

嘉亿·东方大厦“巅峰对话 聚焦财富”高峰论坛举行 专家学者郑州论剑“今天我们如何投资”

郑州投资 首选高铁人性化商务写字楼



清华大学客座教授曾宪斌演讲



论坛现场

本报讯(任志伟 曹阳图)“郑州是最具发展潜力的城市。郑州的写字楼,目前正处于一个特殊的阶段,正是投资写字楼的最佳时机,将享受物业的升值和终极的回报。”6月8日下午,在由嘉亿集团主办的“巅峰对话 聚焦财富”投资论坛上,清华大学客座教授、著名房地产策划人、被业界誉为“曾旋风”的曾宪斌,以“今天我们如何投资”为题,从投资结构与投资风险的角度对郑州高铁区域写字楼的投资价值做了深入的分析与阐释,为在座的数百位嘉宾指出了郑州未来的投资方向。

投资专家首推高铁写字楼

本次论坛还邀请到源质资本(香港)执行董事黄城、戴德梁行华中区董事黄广平、中国银行河南省分行私人银行部总经理岳山峰等业内人士,从投资和财富角度揭示了河南经济发展的深度与广度,更为河南的企业家和投资者提供了一些可资借鉴的新思路。

曾宪斌认为,未来的郑州一定是中国中部地区一个聚焦点,这也意味着郑州的写字楼市场将会前景无限。

如何投资写字楼,是许多人最为关注的问题。曾宪斌表示,首先要选区域;其次要选这个区域中的最好的地块;最后,则是选择一个好的开发公司和物业。目前的郑州,一个区域热点是以机场为代表的航空港,另外一个就是以高铁站为代表的高铁商圈。作为高铁站人性化商务第一栋的嘉亿·东方大

厦,就是一个很好的投资样板。

作为英国剑桥大学金融学硕士、英国FSA注册金融分析师,黄城的“资产价格波动下如何投资”的演讲引起了活动现场嘉宾极大的兴趣与共鸣。

黄广平从写字楼的整体趋势讲到物业服务,尤其着重于物业服务对写字楼价值提升所起的促进作用,其丰富的实践经验对投资者而言极其可贵。

岳山峰从财富管理人的角度,分析高端客户如何理财,与现场嘉宾分享理财成果。

嘉亿集团董事长郭秋喜在致辞中表示,郑州高铁的开通,不仅对河南经济发展和企业的发展带来巨大的推动作用,也改变了我们的生活工作理念和投资理念。在中原经济区建设进入快车道的大趋势下,企业对商务办公的要求也进一步提升,高铁商务区的高品质高配置写字楼必将成为企业加速发展的重要平台。

嘉亿·东方大厦独具魅力

本次活动的主办方嘉亿集团,自2001年成立以来,便以“责任、荣誉、企业”的企训,以“嘉誉亿众,广厦万家”的公司精神,立足中原,专注、专心、专业于高端写字楼开发,成长为中原商务地产首席运营商。

目前,嘉亿集团已经发展成为以商务地产开发为主,涉及现代化商业物业管理、土地信息资源整合、混凝土生产销

售及餐饮娱乐经营为一体的集团公司。经过12年的发展,嘉亿集团已从单一项目操作发展成为集团化运作,从单一产品线发展到产品系列化,从单一区域发展到多区域开发,得到了客户和社会各界的广泛认可。

嘉亿·东方大厦是嘉亿集团厚积薄发的巅峰力作,120米独栋建筑屹立于郑州高铁商圈,堪称中原人性化写字楼典范,曾荣获“2012亚洲地产奖——中原最具投资价值写字楼”的荣誉称号。

嘉亿·东方大厦在品质上精雕细琢,精益求精,严格遵循“以人为本”,每一处细节,都还原商务办公的真实体验,将人本需求贯彻到极致。71%超高得房率;10部国际品牌高速商务电梯,轿厢可容纳18人;80平方米:1的超高车位比,同时享有1200个市政停车位;500强企业级精装,全新办公体验;女洗手间比男洗手间的蹲位多出四分之一,不仅彰显着对于女性的关怀与尊重,更是写字楼文明的标尺;前庭花园、屋顶健身运动场、29层空中生态景观平台;5A智能化系统,绿色中央空调系统,DTZ戴德梁行全程战略合作伙伴,世界一流的专业服务水准;1.8万平方米高端商务配套,为商务办公提供周全服务。

嘉亿·东方大厦以优越区位、高度空间、高效展示、高速配置、细节关怀打造了郑州人性化写字楼的典范,得到了专家学者、企业家及各界人士的高度评价。

正商城和园选房热销三百套

本报讯(记者 李莉 杨秀娜)6月16日,正商城和园2#楼、4#楼入市,本次选房共推出88平方米全明两房、129平方米通透三房、146平方米奢华四房,共计约350套房源。当天选房成功定购近300套,销售额1.8亿元。

