

楼市快报

国际轻纺城落座龙湖区

在龙湖区,107国道西面,郑州市南区大学城旁边,一座占地1700亩的轻工纺织园已雏形显现。这个坐落黄帝故里,悄然生发的轻工纺织原料一级批发加工基地被命名为“龙源国际轻纺城”。

“十一五规划发展重点”、“新郑市政府重点工程”、“郑州市跨越式发展新区”……所有的优惠政策给投资者创造了极为宽松的投资环境;107国道拂面而过,京港澳高速、新郑国际空港毗邻环绕,便捷的两路交通造就了最大的区位优势;完善的地产手续和配套设施,一层商铺、二层办公、三层住宅的商业别墅现代合理设计,70年之久的自有产权等等更使其置业优势无与伦比。

回顾我市的纺织业历史,值得欣慰的是,巨大的消费市场、畅通无阻的铁路交通支撑了服装产业的稳步上升,2005年,河南的服装及相关产业投资以168.4%的高速度居全国第三位。巨大的消费市场呼唤轻工纺织原料供应,为此,广州一笑堂房地产有限公司携手郑州大华中市场建设开发有限公司,积极打造中原大地首屈一指的国际轻纺城。

毋庸置疑,经过专业规划、合理配置的这一惠民举措将有力地推动我市产业结构的优化升级,有效地促进批发、加工、物流、仓储等综合专业化市场的形成。因此,有充分的理由相信,其“虎踞中原、辐射全国”的企业愿景的实现指日可待。

姬晓琼

江山·商界VIP认筹荣耀开启

江山商界6月30日迎来了喜庆欢腾的一天,江山商界VIP认筹荣耀开启。

上午不到9点,位于郑州市经三路农科路交汇处、世纪联华对面的江山商界现场,彩旗飘飘,来到现场的客户越来越多,VIP认筹选房活动也正式开始。

江山·商界位于金融街经三路繁华地段,处于上千家公司和众多银行之中,直面人气鼎盛的商业巨头世纪联华。总建筑面积约3万平方米,由写字楼、商业、公寓构建商务共同体。近万平方米办公空间仅为少数优秀企业提供卓越商务平台。三层底商“主流汇”将汇集银行、咖啡厅、健身房等高档业态。

文旭

曼哈顿·国际公寓盛装开盘

6月30日,郑州楼市比这个夏季更加火爆热烈,全城瞩目的超大规模城市综合体,曼哈顿国际钻石小豪宅——曼哈顿国际公寓盛大开盘。

上午9点选房活动正式开始。当女主持人在公证人员的监督和全场客户的殷殷期盼下,抽出一名幸运客户时,全场鸦雀无声,当其VIP卡号被念出的一刹那,幸运客户应声而起,洋溢着幸福、激动的笑容感染了每一位客户。

据营销中心的相关负责人介绍,今天到场选房的人数大大超出了预期,仅上午9点之前,在场等候的客户已超过两千人。作为引领郑州新居住模式的品质居所,其居于城市繁华中央的地段、大规模商业配套以及郑州罕见的建筑品质是吸引客户的主要因素,将来这里将成为城市新一代的居住生活中心和商业办公新天地。

闫静

中南·海知音二期山海观选房

6月30日上午9:00,中南·海知音售楼处开始了井然有序的9号楼选房活动。

本次选房房源为9号楼,据现场售楼员介绍:“三室二厅二卫,建筑面积140余平方米,是本次认筹的主打户型。此户型特点:户型方正实用,南北通透,明厨明卫,设计合理;动静分区,面积配比合理,以极大自由度,最大限度地满足使用需求;客厅方正,带阳光室及阳台,主卧带拐角外飘窗,采光、视野好;二房一厅都是南向,餐厅拐角落地窗,光亮通透,拉开主人宽阔视野;餐厨相连、双卫设计、4空调机位,营造更多舒适与便利。”

中南·海知音二期山海观建筑延续一期阳光BOX,大面积采用彩铝中空玻璃的同时,臻选更能体现生活美学、以舒适代言的空间布局,作为建筑单元主体构成,让人们享受更多的尊崇感受,打造主流雅士专属的领袖尊邸。此次选房活动,中南·海知音二期山海观的均价相对于周边楼盘具有很大优势,在4100元价位,目的只有一个让客户享受到买房的超值回报。

