# ZHENGZHOU DAILY 中原楼市



### 琥珀名城二期产品说明会举行

9月2日,天伦琥珀名城二期产品说明会隆 重举行,500余位认筹客户参加了此次产品说明

产品说明会上, 天伦房地产有限公司总经 理刘自立首先介绍了天伦集团、天伦房地产公 司及琥珀名城的基本情况,随后琥珀名城总设 计师顾忠良先生就社区总体规划及建筑设计方 面的特色进行了详细阐述。琥珀名城整体建筑 风格把握上以简约编制完美细节,简约中求严 谨,"精于心,简于形"。顾忠良先生源于中国传 统造园法的视觉与景观、曲径通幽、移步换景。 小中见大的四大理念,结合在公园里造建筑的 造景理念,从而达到了景观规划的高度境界及 松紧从心、宽窄随意的意境。

会上,琥珀名城研发部经理宋新研就二期 户型特色做了简单说明, 工程及监理方代表也 在说明会上表示,坚决做到对工程的负责,接受 投资方及设计方监督,对业主负责,接受社会监 督,创建精品名牌工程。

据了解,琥珀名城二期由有9栋多层、1栋 小高层、1 栋高层和 3 栋叠拼别墅组成, 主力户 型面积在70平方米~253平方米之间。高层作为 二期主打产品特色鲜明,由四个单元组成,在保 证建筑使用的节能、合理、舒适性以及立面的丰 富性的前提下,四个单元错落有致,从而保证每 一户都是全明的,通风采光非常好。



### 口头协议卖房未交割 涨价后起纠纷

市民骆女士称,今年3月初,她得知市内有 一套小户型二手房要出售,就和房主文女士见 了面。双方达成口头协议,约定房价 10 万元,她 还交了1000元的购房押金。

骆女士称,双方约定在3月底一手交钱一 手办理过户,但当天自己的银行卡出了点问题, 无法取出钱来。次日,她正准备与房主见面,房 主却告诉她,由于私人原因只有等8月份才能 过户,骆女士打算等到此时。到了3月下旬,房 主却提出涨价1万元。骆女士认为,如果当初文 女士不愿卖房,她花10万元在其它地方也能买 到相同面积的二手房。现在房价上涨,这个损失

对此,专家认为,文女士单方要求涨价的行 为没有法律依据。虽然合同法规定,不动产的买 卖必须签订书面合同,但是,如果买卖双方对不 动产买卖的标的、价款等主要内容已经达成了 一致意见,即使是口头形式,该不动产买卖的法 律关系也已经成立。



## 品质大盘 特色营销引人关注

### -富田太阳城秋季房展会载誉而归

在刚刚闭幕的金秋房展会上, 富田太阳 城以特色吸引人,用品质感染人,不但吸引了 众多与会者的驻足关注, 更赢得了购房者的 一致青睐,获得了令人瞩目的巨大成功。

据富田太阳城相关负责人介绍,富田太阳 城在此次房展会上,根据其三期项目定位特 色,以红、黑、白三色搭建出简约大气的展台, 个性鲜明,大气恢宏。

"鲜明的特色只是吸引人的一种手段,但 富田太阳城真正打动购房者的, 还是其优秀 的品质和信誉。"富田太阳城的工作人员如是 说。在14年的开发建设过程中,振兴房地产 始终秉承着"兢兢业业做事,踏踏实实做人" 的理念,一路前行至今,让人倍加信赖。如今, 集十多年开发经验于一身的优秀作品——富 田太阳城, 更是用热销证明了一个东南大盘 的品质。完美户型、优越区位、便利交通、成熟 配套和贴心服务,以及巨大的升值空间和前 景,这一切,都让富田太阳城在市场上的形象 不断提升。诸多二次置业、三次置业的客户, 以及由老客户介绍的新客户,都映射出广大 置业者对富田太阳城的厚爱。