正商城和园本次选房房源位于航海路与碧云路交会处,双气双地铁、交通便利、配套完善。选房当日上午,现场聚集了四五百组客户,活动正式开始后,客户依次按照会员卡卡号进入选房区,定房源、签单、交定金,不到十分钟,第一个成功选房的客户李先生就办完了定房手续,走出选房区。随着播报员的依次叫号,持卡客户按顺序进入选房区选房,走进选房区的客户神情激动,期待着自己中意的房源;走出选房区的定房客户,憧憬着将来入住正商城的美好生活;而仍在等候区的客户则眉头紧锁,生怕自己看中的房源被别人先选到。

当天正商城还举行了客户抽奖活动,3000元的房款、品牌洗衣机、高档蚕丝被等奖品让幸运客户收获意外惊喜。

又讯6月16日,正商铂钻售楼中心选房活动举办,1号楼89平方米精致两房、2号楼186平方米奢阔五房华美绽放绿城。

选房当日,售楼中心座无虚席,随着主持人一声令下,选房活动正式开始。客户按照会员卡卡号的顺序井然有序地进入选房区。上午11点,客户抽奖环节开始,奖项分别是5000元、3000元、2000元的房款,将选房活动现场推向了高潮。

据悉,正商铂钻是由正商集团集16年大成,鼎级巨献人文高品质楼盘。项目位于金水东路与博学路交会处向东200米路南,龙子湖畔,大学城旁,地铁、高铁、轻轨黄金聚点,名副其实的政教环绕区。正是这一系列的优势,使得正商铂钻备受万千客户追捧。

为了满足高品位人群的需要,项目采用南低北高阶梯设计,30多米超宽楼间距,二梯二户,南北通透,真正让业主享受到户户通透、窗窗有景、阳光自由流畅的上层生活空间。小区总体采用国际上目前最为流行的古希腊风格,外立面以咖啡色调为主,给人以庄严大气的感觉,有2栋33F和2栋18F的高层组成。为了使业主享受到24小时的无忧生活,项目不仅配备了一级资质的正商物业,还在小区内安装了电视监控系统、红外监控系统等智能化安防体系,配合24小时保安巡防体系,真正为业主创造一个安全私密的生活空间。国际化的物管专业素质,打理轻松生活点点滴滴,做专职家庭经理人。十余项人性化服务,全程跟踪到位,把尊贵配套与高尚服务融入到业主的日常居家生活之中,全力营造温馨舒适的居住氛围,体验享受整个世界的感觉。

新郑市工程质量监督站 严格规范预拌商品混凝土企业质量行为

本报讯(记者 杨秀娜 通讯员 马宏军)近期,新郑市工程质量监督站开展各项督查活动,严格规范全市预拌商品混凝土生产企业的行为。对商混企业原材料质量控制、企业实验室运行、资料管理三个方面进行季度巡检与不定期检查,同时对商混企业运输车辆道路安全工作落实情况进行了检查。

记者对新郑市工程质量监督站获悉,根据日常巡检与商品混凝土原材料抽检情况看,新郑市多数预拌商品混凝土生产企业质量管理意识较以往有进一步提高,各预拌商品混凝土企业对原材料的进场质量控制、原材料检测复试、实验室正常运作及资料数据的收集整理都能按相关规定进行,商品混凝土质量处于受控状态。

同时,为了进一步加强对预拌混凝土运输车辆的监管,该站组织召开“道路交通安全专项治理工作会议”。会议要求,新郑市商品混凝土企业所属和租用预拌混凝土专用运输车辆到该站办理备案手续。同时要求各商混企业制定完善的混凝土运输车辆道路交通安全管理制度与安全行车培训计划,要求混凝土运输车辆驾驶人加强约束与学习。此外,该站还逐步实行混凝土运输车辆公司化管理,对各预拌混凝土企业车辆安全行车实施评定制度,以多种措施确保混凝土运输车辆道路行车安全。

《王宁说房》推介会举行

本报讯(记者 杨秀娜)近日,郑州经济广播全新升级推介盛典暨品牌栏目《王宁说房》推介会在豫粮大酒店举行。郑州市房管局、郑州电视台相关负责人,河南财经政法大学房产研究所所长李晓峰,资深房地产节目主持人王宁及本地房产家装建界的代表均出席活动。

据介绍,《王宁说房》是FM93.1郑州经济广播一档专业房产类节目,至今已开办7年有余。栏目诞生以来,《王宁说房》收听率不断攀升,目前在省会上空时段排名前三,更成为不少老车友的固定收听频道。节目通过整合房地产及相关行业的各类信息,增强市民对市场的了解,提供购房指导、法律咨询等服务。通过“独家特惠”、“周一品”、“空中特卖会”等一系列板块为大家推荐最优质的房源、建材产品,并达到最优惠的力度。