徐孟国

兰亭名苑夏日啤酒节再续中原情

6月30日,在大学路与长江路交叉口,兰亭名苑三期售楼广场前举办了“幸福兰亭,激情夏日”音乐啤酒节活动。免费啤酒、各色水果、特色烧烤以及精彩歌舞让人流连忘返。更引人注目的是在此期间推出136平方米~248平方米尊贵保留大户型,仅有9套。且在7天内购房有特大优惠。

兰亭作为紧邻大学路的双气社区,又坐享家世界、沃尔玛以及本身大型商业街配套之便,自然成为有识之士的追捧对象。兰亭名苑三期—观境在开盘热销后所剩房源已经不多,为答谢广大客户的支持,特举办了这次啤酒节活动。邀请各界嘉宾到现场感受其乐融融的兰亭生活。并在广大客户的极力要求下推出9套尊贵保留大户型。还将在7月推出部分车位,9月推出优质商铺。

啤酒节现场人声鼎沸,高潮不断。免费啤酒,开怀畅饮,尽显中原风流豪情。激情热舞更引来掌声一片。精彩杂技,花样游戏让人赞不绝口。活动场地布置在售楼广场前兰亭商业广场。旁边就是大学路临街公园,对面便是即将建成的“家世界”大超市。

黄晓娟

半个世纪前,郑州人眼中的“西郊”,不论在经济还是人文气息上都彰显了领居中原的魅力。然而,曾经的辉煌如今只留下深深的烙印……6月30日,建设鑫苑广邀专家、学者共谋西区大发展,重新把人们的目光拉回到这片魅力之地。

老西区拥有大潜力

碧沙核心作为大郑州老牌商业带,中原区财富走廊,半个世纪的风雨之路,有过兴盛的辉煌,也有过衰落的坎坷。上个世纪80年代,郑州市西区的工业地位一度影响了整个郑州的经济命脉,整个西区的购买力差不多是郑州市最强的。碧沙商圈的发展,曾经创造了郑州市的无数个第一,郑州市最早的一个地下商场就在现在的郑州市碧沙岗公园的西北角,全省的人来郑州都会去逛。上世纪90年代,河南省最大的百货店也在郑州碧沙岗商圈,曾经在中央台做的广告是“全国一流,郑州最大”。然而,岁月不留情,“大西郊”在演变到“西区”时间长河里,它的辉煌已不复当初。

本次论坛就郑州西区的发展规划以及碧沙岗传统商业带的复兴进行了讨论,与会专家学者普遍对郑州西区和碧沙岗的再度繁荣和复兴表示了肯定,并对西区的现状及未来走势进行了分析,普遍认为郑州西区

西区：渴望昨日辉煌

本报记者 刘文旭

6月30日下午15时,由建设鑫苑组织的“扛鼎中原共谋西区大发展”暨“郑州西区规划及碧沙商圈发展高峰论坛”在裕园国贸隆重举行。郑州建设鑫苑置业有限公司副总经理黎松、河南社科院副院长刘道兴、河南省住宅产业商会秘书长赵进京、河南财经学院教授李峰博士等河南地产界知名专家学者,以及省城各大媒体的朋友们齐聚一堂,共话郑州西区的发展前途。



雷玉/摄

是个极具潜力的区域,必会有重新崛起的一天。

从2006年初开始随着郑州市政府西部老工业基地改造计划的出台,以及轻轨道路的初设,整个房地产布局都发生了一种明显的变化。从商业发展的状况可以看出,碧沙岗商圈虽然曾经有过下滑,但其优越的位置是其他商圈无法取代的,丹尼斯等商场进驻西区就是最好的表征。随着中原城市渠道崛起,碧沙岗

