



本报讯(记者 任志伟)近日,由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同举办的“2013中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十届中国房地产百强企业家峰会”在北京举行。正商地产荣列“2013年中国房地产开发企业100强”。

正商地产基于诚实守信、勤奋敬业、结果导向、精益求精、客户价值的企业发展核心价值观,以区域

聚焦发展战略改善和谐人居环境、创建美丽城市家园,成为中国房地产业区域龙头品牌。并以务实担当、拼搏奋进的企业精神,再次被评选为中国房地产百强企业百强之星荣誉称号。在新的调控政策背景下,正商地产将更好地判断大势、找准定位,及时调整战略与经营模式,以全新姿态迎接新的机遇与挑战。

据悉,作为中国最具权威价值的中国房地产百强评选机构,2004

年成立以来,本着客观、公正、准确、全面的基本原则,以客观数据为唯一依据,充分借鉴国内外相关研究的理论框架和操作实务,结合中国房地产业发展特点,深入研究房地产企业经营规律,为促进行业良性运动、优化房地产行业布局、破解经济资源瓶颈、实现高质量增长发挥了重要作用,相关研究成果已成为评判中国房地产经营实力及行业地位、评价中国整体经济体系的重要标准。

党的十八大首提建设“美丽中国”,中原经济区建设波澜壮阔,郑州都市区建设风鹏正举,郑州大力建设生态宜居城。郑州房地产开发企业作为郑州城市建设的生力军和践行者,正在以“郑能量”的雄姿展现其价值和力量,不仅赢得郑州购房者的青睐,也引来全省购房者“竞相逐鹿”。

房展知时节,当春乃发生。4月3日~6日,由洛阳市人民政府主办,洛阳日报、洛阳晚报承办的2013中国洛阳春季精品房博会在洛阳会展中心迎春绽放。为助推全省购房者安家、置业省会郑州的梦想成真,圆土地购房者足不出城、一日赏尽郑州精品楼盘之愿望,同时展示郑州品牌企业的形象,满足郑州房企市地促销的需求,本报特组织“中国梦 郑能量 春之声——2013郑州精品楼盘市地巡展首秀洛阳”活动,首站即挺进有着十三朝古都、王城之誉的洛阳,跻身“洛阳牡丹文化节唯一政府房展”、“中国豫西地区房产第一展”的洛阳春季精品房博会。此次洛阳春季房博会上,来自河南建业、新田置业、河南鑫苑、亚星集团、上海升龙集团、亚新集团、嘉亿集团、清华园地产、雅宝地产、美盛置业、永安联合、高速地产、嘉亿集团、冠联工程等郑州品牌房企,携旗下的十多个精品楼盘项目,以郑州代表性标杆性楼盘方阵的形式闪亮登场,以豪华阵容首次为洛阳市民在郑州置业搭建了一个优质的选房、购房平台。为期四天的展会上,郑州参展楼盘共接待洛阳乃至豫西地区购房者数千人,意向登记数百组,取得了骄人的业绩。

## 郑州靓盘动“王城”

### 2013郑州精品楼盘市地巡展首秀洛阳

本报记者 任志伟 杨秀娜 实习生 闫芳文 曹阳图



洛阳是十三朝古都、我省第二大城市、中原城市群副中心城市,不仅物华天宝、文化璀璨,而且城市建设日新月异,房地产开发高歌猛进。

与传统的房展会相比,此次洛阳春季房博会实现了房车联展。4月3日,第十二届国际名车展暨春季精品房博会开幕式启动,时尚的服装展、靓丽的模特佳丽给观众带来了一场丰盛的视觉盛宴,更有歌者现场助兴,整个房展区更是人潮涌动,不同特色的楼盘展区均有大批客户停留咨询,精良的品质、合理的户型、优越的地段以及房展会期间推出的诱人优惠,无不吸引着众多购房者。

洛阳春季精品房博会是由洛阳市人民政府主办,洛阳市住房保障和房产管理局、洛阳市城乡规划局、洛阳日报报业集团联合承办,与第十二届国际名车展携手,在洛阳新区会展中心共同打造豫西地区规格最高、规模最大的展会盛事,不仅吸引了洛阳当地市民,也惠及周边及全省游客。据不完全统计,本届参展的近30个洛阳精品楼盘和10余个郑州项目,在4天时间的展期内,共吸引了数万人现场观展,收到有效来访7548组,意向成交812套,意向成交金额高达3.38亿元。

