



北大资源发布“新文化社区”战略

本报记者 任志伟

“新文化社区”提升居民生活体验

“新文化社区”是北大资源集团对所开发项目进行的产品定位,以注重知识文化、注重人文设计、注重居民共建、注重自然生态为特色,通过整合北大和方正的优质资源,将教育、医疗、文化等民生服务植入社区,从而满足居民需求,提升社区生活品质。

“我们希望通过新文化社区,圆万千家庭学有所托、老有所依、心有所归、邻有所乐、需有所应的社区梦。”北大资源集团总裁余丽对“新文化社区”进行了生动、详细的剖析。

新文化社区有以“新文化中心”为标识的,承载知识文化的空间,内设北大资源大讲堂、书院、图书馆、艺术馆、剧场、培训教室、校友会会馆、北大医疗健康管理中心等功能;有以“步行优先”为特色,植入教育、医疗等优质资源的以人为本的社区规划;有以《社区居民公约》为代表的居

民共建社区的宗旨,重视居民权贵,追求合作共享,提倡社区公民意识,打造社区居民“共有共建共享”的生活共同体;有以居民参与型自然园林景观为导向的、追求生态友好的生活方式。

“资源家”服务平台 共享优质资源

当天,“资源家”在发布会上举行了上线仪式。作为北大资源为业主倾力打造的社区生活服务平台,“资源家”一期上线搭建了“商城”、“教育”、“健康”、“楼盘”、“悦读”、“理财”、“便民”等十大频道。作为“新文化社区”战略的重要支撑,“资源家”解决了实体资源植入受到社区规模限制的问题,融贯教育、健康、金融、购物、生活功能等为一体,通过网络平台实现社区生活服务24小时全天在线和优质资源跨地区实时共享,使社区居民足不出户,就能享受到教育培训、金融超市、健康医馆、线上阅读、远程购物等种种便捷服务。同

时,“资源家”还解决了因地区差异形成的部分优质资源不能在线下落地,造成的不同项目在社区配套服务上的差异。

目前,“资源家”一期上线的内容以教育、健康、文化为核心,力求满足居民对于生活服务最基本的需求,在“资源家”二期版本中,将对现有内容进行扩展和延伸,因此,未来“资源家”的服务将更加丰富,用户体验也会更好。未来,“资源家”将在全国所有项目同步上线,所有业主均将通过这个平台享受各种专项服务。

洞察市场需求 开启房企2.0时代

“行业格局正被打破,中国房地产企业的2.0时代正在到来,开发商需要洞察市场新的需求,为走出一条创新之路做好准备。”余丽表示。目前,在国家政策趋向“以人为本”的宏观环境下,房地产企业也须需给出自己的升级方案。开发商的成熟度不仅体现在单一的完成住宅开发,如

何加深对民众“安居”需求的理解,提供便捷的生活设施和周到的物业服务将成为新的评判标准。如果说,拿地盖房模式是房地产企业的1.0版本,那么房企的下一站就是注重社区居民服务的2.0时代。

北大资源“新文化社区”通过资源整合,将教育、医疗、文化等民生服务植入社区;“资源家”生活服务平台则是“新文化社区”战略的延伸,凭借网络平台,让各地社区居民可以不受时间、空间的限制,共享优质资源。

作为北大文化与精神的一脉相承者,北大资源集团致力于改变当下中国城市社区仅注重解决居住功能,而普遍缺乏相关公共文化配套的现状。“新文化社区”将通过充满人文特质的规划、设计、运营、服务,让居民感受到居有所住、老有所养、病有所医、学有所教。同时,通过“资源家”社区服务平台,使北大资源不仅成为项目开发商,更以“生活服务提供商”的姿态亲近业主,使业主对社区产生归属感与认同感。

“房产心通桥”上线 网友企业“零距离”

本报讯 11月28日上午,郑州市房地产开发企业网上直接处理投诉问题信息平台——房产心通桥正式上线。郑州市100多家房地产开发企业代表参加启动仪式。

“房地产开发企业网上直接处理投诉问题信息平台”由郑州市住房保障和房地产管理局与中原网联合建设,对“心通桥”信息系统上郑州市住房保障和房地产管理局版块升级改造,以期达到投诉人员与开发企业在平台上直接沟通、答复,有关部门监管的目的。信息平台开通后,凡在郑州市市区内注册备案的开发企业,均须在“心通桥”进行实名认证,企业法定代表人或分管副总牵头负责“心通桥”上涉及本企业网民诉求问题的回复、处置工作,同时还要明确专门人员负责对“心通桥”上的信息进行查看并负责日常操作和管理维护。

