

(上接第五十四版)



## 2011年郑州楼市“再回首” (下)

本报记者 刘文良

### 建业启动“大服务体系” 省域化战略再添一翼

**年度点评:**站在20年轮的建业,正在朝着第三个十年进发。“三十而立 百城建业”是建业下一个十年的战略目标。此举不但是在铸造建业新的核心竞争力,更是河南房地产企业从机会导向型向战略导向型转型的范本。

2006年,当建业老胡振臂一呼,建业人应者云集,一场风起云涌、浩浩荡荡的“建业人的长征”正式启程,建业的省域化战略自此“走在大路上”。

到了2010年,建业十八年,在河南建造了十八城。按照老胡的战略部署,在未来十年间,建业要进入河南108个县级市,500个中心城镇,“百城建业”将由《建业》的卷首语变成鲜活的现实。

作为建业省域化战略的一个重要组成部分,2011年8月6日,上街建业雅乐轩酒店盛装开业迎宾。作为喜达屋旗下重要品牌,雅乐轩以创新前卫的都市风格设计、先进便捷的高科技服务和亦活跃亦热烈的社交氛围,一经面世,便震撼了世界酒店业。而喜达屋是全球最大的酒店集团之一,以其饭店的高档豪华著称,旗下有约1000家饭店。此次雅乐轩的开业,不仅标志着建业大服务体系正式启航,也将为助推城市发展、服务中原经济区建设再添华章。

建业大服务体系建立的基础,是在完成全省十八城布局之后,依托于建业全省在建社区,通过呼叫平台9617777和建业至尊卡两条线,串联起物业、教育、足球、至尊、商业、酒店六大服务资源,形成全省业主提供“时间、内容、地域”无盲点的具有建业特色的服务平台。有了这一服务平台,即可实现建业全省业主的“大串门”活动的设想——让5万业主可以游遍河南,并居住在其他的业主家中,他们在成为朋友的同时,生活方式也将发生巨大的变化,还可以体验和感受遍及全省的建业五星级酒店的尊贵。

为了实现这一大服务体系,早在5年前,建业即悄然涉足酒店投资领域。目前建业集团已与洲际、喜达屋、雅高等多个国际知名酒店管理集团达成战略合作关系,截至目前合作运营的共有6家高端酒店项目,分别为郑州艾美酒店、南阳建业假日酒店、漯河建业福朋喜来登酒店、上街建业雅乐轩酒店、开封建业大宏福朋喜来登酒店、开封建业大宏铂尔曼酒店,总投资额30亿人民币,分别于2011年至2013年间陆续开业。在未来3-5年,随着建业集团大服务体系建设的进一步布局深入,建业内在河南省内投资建设酒店的业务数量将增至10家。

也将发生巨大的变化,还可以体验和感受遍及全省的建业五星级酒店的尊贵。

对于郑州西南区域房地产开发“井喷”、“炙热”这一现象,河南省人民政府参事、省发改委经济研究所所长郑泰森以及河南大学环境规划学院教授、博士生导师苗长虹认为,处于郑州上风上水区域的二七新城具有三大独特优势:一是区位优势明显。二是交通方便快捷。三是生态资源丰富。《郑州都市区建设纲要》提出,要把郑州建设成为“全国最佳人居环境”,在苗长虹教授看来,“集自然生态环境优势与南水北调工程机遇于一身的二七新城最有条件成为最佳人居环境的典范”。

### 二七崛起正其时 房企勇做排头兵

**年度点评:**西南板块异军突起,群雄逐鹿 大盘云集,已成为郑州房地产开发的热点和高地。

“郑州生态文化城二七新城被列入郑州市十大组团之一,为郑州市南部及西南部的发展又迎来了千载难逢的机遇。作为郑州都市区建设的重要组成部分,二七新城是规划落地最早的区域。其建设已进入全面运作和快速发展时期,成为了郑州都市区建设的排头兵,房地产开发企业则是加快城市进程、改变城市面貌的主导力量。其开发建设无论对中原经济区建设还是郑州都市区建设都具有重大意义。”在本报举办的二七发展座谈会上,时任二七区委书记的朱是西高度评价在二七新城建设中的地产力量。

