

楼市郑州

2007 正弘再造一座“山”

正弘，在创造了一个又一个经典作品之后，2007年，基于“人人好居屋”的企业梦想，再造一座“山”——正弘山。

正弘山，位于郑汴路中州景观大道交会处东南方向，占地百余亩，建筑面积30万平方米，户型80~190平方米，是郑州首个国际新中式典范建筑群。

正弘山，十年正弘厚积薄发，以传统文化回归建筑本意，筑建郑州全新的好宅标准。秉承中国建筑文化的精髓，“九宫格局，十字路网，轴线突出，一城多园”的恢弘布局；中式住宅园林景观，特有的黑白灰立面勾画静谧生活意境；引据古典建筑榫卯构造，创新BOX活体有机建筑；以其优雅的造型，雄伟的气势，合理完善的结构为人瞩目。2007年7月，正弘山已正式进入咨询阶段，目前咨询火爆进行中。

徐孟国

居易国际广场盛装开盘

8月18日上午，居易国际广场盛装开盘，本次开盘房源充足，共有1000多套房源，为了做到公平、透明，选房将根据客户前期排号的先后顺序进行。

居易国际广场是花园路首席生态SOHO，紧临郑州第一迎宾大道，依托花园路、北环路、中州大道等城市主干道，立体网络交通，出行便捷。居易国际广场现代简约建筑风格，采用后现代主义横竖直线表现手法，首次推出绿色SOHO概念，沿花园路500米长50米宽的绿化带、百亩莱茵湖公园景区、8000亩森林公园，构成一个天然绿色氧吧。

居易国际广场开盘火爆场面，让我们再一次感受到它的魅力所在，预示着居易国际广场辉煌的明天。

范靖琪

“情人街”浪漫七夕夜活动开幕

8月19日晚上7点，广厦置业“情人街”浪漫七夕夜暨“情人街”建设有奖征集颁奖盛典在郑州市丰乐园大酒店华丽开幕。“情人街”建设有奖征集活动获奖者、嘉宾专家、有关领导以及玫瑰公寓的新老客户齐聚丰乐园大酒店，郑州广厦置业有限公司董事长李振洲亲自来到颁奖盛典的现场，和大家一起分享了这幸福美好的夜晚。

活动现场，广厦置业为现场的嘉宾准备了精彩的节目表演。本次有奖征集活动一等奖获得者中有一对特殊的嘉宾，他们就是河南省唯一入围奥运家庭的刘淑芳夫妇，他们不仅为“情人街”建设提出了好的建议，还精心为“情人街”设计了创意LOGO。而来自焦作市的李素香女士，则以其精辟、到位、富有创意的建议，捧走了本次有奖征集活动的特等奖——玫瑰公寓30平方米小户型70年的使用权。

“广厦·城市之巅”是由郑州广厦置业有限公司在郑州市开发专家花园和冠军花园后的又一扛鼎力作。“广厦·城市之巅”属于市中心高端综合地产项目，位于文化路与红旗路交会处西200米，整体规划建设10栋高层建筑，每栋均为32层，是一个集高档住宅、小户型公寓、商务为一体的多功能综合性建筑群。

广厦·城市之巅首期精装铂质公寓——玫瑰公寓，总建筑面积近10万平方米，是市中心稀缺的优秀精装铂质小户型，在户型设计上，注重公寓内部空间的营造；重视整个空间结构的相互和谐，强调人性化、舒适度。

刘洋



从“新地王”看富田太阳城的潜力价值

一块土地，7家开发商轮番出价114轮，历时近4个小时，才确定最终归属。这样激烈的争夺，发生在8月17日郑州的土地拍卖会现场。当天下午4时，土地拍卖会于郑州市国土资源局拍卖大厅开始。引起这场争夺的土地共215.4亩，位于郑州市航海路北、朝凤路西，用途是商业和住宅。最终，该块土地的成交价为7.5726亿元，平均每亩351.6万元。单块土地总价7.5726亿元，不仅刷新了今年单块土地拍出的4.98亿元的价格，也超出了号称“地王”、总价5.91亿元的省农科院试验田。