房地产开发企业网上直接处理投诉问题信息平台启动以后,中原网房产频道负责人还对到场的一百多名开发企业代表进行了信息平台操作流程的培训。

启动仪式上,还对在2013年“心通桥在行动”活动中表现突出的21家房地产开发企业进行了表彰。“心通桥在行动”活动2013年3月启动,历时半年,由市委、市规划局、市国土局、市房管局、市物价局和郑州市网络问政研究中心联合举办,建设这样的平台,目的是在房地产开发企业与购房者中间搭建起信息交流平台,在双方解决房地产开发项目中存在的问题时建立沟通渠道,由开发商自己解释、解决问题,将问题控制在萌芽状态,既可以方便群众,又能够降低房地产开发企业成本,还可以避免行政资源浪费,是网络行政的一个创新举措。

(朱桦)

正商城 写字楼开盘热销

本报讯 11月30日,正商城航海广场写字楼、商铺盛大开盘。集万千期待于一体的正商城在千呼万唤中开盘。

上午9时许,在主持人介绍完选铺流程、选铺须知等相关事项后,宣布选铺活动正式开始。现场顿时沸腾起来。随着统计数据不断向上飙升,投资者的激情也随之不断高涨。紧张的气氛伴随着主持人的排号愈演愈烈。

据现场工作人员介绍,此次推出的正商城产品为600-1000平方米品牌旺铺,160-200平方米临街旺铺,80-240平方米社区底商,数十万高端消费人群必将带动正商城的繁荣发展,正商城致力于打造为280万平方米的国际生活大城。正商城即将开启郑东南商业繁荣新时代。

现场记者采访了一位成功选铺的李女士,她表示,之所以选择这个项目是因为正商城的体量非常大,280万平方米的总建筑面积,商业商务类的就有50万平方米。置业顾问介绍,这个区域汇聚高档住宅、高档公寓、星级酒店、甲级写字楼、大型商业,生活十分便利。此外,还规划了四大主题公园加上南水北调生态带和熊儿河公园,环境非常舒适。随着以后地铁的开通,交通会更加便捷。(任志伟)

正商·书香华府 首批房源会员招募

本报讯 12月1日,正商·书香华府位于郑东新区龙子湖正商·书香华府售楼中心举行会员卡办理活动。此次会员卡办理客户均可享受总房款3%的优惠,优惠幅度高达3万-5万元。

清晨的冷意阻止不了人们那颗焦急等待的心,客户们在售楼部排起了长长的队伍。早上7点钟客户陆续进场,正商·书香华府“腾讯置业卡”正式开始办理。上午9时许,现场已经聚集了超过500名客户,认筹活动正式开始。

正商·书香华府除了给到场客户提供办理会员卡超值优惠外,随后的抽奖活动为客户们带来了更大的惊喜。虽临近中午,但客户的热情丝毫不减,随着一等奖iphone 5c的抽出,上午的认筹活动圆满结束。据项目工作人员介绍,正商·书香华府首批精品房源开盘在即,会员招募持续进行中。

据了解,正商·书香华府位于郑东新区龙子湖区姚桥路明理路向东500米,北临贾鲁河,南至姚桥路(北三环),东依行健街,西侧为规划中的中小学。以24万Art Deco建筑群母体,奢藏81-178平方米瞰景高层,175-252平方米电梯洋房。(任志伟)

红百汇经典歌舞剧上演

11月29日晚,初冬时节的阵阵寒意伴随着夜幕的降临,已悄然袭来。河南省艺术中心的大剧场内却是人潮涌动、熙熙攘攘,气氛相当热烈,俨然过节一般。由建业红百汇经典歌舞剧《纽约,纽约》在这里隆重上演。



感受经典歌舞 大礼回馈业主

演出正式开始前半个小时,剧场内已是座无虚席。19时演出正式开始,华丽的服饰、轻灵又饱含韵律之美的舞蹈技艺、绚丽的灯光和舞台布景立即吸引了现场所有观众的目光,剧场内不时爆发出雷鸣般的掌声。

《大河之舞》这部百老汇歌舞剧经典中的经典,除了标志性的爱尔兰踢踏舞、弗拉门戈舞、美式踢踏舞之外,还融合了拉丁、非洲、东方的艺术元素,让中原观众在充分领略这部经典巨著的宏大规模与磅礴气势的同时,深刻体悟人类对于智慧、勇气、生命与爱的至高追求。富含异域风情艺术魅力的《现代芭蕾》、《俄罗斯传统民间舞》、《俄罗斯踢踏舞》等近20段经典歌舞剧,更是让观众大开眼界,大饱眼福。

郑西建业联盟新城项目不仅为现场广大观众准备了精彩节目,还精心准备了抽奖环节,奖品额度最高可达10万元的购房代金券。此外,郑西建业联盟新城项目为兑现建业集团对老业主优先购买建业新品房产的承诺,在当晚建业老业主获得这样一个惊喜:12月6日郑西建业联盟新城项目将面向建业全省老业主开展内部人会活动,凡建业老业主持现有购房凭证均可参与办理至尊卡充5000元抵20000元的购房机会,此将演出现场的气氛再次推向高潮。

