



开放当日到场的客户享用精美早餐

基正·唐宁1号 样板间正式开放

本报记者 杨秀娜

时至年末，一直备受市场关注的基正·唐宁1号接连发力，在龙湖动作频频。继上周火爆认筹后，12月14日上午8点30分，项目高层精装奢华样板间正式开放，再次吸引市场目光。众多媒体、中原高端财智人士竞相前往，一探英伦别墅区环景高层的品质。参观完高层样板间后，不少客户被深深吸引，并纷纷在现场办理VIP会员卡。

价值巅峰 唯此墅院



样板间开放日引得客户如潮

品质典范 人居标杆

考虑到客户一早就赶到龙湖售楼部，基正·唐宁1号专门从郑州CBD五星级酒店——美豪诺富特酒店品坊西餐厅聘请大厨，制作精美冷餐以及极品海鲜档、日式料理档等10余种不同风格美食，让现场客户畅享五星级体验，充分感受唐宁1号的用心服务。现场到访的小朋友，还获赠精美圣诞礼物。

作为基正投资控股在龙湖的首发巨制，基正·唐宁1号肩负着基正投资控股高端地产品牌稳固和提升的重要使命。据基正投资控股有关负责人介绍，基正·唐宁1号从开发周期到产品品质，从团队建设到合作单位甄选，都致力打造一个“标杆”，不仅成为企业发展的里程碑之作，更要为龙湖打造一座真正高端、品质、宜居的人居标杆。

基于此，基正·唐宁1号除了在建筑层面精益求精，更在社区景观的塑造上极致追求。项目不吝成本，匠心造园。园林景观从源头做起，每一种花卉，每一株树木都由专门的“苗木供应商”精心养护。所有苗木提前半年甚至一年就开始种植，所有大型苗木尽量做到“全冠移植”。这样不仅树木的成活率高，而且移植过来的都是已经长成的大树，能在最短时间内形成园林；据了解，园内单百年银杏就达几十棵之多。

在高层区，基正控股开创性地规划了“五大主题庭院、五大主题乐园”景观系统，立体丰盛的园林景观，生态宜居的社区环境，堪称龙湖唯一。高层错落式的建筑布局，让每楼每户都享有充足的阳光。外享龙湖自然生态，内瞰社区四季风景，享墅院所享，见墅院所未见。

褒赞了基正·唐宁1号打造宜居环境的专心、用心、细心，当了解基正·唐宁1号真正从客户出发细致入微的设计，现场客户无不赞叹。基正·唐宁1号充分考究中原气候及人生活习惯，增加多项人性化创新：用绿化间隔噪音，增加窗户数量、扩大窄窗面积来增大采光，为每家每户预留花园等等精心之举，真正将英伦贵族生活与现代城市居住完美融合在一起，从建筑形式到空间生活等方面，引领龙湖高端住宅价值巅峰。

样板间内，在商海打拼了二十余年的贾女士与老公的一席话打动了记者：“这个样板间的装修尊贵典雅、奢华大气，走在其中宾至如归，137平方米的户型设计精致合理，细节处处彰显包容气质。对于我们奔波半生的中年人来说，正需要这样一个外表与品质兼具的居所修身养性，自得后半生。”走出样板间，贾女士携手先生，信心满满地预订下这一户型，给彼此一个“靠谱”的犒赏。

据了解，基正·唐宁1号本次开放的是其高层产品的奢华样板间。项目所有的高层官邸皆采用经典 Art Deco 形态，以冷静的建筑线条勾勒出挺拔的造型，以丰富的装饰体现高贵的审美情趣，隽永的石材、经典的尖顶、考究的工艺，与项目英伦别墅区的品质相得益彰。高层样板间整体设计稳重且不失时尚，奢华与内敛并举，每一处空间都透露出对品质和细节的完美追求。除此之外，方正合理的空间布局，南北通透的

户型规划，赠送的大面积阳台，不仅适合中原人居习惯，也为客户带来更高的价值空间。值得一提的是，基正·唐宁1号88~137平方米高层产品中的2+1.3+1魔变功能，通过创新的户型规划，实现了多得一间房的巨大馈赠与享受。这样精工极致的户型规划，博得现场客户的连连称赞，不少客户因为这个在区域中难得一见的户型而现场入会。据悉，项目88~137平米环景高层目前正处在会员火爆招募阶段。