这一“新地王”的出现，无疑给郑州楼市特别是东南区域的楼市又添加了新的兴奋点。年初至今，东南区域热已经成了不争的事实。各大楼盘的相继亮相、入市的相对低价、东南区域的迅速发展、与郑东新区的咫尺之遥等优势都使东南区域成为今年炙手可热、置业者竞相追逐的地段。“新地王”的出现，亦将形成对东南区域楼盘的强大冲击，拉高整个区域的销售价格。

如此一来，入市较早的富田太阳城，其早期的价格优势更加凸现，潜力空间再次得到显著提升。3月~7月，富田太阳城以不争的事实缔造热销传奇，销售额突破5亿元，4月份单月销售突破2亿元。8月中旬，富田太阳城三期东方·红推出，一经亮相便吸引众多精明置业者的目光。其纯粹的78平方米、103平方米的户型，成熟的社区配套，优越的区位优势，无不让置业者在这里驻足。

已扎根郑州东南4年有余的富田太阳城，用事实证明了早期置业者的独到眼光，证明了其旺销局面出现的必然，也证明了其不可限量的潜力价值。在房地产市场日新月异今天，致力于建造好房子的振兴地产，携其14年开发经验建设出的东南生活之城——“富田太阳城”，必将给信任它的万千置业者，交上一个满意的回报答卷。

曲平



经典营销

中部地产的前行者

——记智信地产(中国)有限公司

本报记者 姬晓琼 刘文旭

智信地产(中国)有限公司,下设河南置信房地产营销策划有限公司、郑州智信广告有限公司、河南正东装饰设计工程有限公司。经典,用实战说话。截至2006年底,智信对中部逾150个地产项目提供过发展策略、营销顾问和销售代理服务以及相关后续的装饰、展示相关专业服务。业务范围遍及省内外大中城市,服务客户有浙江绿城、上海中凯、泰宏置业、裕华置业等。不少业内人士说,智信是盈利性的企业,更是不断思考着前行的企业。真诚待人、德字为先,宁可放弃、决不做假,这就是智信地产。

颠覆传统 鼎立巅峰

要让一个作品不朽,就必须给她注入灵魂。中国的豪宅,景观、文化、精神之类的宣传已经不能让消费者感到耳目一新。超越传统的藩篱、推陈出新,智信勇于改变、精益求精。

别墅项目中凯·铂宫,位于郑东新区CBD核心区域,占地130亩,是由市政府参与运作的郑州唯一指定的涉外社区。立项之初的定位是打造中部城市顶级居住标杆、郑东新区CBD最高端别墅居住区。

初步接触,智信敏锐地发现其三大突出优势:不可复制称得上绝版的地段优势,美国帕金斯威尔(PERKINGS WILL)公司颠覆传统的建筑风格,低密度、全水景、户户临水的景观特色。在短短的几天里,智信迅速精确地分析了郑州别墅市场,一举将其定位为具备国际化高科技含量的精致别墅,景观资源与地理半径两全其美的完美别墅,居住与交际两相适宜的独特别墅。结果可以想见,在与同行的激烈竞争中,智信胜出。

打造品牌 挑战极限

智信另一个项目开封开元名都占地1008亩,位于金明池原址,北临郑开大道,以360亩湖景公园为景观规划核心,五星级酒店、大型商业广场和别墅群环湖而建,以独具开元特色的复合地产开发模式,全力打造中国园林别墅区。

智信担当营销顾问,分阶段制定了详细的营销推广策略。前期首先针对开元集团品牌价值进行了很好的疏导,使其参与开封的城市复兴建设,展示企业实力和开发信心,表达企业的高度责任感,成功树立了企业品牌形象。其次在项目品牌导入期,充分借势郑汴一体化的机遇,对项目在城市发展中所起的作用进行了深入挖掘,策划参与政府活动,很快树立了项目品牌的高端形象。项目公开后,形成了市场热点,拔升市场预期价格变得顺理成章。最后,启动郑州市场保证了客户源,一经推出即告售罄。