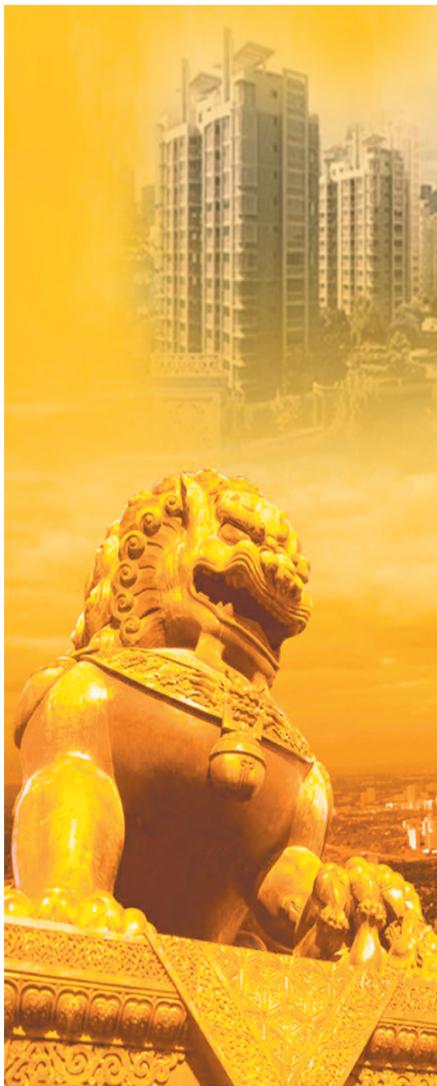
近年来,伴随着二七区传统商业生机重铸二七商都辉煌和旧城改造的加速发力,二七区房地产开发后来居上、高歌猛进,外地地产大鳄和本土一线企业纷纷抢滩进驻,超级大盘林立,大型城市综合体

竞相拔地而起。2011年10月11日,在郑州市国土资源局土地交易中心,升龙集团下辖的郑州骏龙房地产开发有限公司以11亿的价格,一举摘得郑州二七区迄今为止最大的城中村改造齐礼阎项目的全部地块,标志着升龙集团又一巨作——郑州升龙城项目正式启动。在此之前,躬耕二七的亚星、亚新勇做先行者,攻城掠地,不仅建起广厦万间,而且改写区域形象,让昔日的“南大荒”华美转身为今日的“南大门”。在二七新城建设规划既成、运河新区蓝图绘就之际,大连万达、上海世茂、上海绿地、广东恒大等国内一线房企大举进入,二七新城开发建设如火如荼;本土企业更是不甘人后,建业、正商、泰宏、德润、康桥等借助旧城改造的良机,在此安营扎寨,筑城不辍,泰宏建业国际城、正商城、黄金海岸等一座座建筑面积在百万、

数百万平方米之巨的超级巨筑花开西南,争奇斗妍,欲与外来企业试比高,加上即将收官的升龙国际中心,郑州西南板块的在建、在售、待建地产项目已占据郑州地产的半壁江山。

数百万平方米之巨的超级巨筑花开西南,争奇斗妍,欲与外来企业试比高,加上即将收官的升龙国际中心,郑州西南板块的在建、在售、待建地产项目已占据郑州地产的半壁江山。

对于郑州西南区域房地产开发“井喷”、“炙热”这一现象,河南省人民政府参事、省发改委经济研究所所长郑泰森以及河南大学环境规划学院教授、博士生导师苗长虹认为,处于郑州上风上水区域的二七新城具有三大独特优势:一是区位优势明显。二是交通方便快捷。三是生态资源丰富。《郑州都市区建设纲要》提出,要把郑州建设成为“全国最佳人居环境”,在苗长虹教授看来,“集自然生态环境优势与南水北调工程机遇于一身的二七新城最有条件成为最佳人居环境的典范”。



### 清华园大溪地 首推“无理由退房+溢价回购”

**年度点评:**在上海、深圳、南京、苏州、杭州等十余个大中城市的20余楼盘已经实施“降价补差”或“原价回购”举措之后,清华园大溪地此举或将重振购房者信心。

年关将至,销售压力、资金压力渐趋明显,如何让徘徊在“出手怕降,不出手怕涨”进退两难困局之中的购房者果断出手?如何在这场购房者和开发商的市场博弈中打破僵局?于是乎,一场不见硝烟的“楼市保卫战”悄然展开。

