

由河南正商置业有限公司主办、多家媒体联合协办的大型房地产交易展示会,将于7月11日上午在省人民会堂隆重举行。

本届展会以“责任正商,品质地产”为主题,奉献中原,亲民郑州,满足购房者住房需求。同时,正商地产改善人居环境,让百姓市民住得更舒心,营造和谐向上的社会氛围,展示正商地产产品及项目形象。

本届展会将汇集正商地产2008年11大名盘,正商·BU蓝钻、正商·世纪港湾、蔚蓝港湾、正商·东方港湾、正商·颍河港湾、正商·花都港湾、国际总部花园、四月天食品文化城及

正商物业管理有限公司、建材展示区等同时亮相本次专场房展会。同时,正商精选开发商、汽车、家装等近30家企业同时参展。房展会期间,正商地产特推出300套特惠价亲民房,同时推出大型系列活动,异域风情文化演出,大型购房抽奖,近万份礼品免费赠送等。本届房展会无论在规模上还是在内容上都创造了地产开发商专场房展会之最。

本次房展会是首家开发商专场举办的大型房展活动,正商地产2008年11盘同耀中原。多年来,正商地产以“做高性价比品质地产商,做中国的品牌地产商”为企业定

位,坚持追求品牌化、品质化经营,取得了辉煌的成绩。先后开发了云鹤花园、北云鹤花园、金色港湾、四月天、金杯家园、启航大厦、花都港湾、绿岛港湾、蓝钻、世纪港湾、蔚蓝港湾、东方港湾、颍河港湾、国际总部花园等项目,累计开发建筑面积达300万平方米以上,合格率100%,已有2万多个家庭选择在正商地产高尚社区成就一生的居住梦想。

正商发掘创新中原厚重的文化精髓,凭借“品质地产”纵横商界,取得了丰厚的回报,也获得中原购房者的信任和追随。

朱华

楼宇经济系列报道(三)

俯瞰二七区: 总部经济铸就商业蓝图

本报记者 刘文旭 文 李利强 图

楼宇时代 总部经济异军突起

3月18日,二七区总部经济企业基地落成典礼在华城国际中心隆重举行。二七区区长石迎春表示,火车站西出站口的开发建设、城中村改造项目的实施以及郑州地铁的建设,让二七区面临新的发展机会与更大的发展空间,特别对发展二七区总部经济,是非常有利的时机。

“楼宇经济时代已经来临。”这是二七区商务局局长李志刚面对记者时说的第一句话。

“为什么楼宇经济在二七区被称为总部经济?”“楼宇经济是对商务楼经济的抽象概括,总部经济则是规范的叫法。”李志刚说,二七区写字楼、商务楼较少,高规格上档次的商务楼则更少,为了吸引国内外企业总部或其分支机构进驻二七区,二七区近几年专门制定了推动总部经济发展的优惠政策,郑州服装工业园、马寨工业园、中原百姓生活广场等项目的建设,都为发展总部经济提供了良好的产业基础。据了解,仅2007年二七区就引进了企业总部98家。

二七区拥有雄厚的商业底蕴,最早的批发市场成长于这里。二七区商务局副局长周清秀无奈地说:“一直以来在大家的眼中,二七区都是以商业、服装出名,整体档次不高。其实不然,国美、苏宁、海尔的总部都已经入驻,这表明我们的总部经济已经成功向生态化、产业化转型。”

以点带面 二七区商业厚积薄发

“总部经济是楼宇经济的高端形式,是我们整合二七区的商业特色后,制定的一种以点带面的经济模式。”二七区商务局局长李志刚说:“我们每发展一个总部经济基地,都给予挂牌,政府直接参与、扶持,不仅提升了总部经济基地的档次,更为企业解决了后顾之忧,这是别的区无法比拟的。”

在楼宇建设、高档商业群方面,二七区与金水区有着一定的差距,如何弥补这种差距,打造出一条独特的“总部经济之路”?李志刚说:“我们每发展一个总部经济基地,都给予挂牌,政府直接参与、扶持,不仅提升了总部经济基地的档次,更为企业解决了后顾之忧,这是别的区无法比拟的。”

在这种“保姆式”的一站式服务中,二七区政府在人力资源配备上采用了“精英团队”。2006年已经成立的发展总部经济工作领导小组,由时任区长史秉锐

1905年,清政府批准在郑县(现郑州市)设立商埠,这便是郑州最早的“商业经济”。

上世纪八九十年代,随着德化街、大同路商业的兴起,亚细亚、百货大楼相继在二七区崭露头角,拉开了商战的序幕,并一直持续至今。1992年,二七区政府在商战中税收破亿元大关。

