

美丽中原 畅想春天

——郑州部分开发商代表共谱“2013春之声圆舞曲”(二)

本报记者 任志伟 文曹阳 图

蔡斌 河南建业商业地产经营管理有限公司常务副总经理

以商为道 商鼎中原



个新的城市名片,引领一种新的生活方式,为中原人居水平的提升与城市发展作出了重要的贡献。

而真正令建业由开发商向城市运营商转型的标志,是大服务体系构建,即依托于建业全省在建社区,通过呼叫平台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。这不仅是一次中国商界商业模式的新探索,也将深度提升中原人民的生活品质,聚合所涉及城市的竞争力。建业大服务体系建设过程的潜移默化,也将带动一场服务领域的革命和创新,深层助推中原经济区的建设。

商业地产是建业集团大服务体系的重要组成部分,承担着集团在战略纵阶段盈利模式和商业模式多元化的重任。承建建业省域化战略布局,引全球品牌商家与商业资源,为全国乃至全球的商业连锁企业进入河南提供机会与平台,陆续开发建业五栋大楼、洛阳建业凯旋广场、神童等均新天地等高价值商业项目,共计逾40万平方米。商业地产公司积极参与建业省域化商业发展,积极探索具有建业特色的商业模式。

回顾2012年,洛阳凯旋广场项目以20万平方米的体量打造洛阳顶级shopping mall,郑州建业五栋

大楼项目以独一无二的未来派pixel风格外立面筑就了中原商务的新地标。

作为郑汴商圈区域内稀有的高端商务地标,被誉为“最易识别的未来派”写字楼,建业五栋大楼稀有的区位优势、独特的外立面设计和人性化产品细节,自诞生起即肩负不凡使命,注定将成为“郑汴商圈”乃至中国城市商务进阶史上的重要刻度。建业·五栋大楼占据“郑汴商圈”核心地带,五大商圈交会,周边商务配套成熟,银行高密度分布,与建业·置地广场隔路相望,共享凯德广场,超五星级艾美酒店等完善商务资源链,餐饮、购物、休闲、酒店等配套一应俱全,全力构筑高端资源带,集高效商务空间与城市商业于一体,搭建高效办公平台,打造无障碍办公空间,全天候商务生活,助力快速发展型企业迅速崛起。

随着中原经济区上升为国家战略,郑州“两核六城十组团”的规划,都令人们对未来城市发展充满了期待,也令商业地产在城市化进程中发挥着愈发重要的作用。2013年的郑州商业地产市场依然风云变幻,群雄逐鹿,但秉持着对品牌的坚守,对产品的用心以及孜孜不倦的创新与坚持,仍将拨云见日,推动市场信心的树立,令建业的商业及写字楼品牌成为市场的领先者。

吴志斌 雅宝·东方国际广场营销总监

高铁首站 财智首选



作为金水东路省政府旁的地产项目,雅宝·东方国际广场以奉献中原建筑精品为己任,以建筑妆扮城市,以精品赞美中原,再接再厉,继往开来,为中原发展,为广大客户提供服务。雅

宝地产有限公司以“诚信、专业、稳健、共赢”为核心价值观,将“为客户创造价值,为同仁搭建平台,为股东带来收益,为社会做出贡献”为企业的经营理念。

雅宝·东方国际广场是集殿堂级高档住宅、超甲级写字楼群、特色商业街、商务公寓等多种物业类型的城市综合体。为了打造国际一流的产品与服务,雅宝地产携手国际、国内著名的规划设计单位、建筑名企、金牌物业管理机构及国际顶级酒店品牌、商业巨擘,联合为中原人民奉献建筑精品,改善人民生活,为建设美丽中原、宜居郑州献出自己的一份力量。

雅宝·东方国际项目与省政府仅两百米之遥。居住于此与省政府为邻,不但物业增值保值有保障,也将是居民的荣耀,充分显示地位。坐拥素有“郑州长安街”之称的政务财富大道金水路,汇聚众多机关单位、高档写字楼、星级酒店,毗邻省委、省政府、省国土资源厅、省交通厅、市国税局、市公安局等30余家行政机关,雅宝·东方国际广场占领金水路风光第一排,与政府机关为邻,共同为建设中原经济

区、郑州都市区夯实前行。

雅宝·东方国际广场周边配套设施齐全,亚洲第一交通枢纽,七站合一,高铁、地铁、轻轨、长途客运、城际公交、出租车、公交车站等多种交通方式在此处汇集,真正意义上实现国际“零换乘”,交通方式的换代更新使得区域连通无阻,推动着区域经济的不断发展。众所周知,写字楼的价格及回报是处于商业与住宅之间,目前住宅的投资回报率一般在3%左右,商铺在8%左右,写字楼的投资回报具体是根据其楼层、位置、朝向决定的。另外,雅宝东方国际广场项目紧邻高铁旁,处于“郑州长安街”之称的金水路,未来升值空间将是巨大的。

