

大观1街区

商业地产的璀璨明珠

本报记者 张霞 黄晓娟

地段优势 抢占商业核心

近年来,随着郑州城市框架向东扩展和郑东新区日新月异的建设,“商城”郑州的商圈也随之东扩。向东,肯定是向东,郑州将来发展的核心肯定还是郑东新区。到到项目看房,张先生判断,省行政中心不久将搬迁到郑东新区,意味着郑州的政治中心再一次向东转移,随之而来的将是郑州城市格局的改变。

事实上,随着郑东新区开发脚步的加快,郑州金水路东段沿线吸引大牌知名房企进驻,引来扎堆开发的热潮,如曼哈顿广场、广汇PAMA、银基王朝、名门世家等都在争相抢夺这块“金土地”,周边比比皆是大型高档住宅社区,使其地段升值潜力不可限量。

“相比较而言,大观国际居住区所处的金水路与未来路区域,应该是郑州好的地段了。”大观项目的一位负责人介绍。地处核心城区郑州市第一行政大道金水路附近,未来路上,地铁1号线、BRT出站口近在咫尺,其交通优势实在无需赘言。

商圈经济 提升区域价值

“区域内主干道金水路、未来路、郑汴路和中原大道的交汇处,将成为未来大郑州的“金三角”,如今这一区域正在建设河南现代服务业务集聚区,主要发展金融保险、信息服务、商务服务业、现代物流、会展服务五大现代服务业。如今,这一区域已展现实态雏形。”在金水区政府新一轮的城市规划中,有关人员的介绍让我们看到一个未来的商业繁华中心。

按照规划,现代服务业集聚区将打造“一轴三带”和“两园三区”;高品质建设“六条特色街”;培育“一个核心商圈”,打造“四个商业中心。”大观项目主要是玉凤路生活主轴和金水河、熊儿河及



郑汴路南侧的三条生态走廊。“两园三区”是郑汴现代物流园、玉凤路创意产业园、金水路金融商务集聚区、未来路现代商贸服务区、滨河两岸生态休闲景观区。“六条特色街”是未来路高档餐饮精品街、曼哈顿第五大道、玉凤路创意大道、青年路名优建材特色街、金英路博瑞南街、英协路中国名吃特色街。

不久的将来,在这片土地上,或将崛起数个商业中心,而大观国际居住区正是位于金水区、郑东新区、管城区板块的融合位置,是链接曼哈顿商圈、郑汴商圈的重要节点。

商业模式 受投资者青睐

“我们的商业是一种新型的商业模式,总体以街区泛商业概念为主,商业规划属于第四代商业模式,项目以与世界同步的商业理念来定位、规划,将项目商业带向了一个全新的高度,甚至可以说,我们会给郑州带来前所未有的新气象。”大观项目负责人豪气磅礴地向记者描述了大观国际居

商业地产,星光熠熠,而较为夺目的当属大观一期商业“大观1街区”。它占据了郑州“长安街”金水路和未来路的核心地段,随着城市“东移北扩”的步伐,其土地价值和投资价值必然会进一步飞跃,成为未来郑州最具升值潜力的地段。

目前,大观国际居住区顺势推出了由沿街商业和商业街两部分组成的商业综合体,欲在郑州再次掀起商业投资的新浪潮。

大观销售顾问介绍,金水路、未来路、玉凤路沿线的主流商业配套区域租金水平较高,月单位面积多维持在140~160元左右,其租赁形式多采用浮动制,租金年浮动率保持在6%~10%,其租期相对较短,保持在1~3年为一个周期,其租金的议价空间相对较小,未来租金回报率将会越来越高。

扛鼎力作 彰显品牌价值

建筑无论是作为居住的常态,还是作为精神的领地,都是购房最重要的指标之一。

据了解,大观项目采用国际上非常盛行的大社区、小组团的规划模式,通过分支道路和风情商业街将项目分为六个组团,每个组团各具特色:有侧重于商业的开放式组团给您带来繁华都市的便利生活、有闹中取静的全封闭私密空间给您居雅舍于繁华的生活情调。各个组团通过风情商业街又紧密地连接在一起,共享大社区的成熟高档的生活配套。

从工作人员那里了解到,目前即将发售的大观1街区商业,商铺面积多集中在50平方米~300平方米之间,铺位分割合理、投资门槛较低。同时,此区域小面积的商铺相对来说是比较稀缺的。另外,大观建筑单体比例分割完美,上部构件精巧,下部构件深厚,大玻璃窗的设计应用则体现出建筑的通透感,并以此形成整个建筑群向上的张力,加重建筑地标性的气魄;同时细节上辅以中式雕雕,体现历史文化元素。

