规模、配套是否完善等等这些令最终使用者最关心的问题都是写字楼物业价值保障的重要因素,也是投资写字楼的关键。

以目前备受瞩目的华城国际中心项目为例,其西出站口经济圈商务第一版图的前瞻区位,大学路核心区的极品地段,以及未来无限的升值潜力,已成为业内共识,也是华城国际中心垄断价值的重要构件,同时华城国际中心无出其右的产品硬件,也是其国际规格写字楼的独有优势。

经调查发现,除了形象,写字楼使用者们最关心的是停车位的配比是否满足需求、电梯是否方便快捷等等。华城国际中心1200个共享车位,超出国际标准的车位配比,在停车位成为普遍问题的同类物业中,无疑具有强大的竞争力。另外,华城国际中心108米的建筑形态、轩敞华丽的大堂,都是入驻企业的形象名片;弹性商务空间划分,从75平方米、200平方米到1900平方米不等,完全满足不同规模企业的需求;国际BMS智能标准,让信息无国界、通讯无时差,为管理者提供集成式高端智能化联动指挥界面。华城国际中心橄榄形态的阳光商务体,与其他写字楼相比,摒弃传统“方盒子型”,更具生态、人性化价值。

相比于单一功能商务建筑,建筑综合体在共生、互利的前提下,可实现多项功能的综合,产生互惠效应,形成“城中之城”的运营方式。长城康桥华城7万平方米国际街区的复合效应,彼此增加潜在顾客和共享资源,具有商务和投资双价值。华城国际中心和长城康桥华城,相辅相成,资源共享,无疑能提高办公企业自身的品牌形象以及企业的社会地位,区域万名精英聚集形成的商务氛围,稳定客源形成的价值成长空间,自然不言而喻。



全城期待东方·红

近期,备受瞩目的富田·太阳城又有新动作,一出手即再度引发高度关注。富田太阳城创新三期东方·红,2007年振兴房地产开发有限公司担纲力作,中州大道超大体量建筑集群,5栋百米气势高层建筑拔地而起,坐落郑州东南。其不仅是对一期、二期项目的人居升级、产品升级、景观升级、品质升级、服务升级,更是全新生活的重新定义。

地段升级:

潜力东南板块,核心枢纽大区

东方是一种信仰,东方总有一种精神让我们感动。东南崛起一日千里,地段升值蒸蒸日上;中州大道景观升级改造万众期待中火热进行;郑汴融城战鼓敲响,声震中原,核心要塞位置极力凸显;郑东新区、中心城区、经济开发区、国际航空港交通枢纽,新城老城繁华集一身,聚揽地气、人气、财气,成熟核心中央居住区,工作生活效率自主掌控。

配套升级:

成熟便利生活万人向往

周边800米范围之内,各种大型专业市场林立,物流中心云集,小商品城、食品城、汽车4S店、丹尼斯仓储物流中心、航海

路集贸市场等,各种生活配套应有尽有,涵盖社区居民生活方方面面。文化氛围浓厚,63中、11中、贝斯特外语幼儿园环伺周围。社区自建22万平方米生活配套,东方国际家具广场先期旺势开业,东方国际家居名店街成功招商,国内外知名家居强势入驻,高档酒店、大型生活超市即投入投入使用,航海路高标准办事处医院进驻社区。顶级生活配套资源,傲视全城。

生活升级:

心界决定疆界 气质荣耀生活

30余万平方米旗舰规模,扼守中州大道桥头堡位置,缔造中央生活区核心坐标,堪为郑州东南城市建筑首领;顶级商业资源,立体生活配套设施,一切都在家门口,轻松工作,自在生活,都市生活先锋,尽享品质生活七彩圈。

户型升级:

构筑纯粹名流生活圈

富田·太阳城三期东方·红,集合一期、二期户型优势,甄选78平方米、103平方米两种纯粹户型激情入市,空间布局细致考究,从城市精英生活习惯和阶层尺度出发,最大限度优化功能性、实用性、灵活性和私密性,竭

力锻造最适合城市精英的舒适户型空间,格局圈定疆界,两种户型,集合一个纯粹的城市精英阶层。

景观升级:

让绿色包围建筑

富田·太阳城三期东方·红,整合外、中、内三重景观资源优势,极力促使组团景观升级。第一重:社区以欧洲宫廷园林景观为蓝本,构筑主体各异特色景观,太阳广场,中央广场等满足诸多不凡品位;第二重:观景高层,阔达楼间距,无限引入清风和阳光,风光中州景观大道第一排;第三重:项目三面城市绿肺怀抱,构成景观第一重,200亩航海广场、800亩世纪欢乐园、3000亩高尔夫绿地、1600亩生态果园,生活天天“森”呼吸。

服务升级:

国际化贴心服务样板

以追求100%业主满意率为理念,争创全市优秀物业管理示范小区。14年物业管理经验积淀,服务口碑规范全城,一站式24小时贴心服务为中原精英阶层量身定制,从业主生活的细微之处,全面提升物业管理水准,国际化标准服务,人文关怀无微不至。