在未来的年中,雅宝地产将进一步秉承集团价值理念,专注于高端地产的开发,进一步塑造公司品牌及形象,全面提升公司的核心竞争力,缔造精品地产项目,并为区域经济发展贡献一份力量,为建设美丽中原、宜居郑州,以建设郑州都市区为重任,以打造中原经济区核心增长区为使命,开拓创新,团结拼搏,为建设更加繁荣美好的郑州作出新的更大的贡献。

张传明 河南美盛置业有限公司营销总监

政商之核 商务标杆

在2012中国城市发展峰会上,美盛中心荣膺“2012年度中原最佳商务标杆”,郑州美盛房地产开发有限公司荣获“2012年度中原最佳城市运营商”,两项殊荣是对美盛中心价值的肯定,亦是为中原商务的未来树立标杆和方向。

盘点2012年全国大多数城市,可以发现,高端商务资产全年旺销。究其原因,高端商务资产能够为企业提供更舒适的办公环境和较高的商务效率,并通过提升企业形象,为企业提供更佳的发展前景。同时,高端商务资产对抗市场风险能力较强以及标准超前,能够有效避免短期内二次搬迁造成企业资产损失。

郑州写字楼市场由于发展较晚,一直在追赶国内一线城市阶段,特别是随着中原经济区的设立,国内外大型企业入豫,更加需要高端商务资产为城市树立新的商务标准。

美盛中心作为中原深度商务的表

率,硬件配套比肩国际,软性服务远超同侪。美盛中心规划于省政府正对面,金水东路与农业东路的交汇处,周边汇聚了民政府、交通运输局、郑州中级人民法院等50余家行政单位等。项目东接郑东新客站、郑开大道,西接中央商务区建成区,零距离地铁1号线,5分钟可达郑东新客站,30分钟到达新郑国际机场,政务资源、生活资源、交通资源、文化资源一应俱全,是名副其实的中原政商之核。项目总占地面积42768.3平方米,总建筑面积约17万平方米,是一座集超甲级写字楼、喜来登酒店、国际商业等为一体的商务综合体。

2012年,美盛中心销售位列郑州写字楼前茅,厦门航空、美国约克空调、美国科勒、法国施耐德、横店集团、日立电梯、中国五矿等多家实力企业青睐并签署入驻协议。事实证明,专注商务价值才是王道。

2013年,在写字楼存量巨大和



项目源源不断入市的主旋律下,产品同质化的写字楼将面临更大困境,地标级商务资产仍将一枝独秀,继续保持热度。作为中原最佳商务标杆的代表之作的美盛中心,我们仍将继续努力。

朱帮贺 河南利海城市运营公司营销总监

绿色利海 绿地中原

2012年,河南利海在销量上比去年有比较大的增长。这其中有几个关键性的因素影响,其一,在郑州西北板块受到了极大关注,购房者也纷纷将目光投向利海·托斯卡纳及周边的一些楼盘,利海·托斯卡纳凭借着合理的规划、高品质的产品以及5年来营造的利海品牌得到消费者的信任等优势,受到广大青年置业者的欢迎;其二,利海·托斯卡纳经过5年的建设,如今已经日渐成熟,数千户业主已经入住,风情商业街、幼儿园等配套设施已经投入使用;其三,京广快速路一期工程已正式开通,区域交通已经全线升级。

危机与机遇并存。在经历了严厉的市场调控后,房地产市场正在回归理性,买卖双方也在回归理性;郑州楼市将供需两旺,竞争趋向激烈,产品将更加丰富,购房者更加能够看清价值和价格的关系,不再盲目。

面对这个品质为王的时代,河南利海将重点放在产品、服务上,更多地思考如何在现有的政策和市场条件下,为消费者提供彰显最高性价比的产品,使消费者能够获得最大的价值利益与价格

上的认同。无论是消费者,还是开发商,都应理性认识到一个明白消费和价值清晰时代已到来。

2013年,利海继续看好郑州新区的发展。《礼记·大学》曰:“苟日新,日日新,又日新。”新区之“新”,贵在创新,贵在常新、更新、最新。作为中原崛起的核心增长极,郑州新区于郑州、于河南,可谓集“万千宠爱于一身”。这里是郑州、河南区位优势最典型呈现的核心,是政策倾斜最集中流入的洼地,是资金、项目和人才最青睐和争相涌入的热土,大交通、大物流、大产业、大开放,这是“核心增长极”的底气和实力所在,也是它以“一极”策动“一域”的信心和使命所在。