此次亮相的富田太阳城三期东方·红,依 托富田太阳城的成熟社区魅力,一亮相就引发 市场强烈关注。房展会短短三天时间内,咨询 者络绎不绝,成绩喜人。

"始终以责任心建造房子,用品质感染中 原,用品质留住客户。这是振兴公司一直以来 的经营理念。"富田太阳城的工作人员满怀信 心地说。 曲平



气直冲眉宇,儒雅中有些不羁,这就是郑州正弘置业有限公司的副总王朴,一个做事"有趣儿"的人

### 从"小"做起 脚印是成绩

作为河南第一届国际贸易专业的毕业生, 基本功 扎实的王朴并没有因为专业比较"香"而沾沾自喜。能 吃苦的他深知一个人要想成功、有所作为,就必须扎扎 实实地从小事儿做起,从基层做起。因而他毅然决然地 放弃了当时许多向他抛来"橄榄枝"的高薪企业,出乎 意料地进入了郑州一家名不见经传的贸易公司做小职 员。然而接下来的事情却远远没有他想的那么简单,空 有理论而实战经验匮乏的他很难给自己熟知的商品定 性。不清楚商品的属性,就很容易掉进"洋人"设计的 "陷阱"里,不明白就自己尝试,研究、试验、调查……边 分析边做笔记,凭着那股子不服输的劲儿,很快王朴就 把相关的知识"裹入囊中"了。

"如果你拿一块儿布,王朴用手摸一摸,看看布料 的茬口,就能说出它的质地、成分;一瓶酒,他只要尝一 尝,就可以告诉你它的年份,度数……"王朴的朋友羡 慕地笑着说。

"没有他说的那么夸张,只是对这些商品不陌生而 已。"看着记者惊讶的表情,王朴淡淡地说。

### 从"头"做起 吃苦是荣誉

走上领导岗位的王朴并没有因为手中有了权力而

坐享其成,在事业如日中天的时候他却做了一件令常 人费解的事情,辞去公司的副总职务。

斯文的外表,闪亮的眼睛,加上鼻梁上的那副眼镜,更显得深邃而有神,总能透视出一种智慧的灵动。谈笑间

"因为当时挺年轻的,觉得应该挑战一下人生,让自 己的生活更富有激情,辞职以后我就开始找新工作。在 了解了当时的社会发展需求时,我发现房地产是一个朝 阳行业,对人来说,它的要求比较低,只要你喜欢就可以 去里面谋一份差使做,对资本而言,它的门槛比较高。当 时有一家房产公司招聘,老总要求有三个条件:男性,郑 州人,喜欢房产行业。我想应聘做总办主任,可惜已经有 人选了,我只好做了一名市场调查员。"当时王朴的家人 很难理解,放着好好的副总不当,偏偏要去给别人卖房 子。王朴的父亲因此还和王朴发生了争执。

"既然选择了就不能后悔,既然选择了就要做好, 不仅要证明我能行,还要证明我的选择是正确的。"就 这样,在郑州市的各大楼盘前多了一个年轻人,或者在 埋头做笔记,或者在低头思考。

整个夏天,王朴骑着自行车到处跑,累了停下抽根 烟,渴了蹲下喝口水。"最奢侈的就是在又累又渴的时 候吃个西瓜。"王朴轻轻地吐出一个烟圈,他思绪随着 烟圈在扩大、在飞扬。

为了摸索出郑州人喜欢的户型,他开始留意人们的 住房习惯,开始穿梭于各个建材市场。根据人们的行为尺 寸,来看家具放进房间的尺寸。一个月下来,一本适合本 地人居住的户型报告放在

变化都有他自己的感叹。

了公司老总的面前…… 市场调查员、主任、经理、副总……每一次职位的

### 从"心"做起"正弘"是责任

从不显眼的市场调查员到正弘置业的副总,他作为 久经沙场的资深地产人,谈起项目喜悦之情溢于言表; 从"正弘旗"到已经问世的"正弘山",他像一个慈爱的父 亲一样见证了它们从出生、成长,再到强壮。特别是介绍 起现在正在热卖的"正弘山",一溜的专业术语从他的嘴 里"飘"了出来。"后中式建筑群,九宫格局,十字路网,轴 线突出,一城多园的布局,中式旺宅园林景观,四坡屋 顶,山形天际线水墨意蕴,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……"打开了让他"敏感"的话匣子他似乎就不想 再停下,滔滔不绝地向你描绘着他心中的世界。

"每个人心中都有座山,其实,最难超越的是自己, 当我们把责任赋予给了'正弘山'以后,它就有了鲜活 的生命,'人人居好屋'不只是一句美言,更多是脚踏实 地。"谈到这里,王朴的眼睛移向了窗外,窗外是一个高 楼堆砌的世界。