七年铸一剑

七年间,智信以郑州为中心,形成了辐射漯河、南阳、商丘、安阳、山西晋城等地的业务区域,对逾150个地产项目进行了营销顾问和销售代理服务,成功地操作别墅、高层、多层、商铺、酒店式公寓等多种物业的营销推广,几乎涵盖了房地产的全部业态。

七年给了智信丰富的操盘经验,更重要的在于它能够不拘于某种固定格式,针对不同的区域及不同的市场条件,制定差异化营销策略,运用最有效的营销手段为开发企业最大程度地节省费用,取得效益最大化。

就在这七年,智信形成了自己完整的地产专业服务链,为地产开发提供项目地块研究、可行性分析、建筑策划、营销策划、销售代理等“纵向一体化”的全方位服务。智信的宗旨很简单,也很朴实——让更多的人,享受真诚、专业的地产服务。

房管服务

瞄准先进标准抓建设 为民服务环境创一流

郑州市房管局人性化服务之硬件设施篇

近年来,郑州市房地产管理局瞄准全国一流的标准,坚持一手抓硬件建设,一手抓规范化管理,从管理体制、工作机制、办公模式等方面进行了大胆的改革与创新,积极推进交易与权属登记一体化建设,下决心将原来局属市场处、产权监理处的业务进行彻底整合,成立郑州市房屋产权交易登记发证中心,简化了办事程序,提高了工作效率,完善了规章制度、严格了内部管理,优化了办事环境,打造了一流服务,开创了郑州市房地产交易与权属登记建设管理的新局面。2004年以来,连续三年分别被郑州市人民政府评为“办事大厅优秀单位”、“优秀办事大厅”、“优秀服务窗口办事大厅”。

瞄准一流 大厅环境服务设施人性化

郑州市房地产管理局始终把建设一流的办事大厅作为百姓服务的硬指标,从配套设施建设,完善服务功能入手,着力抓好工作的落实,努力为广大市民提供一流的办事环境。

一、设计理念充分体现了人性化

新办事大厅设在郑东新区联合大厦主楼第一、二层,总建筑面积达5500平方米。设计规划博纳众长、宽敞明亮,装饰格调朴素大方,配套设施简洁适用,突出体现了人性化的服务功能,整体建设具有前瞻性、科学性、实用性、开放性和人性化的特点,一流的服务环境,堪称郑东新区新的亮点。

二、办理业务服务窗口实现了综合化

联合办公、“一站式”服务的办公模式是办理业务便捷的途径和建设方向,为实现多功能全方位服务,大厅内设有排号等候、窗口受理、计收费、发证、法律咨询服务、商业服务等区,各类受理窗口共72个,是集房地产交易、权属登记、房产抵押担保、物业维修资金、银行、税务、财政、律师事务、公证等各项业务于一体的现代化综合性办事大厅。一层大厅设受理、税费出票、缴费、发证4个区共36个窗口,主要负责个人来办各类房屋转让登记,有财政、地税及中心的人员联合办公;二层大厅设商品房预售管理、预告登记、大宗件受理、历史遗留问题疑难办证、房产抵押、维修资金业务等5个区共36个窗口,市公证处、律师事务所、仲裁委还分别设了公证咨询、法律咨询及仲裁咨询窗口,完全可以满足百姓办事的需要。

三、便民惠民服务功能多样化

把为方便群众办事、提供优质服务作为大厅建设的优先方向和目标,其基础设施建设配套齐全、各项服务功能科学完善,有商务区、阅报栏、残疾人轮椅、服务指南等十多项便民服务项目。内设咨询台、导引台和完备的指示系统,配备有自动取号机、“到某窗口办理”的声音提示系统;增设了窗口指示牌、等离子电视、查询触摸屏、常用指示牌等,各项服务一应俱全。在排号等候区配置了座椅52组共224个,每个受理窗口配置了小座凳,一、二层大厅安装了4个便民饮水机,免费提供饮水和纸杯;大厅设置了自动购货机、擦鞋机、手机“加油站”等,并专门为残疾人准备了轮椅;专设1名为特殊群体服务的巡视员与保安员一道专门帮助老、弱、残者询问办理业务,为其提供所需的帮助,使百姓感到有宾至如归的感觉。