在如此背景之下,开发商若要提升竞争力,只有依靠改进开发理念、提高产品质量、加速产品创新。要立足于市场,一是遵从品质需求不动摇;二是坚持品质路线不动摇;三是坚守利海“绿色地产”文化不动摇,确保项目在市场调控的过程中深耕集团立足之本,深度反省、去除弊病、精修内功,迎接新一轮的发展;四是坚定客户信心不动摇,客户是我们的衣食父母,客户的意见和建议是我们发展的原动力。



力。在经历了长期的宏观调控之后,楼市已经到了保持调控成果的关键时期。保持平稳的发展才是符合市场规律的,河南利海对2013年充满信心。

楼市资讯

春节假期过后,随着各单位的开工、人群陆续返郑,郑州的楼市也逐渐进入正常运营状态,2013郑州楼市首场营销大战即将开始。中部大观继思念·果岭国际社区之后打造的郑州首个地标式建筑——苏荷中心率先拉开中原楼市的第一季大幕。

苏荷中心奏响新春第一章

本报记者 任志伟

百万钜惠 礼献全城

2013年新年伊始,房地产热销的第一波浪潮已经袭来,苏荷中心作为郑州市区高端写字楼的代言者,在年初的销售动作亦是引领整个行业的前沿。2月28日,苏荷中心携手新浪乐居打造价值百万的“超级E金券”献礼整座城市的商业投资者,实现蛇年楼市开门红。公司高管等各界嘉宾出席了启动仪式,共同开启2013河南房产电商新篇章。活动当天,现场限时限量发售“超级E金券”,最高1万享150万,百万钜惠令众多客户蜂拥至售楼部,入手现房写字楼。

数字营销 科技潮流

启动仪式上,中部大观地产营销总监薄洋表示,随着社会的发展,网络、电子科技、数字化已经慢慢融入了大家的生活,同时也在改变传统的营销模式。郑州新浪乐居房产电商平台的启动让郑州楼市进入了一个全新的营销模式,带给了购房者更优惠、更实在、更安全的购房选择。新浪乐居电商执行总经理陈向阳向现场购房者及媒体代表介绍了由新浪乐居EJU电商平台发行的“超级E金券”。E金券是由新浪乐居EJU电商平台发行,用于购房者参与购买指定楼盘获取购房优惠



朵金花造型,垂直机构的简约时代设计,大玻璃窗与石材完美组合,彩色天空风格明快,犹如雕塑一样成为中州大道旁的美学地标。层层空中花园,中庭立体生态绿化体系,巧妙地隔绝了外界嘈杂环境。挑高10米650平方米五星级精装大堂,呈现商务大堂的奢华与现代,14台全球500强的蒂森克虏伯牌电梯,为商务人士提供典雅的垂直交通环境。

置业需求 逆势热销

在市场环境整体调控的情况下,苏荷中心仍能逆势而出,表明了中部大观地产的品牌号召力以及苏荷中心的影响力,38-3200平方米现房写字楼,全面满足购房者投资、创业等各种需求。

在苏荷中心售楼处,刚刚成功购买超级E金券的李先生向记者透露:选中这里是因为项目紧邻中州大道,周边环境非常好,更关键的是价格,用超级E金券优惠后的价格,实在是之前未有的。

作为地处核心位置的地标建筑,在中原经济区、郑州都市区日益发展的大环境下,各种先天优势及良好的物理配置,必然促使苏荷中心成为郑州乃至中部地区最具象征意义、领先城市经济发展的城市地标。

郑州市G107辅道南延线与西南绕城高速公路互通式立体交叉新建工程公示



现郑州市交通运输委员会,正在办理G107辅道南延线与西南绕城高速公路互通式立体交叉新建工程(建设工程(交通)规划许可证),项目位于郑州市东南部,拟建的G107辅道南延线和郑州西南绕城高速公路交会处。改建立交范围内西南绕城高速公路1200米,新建G107辅道南延线1000米,新建匝道2349.448米,西南绕城高速公路新建桥梁192.0米/2座,新建匝道桥242.72米/5座,涵洞4道,通道2道,新建3进5出匝道收费站1处,永久占地403.075亩,新增占地301.5亩。



依据《城乡规划法》、《行政许可法》等有关法律法规,特此公示,如有意见和建议,请于7日内向郑州市城乡规划局反馈。(联系人:赵叶冰 联系电话:67181987)