为配合"一体

化"办公管理改革,

在大量引入了高科

技手段的基础上,

郑州市房管局对业

务软件进行了拓展

与升级,突现了办

公的数字化、网络

化、电子化和影像

# 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配套升级篇

本报记者 徐孟国 通讯员 易明月

### 一、加大投入、硬件设施建设配套齐全

始终把信息化建设作为各项建设的重要工作来抓,经过多方的积 极努力,全局办公服务系统的小型服务器、核心交换机、其它交换机、路 由器、磁盘陈列器以及磁带库等相关设备基本齐全,具备了良好的硬件 基础和信息化网络构架。为适应房地产业的快速发展,进一步提升办公 系统信息化建设水平,先后组成考察团队到全国先进城市参观考察、学 习论证,在充分吸收信息化建设经验的基础上,形成适合局信息化建设 的调研报告。在硬件建设上,今年积极协调并得到了市财政的大力支 持,购置了4台更先进的小型机服务器,使硬件建设更加完善,具备了 完整的信息化硬件网络系统。

### 二、规范流程、软件系统功能全面提升

在现有办公业务软件系统的基础上,总结吸取先进经验,制定了一 套体现郑州特点的业务软件系统升级方案, 开发运用了新的办公软件系 统,对现有的软件系统进行了全面提升,新软件的全面运用,使各业务流 程规范有序,局房地产交易与权属登记、房改管理、商品房预售联机备案、 :测绘地理信息系统、信息发布等系统广泛运用,达到各类不同时期

数据的完全融合共享,实现了全部业务的网上办理。在二手房的受理环 节,增加电子拍照功能。在大厅各种费用实现了"三个一":一次性计费,一 次性缴费,一次性开票。最大程度的减少了群众排队的次数和等待时间。

### 三、广开思路、拓展延伸信息化建设体系

始终把信息化建设作为重要工作来抓,已自筹资金近百万元,建设 更为先进的预警、预报体系。在现有预警预报信息数据系统的基础上, 正在设计开发新软件,加强对多源数据进行分类、存储、备份、统计和数 据挖掘与转换,为整个系统的运行提供各种基础数据,实现对房地产市 场发展相关的土地、金融等其他信息的全面归纳、整合,为正确评价和 科学判断房地产发展提供可靠依据;研究开发了房地产预警、预报数学 模型,做好房地产市场定性和定量分析,为房地产健康发展提供更加准 确、权威、详实的房地产指导信息,使老百姓的购房风险降低到最低限 度,进一步规范房地产市场,对提高我市房地产业宏观调控的针对性、 科学性和实效性,实现房地产供求平衡、结构合理、价格基本稳定的目 标起着十分重要的作用。目前,郑州市房管局开发的"企业信息网上报 送系统"已被建设部列为2007年全国唯一的建设试点单位。



化。

### 楼市风采

# 酒店公寓与酒店式公寓的真

正区别在哪里?前天下午,记者带 着疑问来到位于郑东新区外环路 与众意西路交会处的中油国际。 五星公寓。据介绍,该酒店是酒店 公寓,集酒店、公寓、会所等多功 能于一体,这里的配套设施、服务 都是星级豪华酒店的等级。

### 五星景观 风情公寓

站在中油国际·五星公寓顶层俯瞰,西侧是阔达 480 亩的中央绿地公园,整片的绿地间杂着白石小径,确实 是城市中难得的风景;向北,是波光粼粼的东西运河,作 为郑东新区最重要的配套水系,东西运河已经成为郑州 一道绝版的景观;向东,整个 CBD 内部映入眼帘,如意 湖、郑州国际会展中心、河南省艺术中心等CBD核心景 观皆可一览无余——显而易见,中油国际·五星公寓的 景观亦是优势所在。

# 五星酒店公寓 享受家的温暖

本报记者 黄晓娟 刘文旭

据了解,该酒店共20层,其中1~4层裙楼是堪称奢 侈的配套体系,拥有豪华酒店大堂、别具风情的西餐厅、 顶级中餐厅、商务中心、时尚精品店、甚至阔达 2000 平 方米的大型国际会议中心等;项目的5~6层是大型休闲 娱乐中心和健身设施;7~20层是客房层,标准客房、豪华 套房、行政套房、总统套房一应俱全。