本届房博会参展的产品类型也很丰富。其中首次参展的郑州市区的十多个精品楼盘,既有高层住宅、花园洋房、近郊低密度大盘等普通购房者最为关注的住宅项目,也有酒店式公寓、写字楼、商业和城市综合体等投资型物业。这些楼盘各有千秋,或以高绿化、低容积率打动当地购房者,或以先进的规划、创新的户型吸引当地消费者,或以地段价值、优质的配套如教育资源等优势资源赢得购房者青睐。

在展会开幕当日,十多个郑州楼盘首次组团亮相洛阳。洞林湖新田城的湖山院暨展现前所未有、超大规模的“田园城市”,清华忆江南集旅游、度假、休闲、影视、高端人居为一体的人文社区,亚星盛世的“活力、健康、生态”三大组团和其所处南北调运河畔的生态风光,以及位于二七生态文化新城发展的核心景观区的永安锦绣山河,均为距洛阳较近,得到了有在郑州置业需求的洛阳人的追捧;建业贰号城邦绝版的城市中心区位,独有的一站式教育体系,鑫苑世纪东城布达佩斯园林景观观陆风情高端社区,雅宝·东方国际广场的集殿堂级高档住宅、超甲级写字楼群、特色商业街、商务公寓等多种物业类型,独占郑州“长安街”金水路的郑东绝版城市综合体,满足城市高端人群对低密度法式风情生活的理想追求的伍号院,高速地产在海南打造的热带雨林风情住区,让追求品质生活质量的客户惊喜不已;位于郑东新区的人性化专业高端写字楼嘉亿·东方大厦,高铁站前唯一150米超高层5A甲级写字楼的升龙广场,集国际超甲级写字楼、国际五星级酒店等多功能为一体的现代化标志性商务综合体美盛中心,给洛阳商务人士留下了深刻的印象;中原首家一站式的IT MALL,中部IT商务新标杆的硅谷广场,得到了IT人士的一致推崇。

同时,本次参展的十多家郑州开发商及其品质楼盘,为抢夺市场、争取市场份额,针对展会都推出了大幅度专享优惠措施。鑫苑世纪东城人专享3%优惠,在现场留有姓名、联系方式的洛阳地区客户,再有5%专享特惠;新田城在正常优惠的基础上,再额外优惠两个点;雅宝·东方国际广场住宅最高享20万钜惠,诚意登记即享8.4折;硅谷广场办理VIP会员卡当日即可享受每日366元的房款减免,展会期间办理会员卡,可再享受3个点额外优惠,VIP会员若未成功选房,可在开盘15日之后获得更多优惠;建业贰号城邦一次性付款优惠3%;亚星盛世享受内部价;升龙广场在最高优惠6%的基础上再优惠2%;美盛中心享受专属业主权益金卡,3年内免费享受每年2次机场接机服务;永安锦绣山河最高5000元现金优惠;清华忆江南的最高每平方米优惠1200元;伍号院推出的8套特价房……

如此大面积、高幅度的优惠,让购房者心动不已。展会第一天,现场已挤满了前来参观咨询的人群,或欣赏赏易沙盘,或翻阅楼盘资料,或听置业顾问讲解楼盘信息,或参观各个展位相互比较选择。

洛阳市民刘先生表示,因为工作需要,经常在洛阳与郑州两地跑。现在的高铁、高速公路等交通非常便捷,跨城置业成为可能,所以就一直打算在郑州购买一套房。这次在家门口就可以了解到这么多郑州的楼盘信息,实在太方便了。



- ①新田城的优质教育资源让洛阳市民饶有兴趣。
- ②新田城展位负责人张博接受洛阳晚报记者采访。
- ③意向客户在亚星盛世展位前进行咨询。
- ④高铁改变人居版图,升龙广场展位前客户在进行意向登记。



### 发现“蓝海” 市地巡展搭建跨城置业新平台

对广大购房者来说,2013年的春天可谓比较“纠结”:一方面伴随着“新国五条”的出台,政府对楼市调控持续从严;另一方面引发二手房交易激增,刺激一手房价上行,市场成交量不断攀升,房价也随之水涨船高,郑州房地产市场特别是住宅销售呈现出久违的飘红局面。是持币观望还是适时出手?未来市场走势呈现出的诸多不确定因素让购房者犹豫不决。

而对于房地产开发企业而言,眼前的“回暖”或是未雨绸缪,随着楼盘项目同质化的日趋严重,竞争的加剧,“跑量”、“去化房源”、“回笼资金”成了摆在面前的硬道理,越来越多的房企开始放下身态“走出去”,主动寻找客户,积极抢占市场先机。郑州市场硝烟弥漫,以“卖房子是硬道理”为结果导向的实效房展会自然会赢得开发企业和项目的青睐和参与。

