

强强联手 郑州煤电、泰宏集团鼎力钜献

在房产界,众所周知,万科连续两年超千亿元销售规模的背后,是其超六成项目来自合作伙伴的共同担当,无论万科联合中航、太古联袂远洋,还是中海牵手信和,无论在土地市场上以联合体的形式拿地,还是土地二级市场的联合开发,实力房企品牌联合已成为常态。在中原,由郑州煤电与泰宏集团强强联合而成立的郑州鼎盛置业,便是这一常态的经典案例。

作为中国500强企业、河南省第一家上市的原中央企业、国有重点煤炭企业第一家上市公司,郑州煤电资金实力雄厚;秉承“红旗渠精神”的泰宏集团,如今已成长为以建筑施工、房地产开发为主的大型综合性集团,并成为河南省品牌企业,经营范围涉及市政工程、公路工程、消防设施、装饰装修、建筑设计、科技研发、园林绿化、工程检测、物业管理、混凝土等,拥有房地产开发一级资质、国家建设部颁发的全国房屋建筑企业最高资质——房屋建筑总承包特级资质、消防安装工程专业承包国家一级施工资质、建筑装饰工程国家一级施工资质和两个省级技术中心,三度荣膺建筑业最高奖“鲁班奖”,并多次荣获河南省建设工程“中州杯”奖。

从阳光四季园到阳光嘉园,从阳光新城到阳光景苑,再到如今的阳光城,历经诸多经典开发之作的塑造、改变、升级,泰宏集团深耕中原,在建筑品质、园林规划、项目运营、物业服务等方面都积累了极为丰富的经验。

本着“做精细地产,筑幸福生活”的投资开发理念,本着对社会、业主、人文和自然资源的高度责任感,以东南片区崛起的生活之城、都市繁华中心——阳光城为载体,鼎盛置业诚信开发、责任营销,在践行对郑东南“以品质传世,为未来造城”庄重承诺的同时,更为建设城市美好未来不遗余力!

大盘崛起 领舞郑州东南风生水起

在中原经济区上升为国家战略的时代背景下,中原经济和社会迎来了新的发展契机,作为中原经济区的核心所在,郑州以极大的热情开始大都会建设步伐,抢占发展先机,建设郑州都市区,“六城十组团”拓展发展空间已然紧锣密鼓推进前行。而随着多元化城市中心的演变,未来区域性组团发展将是郑州发展的必然趋势,新商城等一批新城区正逐步发展,这些极具活力的新区必将成为未来居住、兴业的前沿之地。

阳光城坐落在城市南中轴之端,规划区北至十八里河、南到南三环、东至腾飞路、西到七里河路,处于郑州市东南出市的门户地区,属于机场干线—国家经济开发带—CBD—主城区“多中心焦点”,占据城市BRT、地铁4、5号线,独享中州大道—机场高速—新107国道、航海路—南三环环城快速“三纵两横”城市干道交通优势。

一般而言,优势往往具有先天意味,对于阳光城而言,驾驭稀缺地段价值便是其最大的先天优势。阳光城项目雄踞中州大道与航海路核心“十”字区,随着城市框架的拉大,郑州东扩步伐的加速,中州大道作为连接主城区、郑东新区与经济技术开发区的主干道,将逐渐成为郑州市最主要的南北中轴线,成为郑州大都会的新中轴,同时,作为郑州市的新迎宾大道,中州大道更是联通连霍高速、机场高速、四港联动大道、龙湖镇以及新乡、许昌等地的重要枢纽,是郑州市难以复制的黄金通道。

便捷的交通拉升区域成为人气、财气新高地。如今的东南板块,环境优雅,高楼林立,商业氛围浓厚,区域中心大盘云集共同营造新商城,已成为郑州市高尚居住区聚集地。相比之下,作为区域内唯一千亩大盘、超百万平方米世界级城市综合体,阳光城更是为郑州都市区的建设注入新的活力。

阳光城是郑州市管城区较大规模的城中村改造项目之一,拥有超千亩大规模高体量开发、超越现阶段城市综合体的全新规划,集居住、商业、商务、休闲、教育等功能于一体,构筑200万平方米世界级都会,全方位实现绝对领先的样板示范区体验型社区。建成之后,将是机场高速方向驶入郑州目光所及的全新规划完整、大型高尚宜居新都会,也是郑州东南板块最具现代化气息的标志性建筑群,同时也将引领郑州东南区域人居建设进入一个全新时代。

大盘崛起,巨变来袭。鼎盛置业站在“城市运营者”的高度,肩负擎举城市新中心、升级城市功能、改善人居环境的使命,阳光城通过大面积的旧城改造为区域树立新的商圈核心,通过自身的影响力激活周围商圈的活力,在为郑州带来全新生活享受的同时,也通过建筑的语言重新定义城市价值。

播撒阳光品质 辉耀郑州东南

解密阳光城热销背后的品质支撑
本报记者 李莉

去年至今,房地产市场扑朔迷离,但无论整体市场火爆还是低迷,阳光城每一批房源自始至终都成为购房者追捧的对象,成为区域乃至整个城市的热销样本。热销绝非偶然,这一系列的成绩,源自于客户对阳光城项目的信赖,更源自于客户对项目所在区域的发展潜力以及项目品质的认可。