内部中央空调分户控制、直饮水系统、高速电梯、24 小时冷热水供应。除了提供传统酒店的服务外,更重要 的是向住客提供家庭式的居住布局、家居式的服务,真 正实现宾至如归的感觉,比传统的酒店更多了家的味道 和贯通全球的连锁服务。

### 五星服务 温馨家园

在这里有全国顶尖酒店管理机构,香港联邦国际酒 店管理集团,带来全面超越物业公司的全天候酒店服 务。有专业的服务人员陪伴左右,为顾客提供24小时保 洁,只享受最好的环境,而不必为烦琐家务搅扰心情,一 日三餐有美食和鲜花陪伴,让你的生活远离盒饭。另外, 酒店还可提供房匙托管、代订牛奶、代叫出租车、代递邮 件、代订报纸、代办银行开户、洗衣、居家维修、室内绿 化、代接代送客户、机票预定等五星级酒店的服务。

中油置业有限公司的营销总监胡勇告诉记者,酒店 由内到外的奢华风格来自于国际著名设计公司香港 MT。在MT的过往作品中,不乏澳门金莎赌场、皇家国 际娱乐会所、皇朝万豪大酒店等豪门经典。此次担纲中 油国际大酒店的设计,同时也将雄浑的气质和精致的细 节完美的糅和进建筑之内, 为中油国际 · 五星公寓成为 市场中酒店公寓的标准奠定了坚实的基础。

### 五星公寓 开创先河

作为 CBD 未来首家投入使用的星级酒店,而与之 配套的酒店的经营方 (同时也是中油国际·五星公寓服 务的提供者),是来自香港的顶尖酒店管理机构香港联 邦酒店管理集团。在过往的历程中,香港联邦曾经为30 多个城市的五星级酒店提供管理经营, 也是中国加入 WTO 后引领中国大陆酒店业与世界接轨的重要酒店服 务企业,相信他们能够为酒店和公寓未来的房客们带来

根据资料显示,郑州市5星级酒店仅4家,1161个

房间;4星级仅17家,3213个房间,海量高端商务人士 的需求制造了大量的市场空白。此时,中油国际·五星公 寓仅有的231席显得尤为珍贵,从数量上来看,在未来 的很长一段时间内,中油国际·五星公寓在高端公寓租 售市场都将处在一个无竞争状态的蓝海状态。同时作为 郑州首席真版酒店公寓,中油国际·五星公寓的租售将 与中油国际大酒店客房销售系统高度一体化,租金标准 直追大酒店长包房。

### 魅力地形 投资新宠

占据 CBD,本身就是一种巨大的价值。今天,金融 业、会展业和物流业已经成为整个郑东新区的三大支柱 产业,亚洲最大的 CBD 成熟在即。2007年6月,郑州国 家铁路客运专线、郑州国家干线公路物流港和郑州铁路 集装箱中心站齐聚郑东新区,为郑东新区成为中部六省 首屈一指的经济核心圈再次添加重量级砝码, 中油国 际·五星公寓的投资属性已经毋庸置疑。

然而 2007 年的公寓市场竞争异常激烈,40 余家地 产商共同角逐公寓市场,高、中、低三档市场各有所长, 分化程度又相对较低,想要在混战中赢得竞争,除了优 秀的产品外,投资者对未来的获利预期也是撬动市场的 重要杠杆。

对于投资者来说,由于酒店公寓在产品形态上处于 进化链条的顶端,有着豪华酒店的支撑,整体形象与档 次远远高于普通住宅,租金也有着很大差别。

更重要的是,大量的快捷酒店已经在郑州的各个角 落里悄无声息的繁衍开来,低端市场竞争红海的到来已

对投资者来说,需求才是供应的源泉,随着郑州商 务氛围的日渐成熟,会展经济日益凸现,国内国际商务 往来也变得频繁起来,大量中高级技术管理人才的中 短期居住需求激增,郑州楼市对真版酒店公寓的需求 变得越来越旺盛。中国五百强、世界五百强纷纷抢滩登 陆 CBD,各路实力大鳄进驻之下,金领高管云集,总部 经济早已风生水起。放眼郑州,每年2000万人次的旅 游与商务会议大潮,让中油国际·五星公寓未来的收益 前景十分乐观! 年平均 20 余次的大型会展在国际会展 中心举行,也会为中油国际·五星公寓带来大量的短期