当2011年的“金九银十”成色不足,楼市由旺季变淡季并且在2011年11月份正式进入“寒冬”之后,国内一线城市和部分二线城市在进行较大幅度地降价促销的同时,一些楼盘推出“降价补差”和“原价回购”的保值销售措施,并带来一定程度的热销。在郑州,2011年12月10日,位于郑西的有着文化度假地之称的清华园大溪地推出“溢价回购 置业无忧”的销售新举措,即客户在该项目二期购买波西塔诺新品房源时可签订置业保障相关协议,交房前如客户不想继续持有这套房产,开发商将按照购买价格再溢价12%进行回购,成为郑州首例购房保障承诺的项目。

对于这一新的营销举措,清华园有关负责人表示:此次清华·大溪地选择在交房前可溢价12%无理由退房,是基于对项目自身价值进行深度剖析,理性推算后产生极强信心的体现,更是郑州清华园作为负责任的企业百分之百诚意的体现,是增强客户购房信心的重要举措,希望能够成为郑州房地产市场的一针强心剂。同时,该负责人表示,此举也是基于中原经济区、郑州都市区建设大势和中国城市化进程、房地产业作为国民经济支柱产业之作的考虑,也是郑州都市区建设把宜居健康城作为破题之作,荣阳、上街组团纳入中心城区建设,BRT、地铁等快速路网的建设,交通便利和区位优势将更加明显这些政策、交通等利好带来的信心。

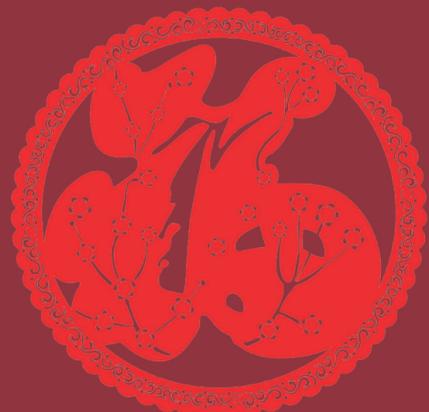
“结合到当下很多大型房企在降价时对买房人极为强势和冷硬的做法,郑州清华园这种‘亲切’的‘溢价回购’应该是给予掌声的。其实,这也说明了开发商对楼市前景的乐观及对自身项目的自信。”河南财经政法大学城市发展研究中心主任刘社对此予以充分肯定。

(2011) 郑房管预字第2877号

## 中原迎新开鸿运 美景贺岁有鸿福

### 美景鸿城三期·鸿福开盘冠销80%, 岁末新品应市续推, 置业首选莫失良机

美景鸿城尽收城市精华,三期鸿福坐享大城成就。四大公园与青花瓷园林唯美辉映的150万㎡新中原城邦,邻近主干道与接驳4、5号线双地铁可纵横城际贯通全城,四季如春的双气地暖与全明紧凑的百变格局实现多元生活,开盘当日劲销80%的骄人成绩,便是目光如炬者最诚实的证明。精工成品自住首选,美景品牌投资保障,逐年递增稳定收益,迎新岁末应市续推,争藏鸿福正当时!



- 60m<sup>2</sup>一房变两房
- 77-89m<sup>2</sup>舒适二房
- 110-130m<sup>2</sup>阔绰三房
- 144-185m<sup>2</sup>奢华四房

美景鸿城荣获“2011年度郑州最热销名盘”  
一代人的鸿福  
HOME FORTUNE OF A GENERATION

- ◎ 郑州之门核心区位
- ◎ 四大公园环绕
- ◎ 110米超宽楼间距
- ◎ 户型紧凑
- ◎ 全明通透
- ◎ 双气双地铁
- ◎ 成熟大社区
- ◎ 青花瓷园林的典雅简约

美景集团 / 开发商: 河南美景鸿城置业有限公司 / 项目地址: 中州大道与航海路交汇处东200米 / 鸿城热线: 0371/6683 8888/9999