推介会现场,资深房产节目主持人王宁对《王宁说房》的整个栏目架构进行细致分析,王宁独特的语言技巧和诙谐的说话方式赢得了在座嘉宾的热烈掌声,以轻松的方式使嘉宾们更加透彻了解到节目性质及其带来的传播效应。

全城抢铺 郑州华南城盛夏热销

本报记者 任志伟 张子静 文 曹阳图

商户至上 确保长久利益

“我们只招经营户。”郑州华南城五金机电市场部经理向东总监认为,“卖个好价钱,不如卖个好商户。经营户是长期买卖,他们创造出来的价值,会对二期和三期影响很大。因此,许多商户非常认可我们的规划和经营理念。”

“我们和商户的关系是一荣俱荣,经营好了,大家高兴;经营不好了,我们会替他们想办法,进行扶持。”郑州华南城建材市场部经理福山总监也表示,深圳的华南城,最早进入的商户开始时只有几十万资产,现在有几千万的商户比比皆是。“第一批入驻的商户绝对是物有所值的,我们给的折扣比较大,后进来的和第一批肯定是有差异的。更重要的是,我们的市场以第六代专业市场物流模式为驱动,以政策、媒体、行业为助力,以中原大交通网络为延伸,以综合商贸物流体系为外援,依托百万平方米海量仓储空间和乾龙物流‘空地一体’全国大型物流网,打造中原建材市场旗舰平台。”他说,这是对商户是很有吸引力的。

华南城在商贸物流产业中的地位,就像万科在住宅产业、万达在商业地产中一样,是当仁不让的“领航者”。招商中心四部李雁冰总监说:“深圳第一个华南城物业自持的比例超过一半,原来5000多元/平方米的铺子,现在涨到2万多。市场成熟后,既让商户做好了生意,又让投资者得到了相应的回报。以市场群为主题,用配套行业促进业务发展,让他们从小做大做强,体现我们的价值,体现新一代商贸物流市场的特点。”

同时,郑州华南城建成的物管中将有50%以上的物业由华南城自持,不对外出售。这样的政策可以将华南城与商户的利益捆绑到一起,充分保障入驻郑州华南城商户的利益,确保整个项目的运营及管理质量。

统一运营 缔造财富之地

“期待这次五金机电市场开盘已经很久



华南城开盘的热潮景象

了,今天终于抢到几个铺位。”在休息室外等候进入预选区的商户张先生告诉记者,目前他所在的五金机电老市场根据政府规划面临拆迁,从去年冬末起,他就一直关注寻找一个合适的去处,而郑州华南城成为最终选择。在谈及为何选择距离中原市场那么远的华南城时,张先生谈起了郑州华南城五金机电市场的优势:“华南城的五金机电和建材交易广场,采用的都是目前最先进的双首层设计,几乎铺铺临街。二楼可以上车,货车可以在交易广场内互通,各市场之间能形成良好互动,这对我们的生意好处很大,所以我就准备在一楼、二楼各买下10间铺子。”张先生还表示,以前的市场产权不是自己的,搬来搬去的影响生意,这次能依托郑州华南城拥有50年独立产权的铺子,着实让他觉得兴奋。不仅如此,郑州华南城实行的是统一规划、统一管理、统一经营、统一宣传、统一推广的运营策略,还会为入驻的商户提供从

仓储到物流,从物业到日常生活,从会展到住宿等全方位的配套,为商户打造一站式服务平台。“所以,我愿意大老远,顶着烈日来到华南城抢铺,生怕自己错过了这千载难逢的好商机。”张先生的话语间不经意间流露着对华南城的赞赏及对未来好生意的憧憬。

“眼光决定未来。”魏向东表示,“这里就像以前郑州的CBD,刚开始人们不愿意去,嫌太远。现在人们感觉到可以去了,但已经去不了了,因为价格太高。郑州华南城同样如此。”

“正是抓住了‘天时、地利、人和’的机缘,郑州华南城才能在短短的时间内取得如此辉煌的成绩。”郑州华南城副总经理兼招商中心总经理王鹏飞表示,郑州华南城将继续秉承“稳商、助商、扶商、富商”的企业经营理念,把市场培育作为整个项目开发的重中之重,为广大商户营造一个永保价值、前景广阔的财富之地。

6月15日、16日,郑州华南城招商中心高朋满座,气氛热烈,炎炎夏日无法抵挡广大客户们的极大热情。中原首席一站式五金机电、建材专业交易市场,政府指定市场外迁承接地,继3月22日1#小商品交易市场热销全城后,在众商家的翘首期盼中盛大开盘。

据了解,在两天之内,大约5000多位来自全国各地的五金机电、建材市场经营户亲临郑州华南城抢购商铺,本次推出的商铺几乎被认购一空。

郑州华南城位于新郑市龙湖区域。相对于业态氛围都比较成熟的郑州市区来说,位置稍有偏远。但为什么招商效果那么好?带着疑问,记者走访了郑州华南城。