阳光城由郑州煤电、泰宏集团两家名企联合巨献,项目借势郑州都市区“六城十组团”规划、城市东南片区大发展等市场机遇,以集高档住宅、商业集群、教育组团、高端酒店、精品写字楼和酒店式公寓于一体的现代化“新都市主义”宜居城邦为整体规划,致力于为城市精英奉献一种前所未有的阳光生活。

阳光六月,阳光城新品房源——中央全景官邸正式入世,首付4.2万元买三房,首付2.6万元买两房,以南北通透的全明户型、过硬品牌超高性价比,以及无可置疑的大盘关注和美誉度,成为刚需置业改善型住房的首选。与此同时,78~143平方米全明户型也在全城火热销售。

千亩阳光城,一城揽世界。随着阳光城的火辣热销,一场全方位触及思维方式、生活观念的新生活浪潮磅礴而来,郑州东南大都会阳光生活时代就此开局!



阳光品质 让郑州生活充满阳光

大势铸大市,市场七十二变,有一条规律恒久不变,即以市场需求为导向,做顺应市场需求的品质产品。对于阳光城来讲,品质大城阳光生活,是追求更是标准。

研究客户的变化,一是先满足需求,二是要创造需求。阳光城在资源优越的地段,研发具有国际领先优势的人居大盘、大体量商业物业配套,并以此为基础提炼出自身独特的高端住宅产品竞争力。为了让居者不用再辗转购物,阳光城能动性地为项目植入大体量商业配套,以中州大道沿街商业、城市辅道沿街商业、社区内部商业成就航东南商圈新财富旺地,还将网罗各品牌商家,从服饰到全球同步的数码产品、潮流服饰、家具精品店、美容SPA、美食、健身等,业态丰富齐全。

大规划大配套催生一站式璀璨生活。项目落成之后,将对区域内城市生活配套进行全面提升,用最便利的方式满足人群居住必需的各种生活功能,为居住者打造“一分钟生活圈”,出门即可以乘坐地铁,去购物中心购物,除了阳光城的品质住宅外,内部规划了绿地、学校、商业购物、商务办公等,出门即可享受市中心的一站式璀璨生活。项目外,800亩世纪欢乐园、3000亩GOLF球场、中原福塔、航海体育场、鸵鸟园、航东南商业生活圈等醇熟配套,让居住者尽享阳光生活美好。

四大公园、双气、双地铁,成就国际都会生活。项目独享百余米宽七里河一线滨河公园、中州大道景观公园、社区近百亩公园、市政公园四大公园高植被绿化;双气社区、地铁4号、5号线双站点停靠,BRT等



多路交叉链接CBD、主城区,零距离未来东南新中心,2分钟抵达航海路商圈,5分钟直达CBD,15分钟即达紫荆山商圈、二七商圈,20分钟飞驰新郑国际机场,30分钟切换周边城市……畅享中州大道、绕城高速、机场高速等便捷快速通道。

法式坡地艺术园林,优雅与浪漫统一。阳光城恪守人与自然和谐共生之道,全面打造品质大盘标杆,以法式园林为景观创意蓝本,打造半岛蓝湖、晚樱水岸、自由喷泉广场、中轴花园大道等缤纷景观,溪水叠水沿流贯穿,雕塑喷泉点缀其间,地势错落有致,让优雅浪漫以一种尊贵的气派、温文尔雅的姿态呈现,构筑一个散发着温馨优雅艺术气息的现代园林。

ART DECO 薄板建筑,时尚与古典融合。项目承袭新古典主义ART DECO建筑精髓,薄板建筑设计,铭刻装饰艺术沉淀家族生活理想风范,刚毅舒展的线条简约

不贵气,现代不失典雅,40~60米超大楼间距,让清风阳光穿堂而过。同时,阳光城还通过巧妙建筑错排和空间退让,营造富有韵律的空间效果,雕琢百年艺术名宅,营造从视觉到心灵的震撼。

立学为先,教育先行。阳光城社区内规划3所幼儿园、1所小学、1所中学,与周边启元国际小学,十一中分校,六十三中,六十五中等共同构筑一站式教育体系,丰富教育资源成就孩子一生辉煌。

全明户型南北通透,买两房得三房。遵照“南北通透、房间全明、短进深、大面宽”的原则,阳光城的户型设计以极致考究尺度规划人性美学空间,完美细节成就品质典范,78平方米阳光小两房,88平方米两房得三房,119~143平方米三房四房,稀缺纯板楼设计、南北通透无遮挡全明、两梯两户尊贵体验、落地式阔景客厅阳台、低台面多功能浪漫飘窗……诸多优点无可挑剔。