商圈在郑洛桥头堡位置的确定,西区又是大家公认的“居易”之地,其区域价值将重现大郑州。

品质楼盘助推复兴步伐

到会的不论是政府官员、专家学者,还是商界投资者,都一致认同房地产业的发展对碧沙商圈的复兴起到“链条”作用,建设鑫苑、帝湖、亚星等在这浩大

工程中主动承担了“园丁”角色,它们是碧沙商圈复兴的推动者,更是西区经济复兴浪潮中的“标杆”。

为复兴碧沙商圈和西区经济而贡献自己的力量,建设鑫苑没有铺天盖地的宣传,只有铿锵精湛的品质;没有夸大其词的粉饰,只有口碑相传的赞誉。

建设鑫苑等高端开发商在西区的大力投资建设,难道真的就能带动整个碧沙商圈的繁荣复兴?该集团营销部经理赵丽霞告诉记者,我们不期望能够改变什么,只是希望自己能树立一个好榜样,从而带动更多的开发商投资西区,为更多的商业企业提供好环境、好设施、好服务。河南财经学院教授李峰博士也说,碧沙核心快速持续发展,是把大郑州基地建设成为国家区域性中心城市和社会主义现代化商贸城市而迈出的重要一步。如今随着郑州城市规划的多核心发展计划,一个被市场广泛认知的真正价值上的“核心凝聚力”,将用世界的眼光破旧立新,为中原经济命脉注入新的活力。鑫苑·国际广场的诞生,更加快了西区发展的步伐。

在论坛即将结束的时候,一位嘉宾说,她非常赞同建设鑫苑在西区的发展规划,也对他们为西区做出的贡献感到欣慰。同时,希望通过鑫苑,加上与会的专家、商会的领导及广大的商家企业,众人拾柴火焰高,能够为西区碧沙商圈经济发展更上一层楼而共同努力。

西区瞭望

●碧沙核心,大郑州财富带,中心西区稀缺财富地标,构架了东西横贯、四通八达的道路格局,把中心西城与CBD有机融为一体,扼守中原钻石地段,纵揽行政、金融、教育资源,汇聚人脉、商脉。我们的目标就是着眼未来发展,重塑碧沙商圈地位。

——鑫苑(中国)置业副总经理黎松

●郑州东区在“快跑”的同时,西区的“脚步”也应该快起来,这就需要开发者的“大刀阔斧”,建设鑫苑顾大局、识大体的精神值得发扬。

——河南省社科院副院长刘道兴

●各大精品楼盘在西区的发展中树立了良好的标杆形象,作为房地产的行业组织,我们非常愿意号召我们优秀的会员企业,像它们一样加入到郑州西区的建设中,为西区的发展作出积极的贡献,我相信在政府的支持下,企业的积极参与与我们的共同努力下,西区的明天会更加美好。

——河南住宅产业商会秘书长赵进京

●建设鑫苑作为复兴西区经济的大手笔,在项目规划和定位上均走在同行业之前。相信会有更多的房产企业受此影响而更加关注西区的发展。

——大商新玛特金博大招商主管李华伟

楼市风云

商务楼楼道里传来爽朗的说笑声,不知是谁在和清洁工师傅打招呼,听上去有点像电话里的郭占君。一位年轻男士夹着公文包匆匆上楼,打开了办公室门。

这是一间临时办公室,没有空调,也称不上窗明几净,只有几张桌椅散乱摆着。他示意记者先坐下,一边随手拿起一块抹布擦擦桌子,一边就主动和记者攀谈起来,不顾抹去脸上的汗水——他正是以“谦和”著称的地产界名人郭占君。

有为方有位

——走近河南帝豪置业有限公司总经理郭占君

本报记者 姬晓琼

从业：耐得住寂寞 经得起诱惑

不论是从鑫苑到广裕,还是从广裕到怡丰,十几年来,也许很多人都知道郭占君在地产界所取得的骄人成绩,但他从业之初的艰辛却鲜为人知。

提起从业初期,他沉凝了片刻谈道,1992年毕业于在建筑工地上当技术员,和当地的民工同吃同住,早上不折不扣5点钟起床,有时晚上还要加班到深夜。同时还得干一些重要的体力活,不论严寒酷暑,必须在工地上时刻坚守,并不像民工还能换班互倒。

如此辛苦,工资也仅有80块,他却坚持做了4年。

“在选择某个行业的时候,应该清楚的是该行业该部门该职位的平均工资,而不是招聘所提供的底薪,要着眼于长远,不必太在意眼前。”说完这些,他顿了顿,表情极为认真笃定,“不论别的行业