商战不仅改变了人们的消费观念,更加改变了政府的服务观念,在大量企业入驻二七区带来巨大税收的同时,政府的“保姆式”服务观念也日趋成熟。

担任组长,时任常务副区长常新河、副区长杨林担任副组长。2008年初,区政府又对领导机构进行了调整,现任区长石迎春担任组长、常务副区长程广民、副区长王鲁明担任副组长。

李志刚强调说:“对确定的总部经济大楼,商务局抽调1人,乡办事处出2人,成立3人工作小组,为企业代办各种手续,如工商执照、税务登记证的申办、年审等,并对企业入驻后进行跟踪服务,随时为企业解决日常难题。同时我们还定期搞一些联谊活动,把这些企业请到一起,畅所欲言,互相交流,为大家的共同发展出谋划策。通过这些活动,我们不但要以优美的办公环境来招商,更要以商招商。”

基地挂牌 迎来商业契机

“2008年,我们将在二七区建成十大总部经济基地,并且全部挂牌。”李志刚对未来信心十足。

位于大学路、淮河路的小李庄于去年底以14亿元的总价实现华丽转身,二七区宣传部副部长阙安生说:“新建的飞龙国际中心总投资50亿元,其中改造的

总部经济楼无论是在高度、规模、功能,还是环境上都要高于现在的档次,甚至比金水区的曼哈顿更好、更雄伟。”对于阙安生的豪言,我们完全有信心相信,因为,二七区的城中村改造正在如火如荼地进行中,并且这些城中村均占据了城市的主要干道和黄金地段。

据文化部有关部门预测:中国动漫市场的价值具有1000亿空间,未来三五年将是动漫产业发展的黄金时期。6月份,随着小樱桃动漫与百姓生活广场联姻的一锤定音,二七区又迎来了一个巨大的商业契机。阙安生用数据证明了这一成果,“中原百姓生活广场发展成熟后,年交易将会达到1000亿元,将给政府纳税1亿元。”

“所以说,总部经济基地所创造的产值就是一个县,甚至几个县产值的总和,虽然没有金水区那么多的高楼大厦,但我们的总部经济走生态化、产业化发展之路,绝不是空中楼阁,也绝不能让它成为无本之木。”李志刚信心十足。

产业转移 二七区经济搏浪前行

“把发展总部经济与城中村改造结合起来,在城中村改造中控制相当比例的楼宇面积,建造一些标志性建筑,形成较大规模、较高档次的总部经济基地。”李志刚如此规划二七区未来的总部经济走向。

“总部经济入驻河南具有必然性。”阙安生从整个宏观层面提出了看法,他说,沿海城市劳动力成本提高,产业转移是大趋势,入驻内地是必然,也是资本流动的方向,而在接纳产业转移的浪潮中,二七区必将搏浪前行。首先,具备总部经济扎根的人流、物流、商流、信息流“四流”;其次,金水区是郑州市的政治中心,二七区是郑州市的商业中心,好比北京和上海,现在总部经济并不完全都去北京,也去上海,因为,上海具有强大的经济后盾。

李志刚说:“光有理论是不行的,我们会拓宽眼界,走出去,到总部经济发展比较成熟的北京、上海、广州、深圳参观学习。结合当地办事处走进楼宇,与他们进行面对面的交流,现场学习,掌握技巧。重点引进国内外重点企业的分支机构、专业性总部、地区性总部。”

楼市漫谈

地产行业进入“猪坚强”时代

本栏主笔 马晓鹏

汶川地震中一头猪被埋36天后奇迹存活,这头猪被人们冠以“猪坚强”之美名。而目前的一些开发企业能否熬过这场地产的严寒,也是要看自身的体能以及到底政策空间有多大来决定。地产大院自比猪,是一种无奈?还是反抗?