大观项目负责人介绍:“大观国际居住区是河南金林置业在河南开发的第一个城市综合体项目,同时也是集团立足中原、深耕中原的重要战略举措,集团投入大量的人力、财力以及各种优势资源为金林置业在中原地区打造顶级豪宅品牌埋下了坚实的基础。”

住区的美好未来。在他看来,大观将被打造成为一个方便快捷的购物环境,包含多元化的商业业态,能够满足客户一站式的购物需求。

如这位负责人所言,目前在售的大观1街区商业是由沿街商业和商业街两部分组成的商业综合体。沿玉凤路商铺称为沿街商业,适宜多种商业业态,如休闲餐饮、中式餐饮、话费充值移动厅、银行、品牌家纺、家具等特色经营的商家。另外一种则是沿沈庄路,前期凸起的社区商业价值多一些,后期将沈庄路打通之后,将成为独立的商业街区。

据统计,大观周边聚集了曼哈顿和首座国际等多个高档社区,总计有10万左右固定的高收入、高消费群体。同时,周边的商业发展逐渐成熟,形成集金融、餐饮、超市为一体的综合商业区,业态经营多元化,但缺乏大型的商业圈,如高端百货商场形成的商业圈。这将给后期SHOPPING MALL的成功运作,带来巨大的商机。

五年 理想“围城”

——走进远大·理想城生活系列之理想小镇的品质人生

五年来,郑州房地产市场随着品牌开发商的进入,呈现出多元化的趋势,产品内涵更加丰富,产品综合素质也逐渐提高,远大·理想城的关注点也从早期的地段过渡到环境及居住品质。

五年,理想“围城”,1万业主选择了“理想之城”,这充分说明了他们对理想城品质生活及服务的高度认可。

郑州向东,理想城的方向

随着郑州新区“复合城市”大幕启动,郑州新区正以加速度变革演绎着。

远大·理想城位于郑州市经济技术开发区入口,处于郑州新区起步区位置,毗邻机场高速市区下路口,紧邻城市主干道航海路、中州大道、机场高速路、环城公路、京珠高速路等环绕四周,规划中的地铁4号、5号线近在咫尺,向西20分钟车程可达紫荆山公园,向北5分钟车程可直达CBD、郑州国际会展中心,交通十分便捷。其所处的郑州东南板块将随着郑州的全面发展与成熟而变得更适宜居住。

“地中海”在远大·理想城?

远大·理想城100万平方米超大地中海风情社区,约40%绿化,十五大建筑组团、多重主题景观,彰显着奢华与浪漫。信手拈来,都是静谧的风景。占地2万平方米的中心景观,3500平方米“地中海”,同时还有600平方米的室外游泳池等,共同营造一个地中海风情小镇。

低容低密,宜居社区

远大·理想城总占地面积近500亩,规划总建筑面积约100万平方米,容积率不超过3,在目前郑州房地产市场上,除了别墅、洋房项目外,几乎没有其他项目的容积率低于3的,一般都在4~5之间,有的甚至达到6以上,现在许多楼盘都以宜居性强为噱头来吸引购房者的关注,而如此高的容积率怎能做到宜居,所以客户往往在交房后发现与购房时置业顾问的承诺反差很大,而在远大·理想城这种成熟社区不会出现这种状况,目前社区环境和配套基本成形,业主可以放心入住,环境都是实景,社区环境究竟有什么优缺点一目了然,低容低密宜居性可以看得见。

五年“城”熟,万业主选择

随着人们生活水平的提高,对居住的要求也不断升级,如今已经不再满足于单纯的住,更多人开始关注住宅产品中各方面细节以及社区居住舒适度。对于居家型的人们来说,在层出不穷的新建住宅社区中,配套设施完善、设施完善的成熟社区自然成为他们的首选。

远大·理想城从2006年立项,2007年火爆入市,现在已经进入四期的销售工作,目前一、二期已全面交房入住。五年,理想城已经蔚然成“城”,其间经过一次次开盘热销,尤其是2009年及2010年,每一次开盘即售罄,而且60%以上的客户均是老业主重复购买或推荐购买的,这些都得益于理想城的“成熟”,目前已有约1万户的业主选择理想城。