别的职位看上去有多么诱人,既然做了选择就只顾风雨兼程。一句话,就是要耐得住寂寞,经得起诱惑”。

他举例说,在招聘过程中发现,现在的大学毕业生多数只问工资多少,很少认真考虑自己能为整个集体创造多大的价值,能给企业带来多大的效益,拈轻怕重,一提到驻外就皱眉头。企业中抱有这种心态的员工也不在少数,事实上没有任何管理者可能这样长久地纵容他的员工。

管理：“服务”至上

“职级等不同,员工为企业创造的价值确实有高低之分,但是管理者与他的下属所付出的价值是均等的”,郭占君语出惊人。他的真诚、坦率显而易见,像他这样能够真正以“平等”的观念看待公司上下所有员工的高层领导有几位?

房地产行业瞬息万变,竞争激烈,企

业人员流动比较频繁,在这种情况下,提高员工工作绩效的关键就是要努力为其提供归属感,塑造以团队凝聚力为核心的企业文化,营造团结友善的良好氛围。

最重要的是,管理者,特别是中高层管理者应该给自己合理定位。不做高高在上、脱离群众的光杆司令,而要放下架子,为下属服务,不但听取工作汇报,还要主动帮助下属解决问题。作为激励机制内容的一部分,这样做既能充分满足员工被尊重的心理需求,又能提高员工的荣誉感和归属感,从而有效促进员工的工作积极性,进而提高企业的整体经济效益。

看得出来,郭占君一如既往地践行着他的简洁信条,“在人之下把自己当人,在人之上把别人当人”。

经营：跟着政府走

“你来找怡丰置业?”记者被问得一

头雾水,郭占君一笑,原来他已经离开怡丰,现任河南帝豪置业有限公司的总经理,谈笑间难掩商界精英那种逼人的锐气和果敢的魄力。

地产界是一种资金密集型行业,其实也是一种政策性很强的行业。熟知政府相关政策,以此为方向投资经商决不会吃亏。每一种经历都是一种成长,这是十几年的地产业经历告诉他的,对此,他深信不疑。谈到此,他颇有感触地说,时间太紧,根本不可能静下心来看书学习,只有通过听下属汇报、与地产圈子的朋友交流的方式及时掌握各方面的政策和信息。

繁忙的电话铃又响了,他一面微笑着向记者表示歉意,一面从容地拿起听筒,原来又有政府新的文件出台,为尽快了解掌握具体内容,他准备即刻就开车出去。



自4月开始,富田太阳城以不可思议的销售成绩一路奔跑进入7月:4月开盘狂销2个亿,5月销售额领跑郑州,6月再次突破8000万元,单日销售最高达40余套。如今,二期多层及小高层即将现房呈现,7月品质体验月邀所有中原置业者亲临现场体验现房品质。

体验现场的力量

虽然进入楼市相对淡季,富田太阳城6月的表现仍可圈可点。继续保持4月开盘以来的热销局面,超越5月份的销售成绩,继续攀越高峰。每天来访来电客户不计其数,客户多时20余位销售代表都应接不暇,客户同时下定情况更是时有发生,有时稍晚一步,心仪的房子早已被他人按下指印,只好抓紧时间重新选择。

交房进入倒计时,富田太阳城二期多层及小高层外立面已呈现出其优雅大气

的面容,目前正处于紧张的内部施工阶段。不久的将来,令新老业主满意的一期成熟社区氛围将会在二期再现并全面升级。社区自建的酒店即将完工,高标准的航海路办事处医院正在建设中,大型超市也在筹备开业,这些都将使太阳城社区居民的生活品质得到全面提升。太阳城二期业主的幸福生活已指日可待。

进入7月,富田太阳城二期以现房品质,诚挚邀请中原广大购房者亲临体验。

80~96平方米左右简约两房,104~136平方米左右阔绰三房,50平方米左右时尚小户型,总有一套会与挑剔的您心意相投。买房,先到富田太阳城算笔账,成熟社区、成熟配套、成熟交通环境、无与伦比的升值潜力以及有目共睹的实惠价格,造就了旺销4个月的力量,超高性价比一定会给您带来无限惊喜体验。

7月,敬请莅临富田太阳城,体验现场的力量。

曲平