人间最美四月天。在这个房地产市场的传统旺季,各家房地产企业力促销售,去化房源的关键节点,为了更好地响应郑州精品楼盘项目开辟市地巡展,发现郑州楼盘市地销售的新“蓝海”,借势当地政府和主流媒体联手打造的一年一度的春季房展会,“中国梦 郑能量 春之声——2013郑州精品楼盘市地巡展”起航。通过本报及其全媒体阵容和各地市报媒、网络、电视、广播、户外、手机报等多媒体组合,实现参展楼盘现场展销和媒体宣传双重效果最大化,给全省购房者在省会展提供“指南”和“向导”,共圆安居之梦。

“伴随着房地产市场调控的常态化,房地产开发企业和购房者的心态也日益稳定和成熟,房地产市场将进入深水期。在这样的政策环境和市场大势下,不仅房地产项目的营销理念亟待创新和超越,实效营销将成为房企的共同追求;作为媒体,也应顺应这种变化,充分利用自身的优势,

为企业提供实效服务,帮商家卖房,帮客户买房,搭建供需双方的平台。郑州日报组织的市地巡展,既满足了房企拓展市地市场的需求,也拓展了新的营销渠道,此举必定赢得众多房企的好评和参与。”谈及此次市地巡展,河南房地产商会秘书长赵进京评价。

实际上,随着高铁、高速公路等立体交通的快速发展,房地产市场的区域性将会越来越弱化。近年来,郑州之外的外地购房者所占比重居高不下,几乎占据半壁江山,而中心城市楼盘的客户群体逐渐向市县延伸,已经成为业内共识。如果按照户籍所在地来计算,根据郑州市房管局的统计数据显示,约有一半甚至更多的郑州商品房为非郑州户籍的外地人所购置,虽然不排除其中的外地户籍人员,长期在郑州工作、生活和学习,但是单纯意义上的外地购房者仍然是一支浩荡的大军。

就区域分布来说,郑州周边与京广、陇海沿线等城市,以及外围一些经济水平较为发达的县市等在郑州购房置业人群众多,购买力强劲。随着地产行业竞争的加剧,这些地方的客户群体对于郑州开发企业和项目的重要性不言而喻。

此次巡展由于准备充分、服务到位,从开始就得到了广泛关注,不仅为洛阳当地的市民提供了进一步了解郑州房地产市场,满足购房需要的良好契机,也为打造宜居郑州、美丽郑州发挥了不可替代的作用。

新田置业营销总监白强国表示,参与市地巡展大有可为。卖房不是主要目的,最重要的是能够让更多的客户认知企业品牌,宣传项目品质,树立良好形象。

一年一度的各省市地城市的房展会都是当地房地产开发企业和购房者翘首以

待的精彩盛会,如同过大年,不仅见证了本地房地产的发展历程,也成为百姓购房置业、参展商展示推广、房地产信息交流的良好平台。为更好服务购房者,提高巡展的知名度与影响力,活动主办方积极顺应楼市变化,以新思维、高品质的优先发展意识,通过专业的展会组织、贴心的展商服务、全方位的宣传推介、精彩的现场互动等,为参展企业和购房者搭建良好的沟通交易平台,各具特色的楼盘,多种多样的促销活动,让当地购房者足不出城也能选到郑州房子,“一日看尽郑州花”,为更多的购房消费者圆了安居省城郑州的梦想。

河南鑫苑营销总监冯楠表示,虽然在市地巡展的来访量和最终成交量与在郑州市区举办的展会相比,有着一定的差别,但也是一个不容小觑的数目。在郑州购房者人数逐年增多,并且主要瞄准品质楼盘。在当前政策调控和市场前景不明的状况下,开展区域性的巡展活动,正是房企主动出击,在市场中寻找机会的积极表现,让外地购房者零距离选择郑州房子,对此非常有信心。

据了解,今年的郑州精品楼盘市地巡展继续遵循“准入制原则”,参展楼盘均是当前市场上占据主流地位的畅销楼盘,将市场上美誉度高、品牌力强的价值楼盘悉数囊括,为消费者提供最优质的房地产展示平台,帮助开发商打开销售的增长线,也让市地消费者在优质的平台上得到最大的实惠。洛阳只是第一步,随后,郑州精品楼盘市地巡展活动将陆续走进郑州周边的其他城市,继续以党报的高度、媒体的力量来支持推动郑州房地产市场的繁荣发展。