配套优先 全面满足客户终端需求

在整个城市文明的发展过程中,聚居带来更集中的创造与更便利的交流,但当下快节奏、高压下的城市生活也衍生出了“逆城市化”倾向,人们开始追求更好的居住空间。鉴于此,阳光城在城市东南上风上水之地,以千亩大盘的恢宏规模,以充满人性化的建筑群落,倡导一种悠游都市,回归简单、自我、悠闲的品质生活,开启郑州阳光居住时代,从而使自我、简单成为了一种生活主流。

对一个城市的地产来说,市场话语权是掌握在大盘手中,大盘的指向性和影响力往往左右着整个片区甚至整个市场的价值走向,它们是风向标,是指引着市场和置业的指南针,占地1300亩的阳光城即是这样的标杆性大盘。地处郑州未来大都会发展的中心枢纽地带,作为连接中心城区、郑东新区、国家经济技术开发区和航空港区的城市新中心,阳光城项目三维立体交通体系形成了30分钟都市生活圈;同时,阳光城在建筑配套方面以地下停车场为主,沿街商业排布超市、银行、药店、餐饮、美发等日常生活设施,主干道设置大型品牌店和主力店,让生活处处充满阳光的味道;加上周边丹尼斯、麦德龙、东建材、居然之家、东方家居广场、摩托车市场、红星美凯龙、航东南商圈、800亩世纪欢乐园、中原福塔、3000亩高尔夫球场、160亩航海广场等市政

设施构成了阳光城优越的外部环境,郑州市一院、郑州市一院社区服务中心、郑州市三院等紧邻阳光城,极大地方便了业主们对医疗卫生的需求……凡此种种,都是阳光城带给客户“阳光品质”生活不可或缺的一部分。

全国市场来看,中国房地产市场的名企的成功之路,均源自于各自的独有发展模式,如万科“专业化品牌扩张模式”、万达“订单式商业地产开发模式”、雅居乐“旅游地产开发模式”、保利“文化地产开发模式”、碧桂园“规模化实力扩张模式”、星河湾“品质地产开发模式”、恒大“超常规、跨越式发展模式”、中海“产品主义开发模式”等等,这些房企大佬们不仅在地产营销、小区服务、社区配套、品质铸造等方面领跑中国楼市,更在地产开发模式方面以不断的创新开拓引领着市场模式潮流。

普遍认为,房地产发展存在前期规划开发和后期落地营销两大发展系统,以上分析不难发现,无论全国第一梯队品牌房企抑或是本土开发企业,其模式建立均基于房产开发主动性意识性较强,可调控空间较大的自身自主系统,区别于前者,“大盘开发,配套优先”则是一种均衡终端利益的开发方式,其关键点和侧重点在于直面终端,从营销层面上讲,这是一种更关乎客户利益的更深层次的后期发展行为模式。

配套先行,既是楼盘价值提升的有力佐证,更是客户利益优先、尊重客户居住便捷性的现实表态。

如今,随着房地产开发的不断深入,开发模式趋向复合地产、园区开发、旧村改造、旧城翻新等方面。与几年前的开发热潮不同,在国家整体调控背景下,未来房地产开发不再政策优惠、土地成本优势以及充足的投资需求,取而代之的是越严厉的政策调控、水涨船高的土地价格和追求高品质产品的消费者,面对这些市场变革,开发企业该如何应对?无疑,优化产品结构提高产品内涵,注重对产品和品牌的系列化打造,对硬实力和软系统的综合打造,巩固并提升品牌美誉度,积累并扎实做好对老客户服务系统化完善,方可完成品牌价值的恒久积淀和重塑升华。因此,从根本上说,“配套优先、期期改进”作为直面客户终端的深层次行为是完全符合和兼顾客户利益的,更是顺应当下市场发展更深层次要求的。

“有什么样的消费者就有什么样的生产商,就有什么样的产品”,作为一个负责任的开发企业,在城市化高度发展的今天,郑州鼎盛置业全方位、多角度地参与到未来的城市运营,以千亩阳光城为载体,切实践行“模式”二字的真正含义,其“大盘开发,配套优先,期期改进”的生命力必将跑出最具力量和质量的节奏与速度。

记者手记

阳光城的“马基雅维利主义”

政治学中有一重要理论,后来被称为“马基雅维利主义”,简言之就是为达目的不择手段的政治权术理论,同时,马基雅维利还有一句名言:“只要目的正确,可以不择手段。”尽管此言正确与否尚有争论,但对于房产开发对产品品质的追求来说,“优化产品,不择手段”,已然成为阳光城一直以来极为推崇的苛刻标准。

这就是阳光城,站在城市运营角度,它是区域升级的先导;呈现在作品上,它是以一种用全新视角来解构的美学人居。阳光城所满足给客户需求,不仅是住房面积空间,更是居住品质和生活便利性的综合提升。

无论如何,于城市发展输出最大价值、实现竞争优势向增长优势转化才是硬道理。阳光城承载城市嬗变的理想,构建光耀人居之梦,它是和谐的教养、灵魂的完善和激情的中和。当下,以产品为载体,品牌齐齐发力价值全面释放,打造城市繁华缤纷万象,营造全新便捷生活享受,阳光城对话郑州东南的全新时代已经开启。