本报记者 张子静 黄晓娟

浪鲸卫浴第二届万人团购节盛装登场

本报记者 冯成刚

即日起至2011年1月3日,国际知名卫浴品牌——浪鲸卫浴将刮起一股“团购”旋风,这将是本年度最后一次优惠狂潮。据浪鲸卫浴河南营销中心总经理高建章介绍,本次活动让利产品达到数十种,也是本年度最后一次大型促销活动,而且还为广大消费者准备了丰富的新年礼品。

本次活动组织单位“爱家建材网”也拿出力度空前的优惠措施,活动期间凡到爱家建材网注册会员,即可到浪鲸专卖店领取精美礼品一份。

团购卡100元抵500元

在这次全国性的“万人团购”活

动中,浪鲸卫浴产品全线优惠。原价2350元的高档坐便器只需299元;原价1050元的高档手持花洒只需499元;原价4310元的高档实木浴室柜只需1899元,并赠送龙头和下水头……如此巨大的让利优惠只限于本次“万人团购”活动,而且必须持有团购卡才能享受。

一位消费者细细地算了一笔账:浴室柜原价4310元现只需1899元,坐便器原价2350元现价299元,淋浴花洒原价1050元现只需499元,淋浴房原价3100元现只需1399元……如此省下来,原本需要花费1万多元才能装修完成的卫浴间,现在只需消费4000多元

即可拥有。消费满5000元,还送价值200元的配件,满8000元加送浴室挂件4件,买浪鲸团购卡,还可享100元抵500元,竟省下普通工薪阶层1年的工资,而这一切只需花100元购买一张团购卡,并且还送食用油一桶。

新品超值

据了解,浪鲸这次“万人团购”活动除了众多产品以更低的价格让利销售外,浪鲸2011年最新产品也将以更超值更优惠的价格让利更广泛的消费群体有机会享用。以“超值的产品回报消费者17年来的热情支持”,是浪鲸这次活动的首要目的之一。

空气能热水器或将风行市场

主要分布在长江三角洲和珠江三角洲一带,并且约18%的家庭已经在使用空气能热水器,而在了解空气能热水器的节能特点后,约76%的家庭选择下次购买热水器时会首选空气能热水器。

单价高不易普及

虽然空气能热水器至今已经经历了10多年的历程,并在热水器领域取得了多项成就,但在中部和北区却未被大范围使用。“空气能热水器是一种低能耗的高科技产品,成本高造就了单价高。”某节能科技有限公司负责人介绍。

调查中,有21%的家庭未选择空气能热水器,原因是空气能热水器的价格偏高。但我们发现,市场上也存在假冒伪劣产品,损害了消费者利益。郭玉魁日前在接受中原媒体采访时表示:“热泵热水器企业要有创品牌的责任意识,要对消费者负责,对国家倡导的节能环保负责。”

省钱是关键

日前,浙江豪瓦特举办了“中原媒体走进浙江采风活动”,在媒体休息的

金华市丽苑商务酒店,记者发现酒店用的就是豪瓦特的空气能热水器,酒店王经理告诉记者:“100间客房的酒店用空气能热水器大约可节能70%。”

专业人士算了一笔账,将1吨水从平均温度15℃加热至55℃为例,空气能热水器所消耗的电量只是电热水器的1/4。不仅如此,空气能热水器能耗也是燃气热水器的1/3,太阳能热水器的2/3。而且该产物不向外界释放任何废气、废水、废渣,是一种理想的“绿色技术”。

本报记者 刘文旭

家装新知

比太阳能好用

“空气能热水器是利用空气中的热能,具有太阳能热水器节能、环保、安全的优点,又解决了太阳能热水器依靠阳光采热和安装不便的问题。”浙江豪瓦特河南地区负责人郭玉魁介绍,空气能热水器不需要电加热元件与水接触,没有电热水器漏水的危险,也消除了燃气热水器中毒和爆炸的隐患,更没有燃油热水器排放废气造成的空气污染。

据了解,空气能热水器的使用目前

“河南六合物业”物业管理知识

(合作单位:郑州今日园艺有限公司)

低碳物业管理与节能改造工程

伴随着2009年12月哥本哈根世界气候大会的协议,低碳模式成为未来世界发展的必然选择。我国“十一五”规划明确提出单位国内生产总值能耗降低20%左右、主要污染物排放总量减少10%的目标。“低碳生活”、“低碳经济”、“低碳发展”正在成为全社会的共识,成为全人类所期待的最为主导的生存和发展方式。

早在2008年6月,中国物业管理协会会长谢家瑾就在中国绿色社区高峰论坛上提出推行绿色物业管理的理念。物业管理与节能降耗及环境保护的关系十分密切,物业管理涉及房屋及其配套设施设备的维修、养护和对环境的管理,通过抓好物业管理的各个环节,能够达到节能、节水、节电及促进资源的循环利用和环境的改善。在实践管理工作中总结以下几点:

一、从前期介入阶段入手, 把好建筑节能关

物业管理的前期介入分为三个阶段:一是在规划设计阶段介入,二是在项目建设期介入,三是在物业验收期介入。物业管理企业应从这三个阶段开始,多方面提出合理化建议。比如建筑物墙体层面的隔热保温、节能设施设备的选用、水电供应容量的科学合理、垃圾收集和处理的科学、中水的回收利用、太阳能安装位置的预留等等。

二、宣传低碳环保生活理念,制定相应准则

不仅仅在企业内部人员中还要在服务的业主中,定期不定期的举办低碳生活、环境教育及宣传活动。将绿色环保的生活理念转变成为业主们要遵守的各项准则,运用到点滴生活中。

三、在日常物业管理中,将低碳理念落实到实际操作中

特别是在设施设备的管理上,更加专注于科学的调整设施设备运行方式和运行参数,延长设施设备的使用寿命,提高能源效率,降低设备运行成本,主动排查高能耗及不符合环保要求的设施设备,并创造条件建立资源循环利用体系,推进设施设备的节能减排改造。

四、节能改造工程

节能改造工程是最能够迅速降低能耗,实现收益率回报的绿色物业管理手段。接受项目的节能降耗的技术咨询,针对不同的项目制定出各类设备节能方案,并且提供终身售后服务。通过新技术新设备的运用,来达到节能减排、延长物业寿命、提高经济效益的目的。以河南六合物业公司为代表的全省物业管理行业,将作为把节能技术应用到先进经营管理模式中的探索者,将此项节能改造工程的引入到低碳物业管理服务中来,通过一系列的服务,提升业主办公居住环境,实现节能减排和经济效益双丰收。

楼市资讯

金水区住房保障和房地产管理局 抓机关效能建设 促工作上台阶

本报讯为充分调动干部职工干事创业的积极性,提高工作效能,促进房管工作上台阶,近日,金水区住房保障和房地产管理局结合工作实际,出台了《目标管理绩效考核办法》,扎实抓好全年工作落实。

考核内容包括共同目标、业务目标和行风考核三部分,共同目标和业务目标实行年度考核,行风考核实行月度考核。局绩效考核领导小组不定期开展行风督察,每月进行汇总登记,作为年终考核的重要依据。年终综合考核时,由局绩效考核领导小组根据各部门每月行风考核情况,结合部门年初制定的共同目标和业务目标进行绩效考核,量化评分,按照得分高低,评选出本年度先进部门。

又讯近日,金水区住房保障和房地产管理局四项措施加强机关作风建设:一是实行领导带班巡

查制度。由局领导班子成员轮流带班,不定期对全局各科室进行巡查,结合检查情况进行打分,检查结果与年底绩效考核挂钩。二是建立外出告知制度。窗口部门在办公室外设立工作人员外出告知栏,外出办事办公要告知外出人员姓名、职务、岗位职责、外出时间及事由、联系电话,使来访群众能够一目了然。三是增强理论业务知识培训机制。实行班子成员、中层干部轮流讲课制度,要求干部职工加强业务知识学习,工作人员要熟练掌握业务知识。四是实施《目标管理绩效考核办法》。绩效考核领导小组坚持日常考核、月考核与年度考核相结合,年终综合考核时,评选出本年度先进部门,排名倒数第一、二名的部门,将给予第一年诫勉谈话,第二年自动免职处分。

(于乾坤 赵端午)

行业看台

爱心助困 大爱无边

红星美凯龙向弱势群体奉献爱心



为脑瘫儿童 发放食品



红星美凯龙党支部书记、总经理蒋维刚 探望离休老干部



红星美凯龙 员工与福利院孤儿做游戏

本报讯11月27日~28日是红星美凯龙推出的爱家日。为进一步突出爱家日活动主题,真切关爱弱势群体,郑州红星美凯龙国际家居广场联合郑州市红十字会、郑州市民政局、《郑州日报》共同举办了“牵手·家”红星美凯龙奉献爱心点燃希望捐赠活动。

与以往捐助不同的是,红星美凯龙此次不仅捐助现金和物品,在红星美凯龙党支部书记、总经理蒋维刚的带领下,商场中高层领导还到老年公寓、郑州市儿童福利院及汝州市金庚医院等地与大家互动游戏、真心交流,让他们感受到真诚的关爱。(冯成刚)