易明月

对话鑫苑

本报记者 徐孟国

河南鑫苑副总经理吴晓峰 商道篇——商道兴国



“商道兴国也”,实际上这句话来源于商鞅,今天我谈一下这块样板人居和商道兴国。住宅的发展经历了三个阶段,最早的住宅是在原始时代,那时候住宅跟生产区域是很近的;工业时代以后住宅区和消费区是分离的;进入信息时代,我们和谐社会提倡样板房理念,不仅能住,还得解决人们就业、医疗、休闲等等一系列问题。

郑州的发展需要什么样的商业?郑州是“火车头”带动的城市,其商业发展经历了三个阶段。一个是20世纪90年代上半期,那是自发性的商业,是社区自行形成的,没有规划;进入20世纪90年代下半期政府就开始有规划的引导一些商业,有规划的满足一部分人的群体消费;第三个时代就是高成熟期的,随着城区居民的增长,特别是GDP的增长,私家车的涌现,城市中心化大型mall的出现。

城市居民收入水平的提高需要有一定的商业业态来衬托。而郑州的商圈划分我总结为“三个商圈一条道”,碧沙商圈、二七商圈、郑东新区商圈,一条道是财富大道。随着郑州市交通的发展,大量的现代商业迫切需要社区商业的升级版。需要一个新兴的业态,使商业与居住和谐地统一起来。

大政篇——全国战略

鑫苑公司从2006年开始就携手蓝山和EI中国,今年是我们战略执行年,在战略执行年我们做了几件大事,那就是我们所说的拿地。从1~7月份我们在济南、合肥等地土地投资30多亿元,目前在建项目14个,在建面积260万平方米,郑州以外有5个项目,开盘就实现了6000万的销售业绩。并且这五个项目的产品在当地都受到了客户的普遍认可,有一点我们必须强调,鑫苑是从中原大地成长起来的本土企业,2007年鑫苑的在建项目有鑫苑中央花园、鑫苑中央广场、鑫苑都市公寓等楼盘,在郑州已经成功销售的有陇海花园、鑫苑名家、鑫苑城市之家。鑫苑产品在郑州形成了强大的鑫苑市场,鑫苑在全国有一大批业主,其中郑州就有4万多名,并且连续三年在郑州市取得销售第一的成绩。随着郑州经济的快速发展,作为国内著名的省会城市,其区域发展优势已经十分明显,各主题商圈已经形成,而郑州西区也是最适宜居住的地方之一。在郑州西区拿地,鑫苑是早有计划的。除前不久我们开发成功的鑫苑都市领地、鑫苑城市花园之外在西区在建项目还有鑫苑国际广场、鑫苑国际花园二期,最近我们拿到的地块也在西区,

郑州建设鑫苑副总经理黎松 细微篇——社区铭注



作为鑫苑的一员,我为鑫苑在通向梦想大道上所走的每一步感到由衷的高兴。2007年是鑫苑的成长期,公寓开盘热销,特别是位于金水路、棉纺路上的鑫苑国际城市花园的二期,由于鑫苑品牌的影响力以及国际城市花园一期的良好口碑,没有开盘以前就受到了很多人关注。特别是8月11日的认购,当时场面非常

宏大,鑫苑在郑州市市民心中的位置可见一斑,而鑫苑国际城市花园的二期也可以看成郑州房地产的一个翘首。从地段上来看,鑫苑国际城市花园位于金水路与棉纺路的交会处,随着解放路立交桥的修建,国际花园的业主更是其直接受益者,而鑫苑国际城市花园周边的配套也是日趋成熟,河南医科大学保障健康,丹尼

斯、苏宁、五星电器近在咫尺,碧沙岗公园、绿城广场在项目周围,附近的浦发银行等金融机构更是为业主提供了极大便利,鑫苑国际花园完善的配套设施让人心动。此外郑州市的经济发展使越来越多的目光投向西区,同时政府对西区也投了更多的关注,为西区的发展插上了腾飞的翅膀。