面对当今的房地产市场现状,开发商该如何重新走呢?冯仑提到,这个走路的学问也很大,现在的地产商都不想走,开始跑,目前有三个跑的姿态,一个是范跑跑,就是小的地产公司;第二个是巍然不跑,就是谭千秋,在地震中保护别人,这是我们的国家大企业和政府。他们没有跑,他们要保护这个市场,我们歌颂他们;第三个跑的是任志强们,我们叫“猪坚强”,由300斤饿到100斤,但是我们能够坚持到生命的最后,到救兵来的时候。

这三种逃跑在目前的市场反应当中,范跑跑好比小地产商,他跑是为了生存;作为政府来说,一定要巍然不动保护市场经济,保护我们的房地产城市化、保护一个未来的中国发展的趋势。我们要找到自己的生存办法,我们要回归理性,所以现在“猪坚强”仍然是一个生命的迹象,而且是有可能会变得未来重新回到“猪市”的奇迹。

开发商大院频频将自己比做“猪坚强”,其中寓意相信大多数人都能读懂。政府在当前房地产市场中的角色、困境中扮演怎样的角色,能发挥多大的作用不是一两个调侃、比喻能表达清楚的。但简单的我们还是能明白,开发商在热切期盼政策松动的到来。

沧海横流,方显英雄本色。大浪淘沙,才能见真金。大型企业和政府被赋予定海神针的基石形象,这样的结果很是耐人寻味。

很多开发商都不会选择走范跑跑之路,既挨骂又没实惠;想保护市场,又没有这个资格和能力;所以不管能力如何,估计很多开发商都想当“猪坚强”,等待救援。

然而,不是所有的猪都坚强,不是所有的猪都有这样的好运。多少头250斤的猪在巨大的冲击下黯然离去啊!多少头300斤以上的猪,熬了更多天,没人刨啊。先看清楚自己的重量,能熬就熬,该降就降,该注意现金就现金为王,您要兜里无把的现金,那现在在看着下场买地、买楼也无可厚非。

特别提醒一下,震前,“猪坚强”重300斤,刨出来时变成了100多斤。想当“猪坚强”,就该先上秤看看自己的分量。怕就怕,很多开发商不到300斤,嘴硬什么东西都没有,想当“猪坚强”的底气在哪里?

从横刀读史到橄榄城的七个瞬间

本报记者 马晓鹏



我最近在黄仁宇的《万历十五年》。《万历十五年》从一个原点横看明朝整个历史,分析历史断层,解析一个王朝的奇幻伦理。横切一刀,历史的棋盘断层和纹路无比清晰。很多看似不相关的事情,都隐藏着非常深刻的联系,这样的联系不是显而易见的,要想洞察其中的奥妙,需要有大局思维和精细梳理。世界的参照体系很多,要试图从不同的地方借鉴不同的经验,它们都是我们的一部分。

7月6日17时,我要用60分钟横切橄榄城的瞬间,触摸和解析它的纹路。

1. 7月6日17:00

看着窗外的隐隐青山,我想起了苏轼,他评价说人生最大的快乐是在夏天的傍晚,坐在山中,迎接“千里快哉风”。“青城天下幽”,傍晚的青城山愈加幽深,幽静,山风悠然荡漾。

“兄弟,我们要有大动作了,很大,真的很大,并且在绝对想不到的地方”,我当时以为为亚新总经理杜家泉明显喝高了。

想不到是佛岗村,想不到是现在横空出世的橄榄城。

四川青城山一别,已经快两年了,杜家泉和两年前那天依然相似,大裤衩在身,我喜欢随性的人,尤其喜欢能喝酒并且随性的人。

2008年7月6日17时,我和杜再一次见面的时候,他手上戴着佛珠, T恤衫,人更胖了,跟我说:“晚上别着急走,看看你的酒量。”

2. 17:20

我坐在橄榄城的售楼部,透过巨大的玻璃

幕墙,看着街边的行人,不知道为什么突然想起了“为有牺牲多壮志,敢叫日月换新天”。

佛岗村,3年前我曾经在一个漫天飞雪的深夜,骑着曾经遍身伤痕的摩托车风驰电掣地来过。

我的结拜兄弟、少林和尚释永北问为什么要他送给我一辆摩托车,我说了以后找他喝酒吃肉方便,他微笑不语。

到处是破烂的仓库,鸡飞狗跳,满目狼藉的状况已经不见了,现在的佛岗村,我在那个漫天飞雪的深夜来过的地方已经变身为了“橄榄城”了。

当副总经理毕海涛深情并且激情地给我介绍橄榄城的时候,我却想起了伴随时光悄然流去的飞雪,甚至有淡淡的忧伤,毕竟一个新的历史推来了,总有些值得留意的地方,尘封在历史的记忆深处。