近两个小时的演出时间在不知不觉间悄

然过去,现场观众在大呼过瘾的同时又深觉意犹未尽。

郑西联盟新城 再续传奇新篇

作为此次活动的主办方郑西联盟新城,是由建业集团2013年倾力打造的继郑东联盟新城之后又一顶级人居作品。十年前,建业集团点石成金,郑东联盟新城一夜成名,单日热销10亿,开启中原地产传奇序幕,成就郑东中原财富新区。十年后,建业集团融汇21年造城积淀,全球规划思潮及人居理念,于郑东新区核心组团上街区再次续写传奇新篇。

2013年10月31日,郑州市人大常委会通过了郑州市政府对《加快郑州西区建设的建议》办理情况的报告。根据该报告,郑州市确定了“一主三区四组团”的郑州都市区空间布局。“三区”中的郑东新区则包括了上街组团、荣阳组团和宜居健康城组团。建业集团以其卓越的远见抢滩布局郑东新区,再次用事实证明了其对于城市未来发展的敏锐洞察力和未来价值高地的精准预判。

郑西联盟新城自项目立项之时即致力于为中原人居文明升级贡献力量,积极倡导与世界生活潮流同步一致的自然、健康的慢调生活理念,于郑东新区核心组团上街区,融汇建业集团21年造城积淀,在远离都市喧嚣的环境优美、静谧和乐之地,开启中原宜居传奇又一华丽新篇。

任志伟

新合鑫置业斩获殊荣

本报讯(记者 朱桦)11月26日,基于河南新合鑫置业有限公司高新区7年的深耕细作,为高新区及中原市民建造了一个个品质楼盘,引领了高新区的房地产飞速发展,河南省房地产业商会为新合鑫置业特别颁发了“区域推动力标杆企业”奖项,该公司今年推出的品质住宅项目睿智禧园也获得“最具文化价值楼盘”奖项。

作为河南省房地产行业最有影响

力的权威组织机构,河南省房地产业商会本着公益性、权威性、公平性、导向性的原则,通过层层选拔,专家评审,优中选优,精心评选出河南省内的优秀企业与房产项目,并于11月26日下午举行颁奖典礼。河南新合鑫置业有限公司项目总经理赵晓莉代表出席了颁奖盛典,领取了沉甸甸的奖牌。

新合鑫置业作为成立、发展于郑州市高新区的本土企业,成立七年来一直

秉承“实现人居梦想,筑造美好生活”的企业使命,贯彻“品质第一,客户至上”的经营方针。新合鑫置业扎根高新区深耕细作,先后开发了睿智禧园、睿智禧园、金菊嘉园等项目,现已交房入住,获得了业主的一致好评和热烈拥护。2013年推出的品质住宅项目睿智禧园,“十一”开盘热销三亿,冠销全城。目前睿智禧园二期载誉入世,将为中原人民奉献品质更加出众的标杆生活样板。

河南房地产业 创新营销高峰论坛举办

本报讯 日前,由省地产业商会举办的“2013河南房地产业创新营销高峰论坛暨公益颁奖盛典”在郑州成功举办。本着公益性、权威性、导向性的原则,本次活动通过层层选拔,专家评审,优中选优,精心评选出优秀企业类、房产项目类等5大类21个奖项近150个单位或项目获奖。与会的领导、嘉宾和企业代表400余人一起见证了盛典时刻。

当前,郑州楼市严格限购,地产业房地产市场供求冷热不均,全省楼市又处在新的十字路口。为了帮助房地产企业做好销售、安全“过冬”,本次高峰论坛上,商会还特邀著名房地产全程策划营销实战专家、中国人民大学客座教授姜仁与大家分享了当前形势下如何创新营销等,现场与部分开发企业营销总监进行了对话交流。

(任志伟)

2013河南房地产业 联合采购大会落幕



本报讯 11月30日,在河南省房地产业商会举办的“2013河南房地产业联合采购大会”上,开发商、供应商、商会三方代表共同启动联合采购平台,全省100多家房企代表和全国各地近300家供应企业代表济济一堂,见证了这一重要时刻。

省地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京在致辞中表示,商会是公益采购平台的建设者,欢迎全国各地的企业加入采购平台,共同为河南人民提高建筑质量和人居环境发挥积极作用。

据了解,当前房地产企业急于降低成本,难度大。供应企业想降低供应成本,苦于找不到企业决策者。有些机构看到这种情况,搞联合采购参与了经营,但效果不佳。省地产业商会坚持公益,只谈价格不经营,提供依法依规交易的环境,监督供需双方公平交易,并适时选择国有银行进入平台,帮助企业融资担保。此举赢得了政府、企业、金融机构等各方的信任。目前,来自北京、广东、上海等全国500强企业中的30多家供应企业慕名而来直接加入平台。(任志伟)