3. 17:40

“进可攻,退可守”,回家以后写稿子的时候

我突然想笑,因为不知道当时为什么要说这句话。

我是两室一厅的“受害者”,来个朋友居住不方便,晚上写稿子一定要等到孩子睡觉以后,根本没有任何一个独立的空间。

一个女售楼员带领我到巨大的楼盘模型前,给我讲解。

毕海涛说,这个模型是在北京制作完成,6月28日8点安装到位的,小区的建筑风格是新德式风格的,这个售楼部以后要成为一所小学的一部分。

我一直认为,地产公司面对记者的采访向来水分极大,我甚至异常地排斥“责任、回报,为了老百姓住上……为了城市发展……”这样的话。

但我相信毕海涛说话语的真实成分,因为他知道我不喜欢“打太极”,多年的交情了。

我甚至看上了一套88平方米户型的房子,三室一厅,精致并且完备。

4. 17:45

说实话,亚新的楼书非常简洁,除了亚新好,亚新的楼盘介绍外,别的什么都没有了。不过亚新掌舵人张瑞新写的“为您创造美好生活”的话语,简单而朴实。我个人感觉应该可以更好地提炼,例如学习伟人的“向雷锋同志学习”“为人民服务”这样的口号更直接和明确。

建议如下:“要生活好”。

下面文字是从楼书上抄的:6月24日上午9时,郑州亚新房地产开发有限公司携手河南中联房地产开发有限公司,以9.181亿元的价格拿下了“佛岗村”改造用地。据了解,此次佛岗村改造挂牌土地面积为900.26亩,创下了郑州市成交的单宗土地面积之最。

地,要求投资总额不低于32.6亿元。此次佛岗村整体改造规划总建筑面积135万平方米,其中约45万平方米为村民安置及村集体经济用房。

5. 17:50

毕海涛一脸的朴实和诚恳,和几年前一样。据他介绍,2007年初,亚新地产就联手河南中联房地产开发有限公司、中国建筑研究院、深圳奥克森景观设计有限公司,对地块进行了有效合理的规划和分析。经过多方的共同努力,终于在2008年,橄榄城诞生。

据售楼小姐说,橄榄城建成后总建筑面积约135万平方米,是郑州南城目前规模最大城中村改造项目。整个项目被分为7个地块开发,其中南三环以北3个地块,南三环以南4个地块。启动区开发南三环以北的3个地块,每个地块容积率分别为1.6、2.0和2.5,综合容积率为2.0。

“这在高楼大厦鳞次栉比的郑州实属罕见”,她说这话的时候,估计还不知道我是个房地产线的记者。这样低的容积率,并不是开发商的刻意安排,应该是政府的规划如此。

不过难得的是现在郑州买房人找多层确实比较困难,橄榄城的多层现在出现,估计销售不是问题,就看价格如何了。

6. 17:55

橄榄城的名字起的不错,可惜我没有见过橄榄树,也没有见过橄榄。我对橄榄有直观印象的有两个,一个是古代奥运会选手头上戴着橄榄枝,另外一个是在齐豫20年前深情地歌唱的“不要问我从哪里来/我的家乡在远方/为什么流浪/为什么流浪远方/为了我梦中的橄榄树”。前一个是激情与和平,后一个是深情和哀思,橄榄城一定是在表达着和谐且丰盛的生活吧,就像广告语“享受的国度”,俨然一个生活的国度。

价格,我最关心的问题。

杜家泉说价格肯定会根据成本、结合市场制定,不过作为大项目,前期一定会考虑消费者的接受度问题,所以你也同样可以考虑订一套我们舒适的90平方米以下的三房或者120平方米以下的三房(还可以灵变为四房),价格一定是你们可以接受的。

我对杜家泉说,还记得两年前咱们在成都参观楼盘的情景吗,成都的多层价格当时比高层一般要高出500元每平方米,卖的比高层还要好。

橄榄城的多层有可能成为他们的杀手锏。

7. 17:59

和杜家泉和毕海涛在售楼部随意地闲聊,我在关注售楼部能进来多少客户。

当“拐点论”、“百日危机”成为这个行业最敏感的词汇的时候,在郑州众多开发商草木皆兵、风声鹤唳的时候,记者最近一个月跑了30多个售楼部,就是为了想看看真实的情况。

实际上很多地产行业搞调研的人都很“草鸡”,甚至连什么时候去看盘都搞不清楚。

一定要在星期六的上午10~11点,这个时候才是最“上座”的时候。最近郑州的情况异常的“惨烈”,别看很多地产老总面对记者高谈阔论他们的房子卖得如何火爆,实际上大部分是打肿脸充胖子,打掉牙往肚里咽。

当杜家泉穿着大裤衩飘然来到,手上分明戴着一串佛珠,让我感到他活得很“滋润”。

一串佛珠上,在不到一个多小时的时间,已经来了20多组客户,这有可能是我最近来的客户最多的一个售楼部了。杜家泉显然很快乐,不像是装的。