正商资讯

正商携手戴德梁行 缔造金质服务

本报讯(记者 任志伟)12月12日，正商地产总部四楼，来自中原房地产龙头企业正商地产、全球五大行之一戴德梁行以及省内各大新闻媒体的嘉宾领导济一堂，共同见证正商地产与戴德梁行战略合作协议的签署。双方还就协议签署后的深度合作以及物业管理理念进行了广泛的交流，并对未来的合作充满信心。

戴德梁行是世界顶尖的国际房地产顾问“五大行”之一，也是最早进入中国大陸市场的国际物业顾问公司，在全球45个国家200间分公司共有11000余名员工。

正商地产副总裁张国强表示，此次双方牵手，在正商13个高端项目中引入戴德梁行卓越的服务理念，目的就是依托正商地产强大开发实力和广阔发展前景以及戴德梁行的国际经验和视野，共同为正商地产所属房地产项目引进高标准国际物业管理服务，让正商业主享受更加超值的物业服务。

正商·华钻盛大选房

本报讯(记者 任志伟)12月14日，120万平方米城市首席纯净居居城邦——正商·华钻二期新品豪宅盛大选房。

早上8点，正商·华钻售楼中心已是人潮如涌。为保证选房高效进行，售楼中心设置了专门的选房通道，经过工作人员一一验号，客户有序入场。

作为正商地产“钻系”标杆大盘——正商·华钻一期良好的销售口碑，使二期产品备受置业者们的关注与期待。此次推出的79~128平方米年度升级新品，在建筑风格上，采用百年经典 Art Deco 建筑风格，彰显尊贵而内敛的生活品质；园林景观上，在一期设计的基础上进行优化升级，让空间与自然无缝衔接，大幅提升居住品质。

此外，目前正商·华钻超E钜惠火热启动，怦然心动的首付价格，5千最高享3万的超值钜惠，回馈准备在岁末置业的广大购房者。

清华·大溪地成功举办亲子同乐活动

本报讯(记者 任志伟)12月15日，由清华园客户会组织的大溪地版《爸爸去哪儿》“亲子同乐共享快乐生活”活动圆满落幕。整个活动持续两天，以围绕清华·大溪地营销中心、样板区、香堤湾温泉酒店展开，让参与活动的业主通过一系列趣味活动，亲身体验了大溪地独特的异域风情和优雅精致的温泉生活。

在充满地中海气息的清华·大溪地营销中心，孩子与父亲相互配合，欢声笑语荡漾其间。高尔夫体验环节，父子谈笑风生，挥洒豪情；5D电影的观影中，众人从听觉、视觉、触觉中体验动感电影的背景和效果下带来的逼真感；DIY活动中，父子同心协力，共创完美佳作；在才艺展示中，父亲台下助威，孩子深情演绎。

而在第二天的户外亲子体验中，大家带着限定的金额，父亲和孩子一同走进大溪地旁的菜市场，通过选菜、比价、讨价还价等，带着丰富的食材，各自做出了一顿美味大餐。最后，大家来到香堤湾陶艺吧，通过老师的指导，孩子们迫不及待地开始了尝试，一边控制着转盘的速度，一边着手如何成型，忙得不亦乐乎。最后还是在爸爸的帮助下，作品才大功告成。

在活动现场，孩子与父亲间的亲情互动，环绕其中。一起探讨游戏步骤、操作流程，一起分享游戏带来的欢乐，大家都表现出极大的热情和丰富的想象力，体验了由清华·大溪地带来的另一种生活乐趣。

“由清华园客户会举办的大溪地版《爸爸去哪儿》“亲子同乐共享快乐生活”活动，旨在让清华园的广大业主更加深刻地了解清华·大溪地独特的文化内涵，高品质的生活理念，轻松实现生活的便捷与度假的惬意。”相关负责人表示，清华园客户会在今后的活动中，还将会有更丰富的体验活动邀请业主参加。

鑫苑·鑫城应市加推

本报讯(记者 任志伟)12月15日，鑫苑·鑫城项目应市加推11号楼86平方米舒适两房热销房源，开盘当天尊享3重特惠，现场人气爆棚。

当日，营销中心设立了丰富多彩的圣诞嘉年华活动，为广大购房者精心献上环保陶陶DIY、热传爱心抱枕、卡通人物cosplay等精彩演出。同时为回馈感恩老业主，鑫苑·鑫城将于12月22日举办大型感恩会，届时将有丰富大奖回馈业主。

鑫苑·鑫城位于郑东新区商都路与东风南路交汇处，由鑫苑集团下属子公司河南鑫苑万卓有限公司开发。项目规划用地面积61078.22平方米，总建筑面积30万平方米，75~177平方米多重的空间规划，Art Deco建筑风格，涵盖住宅和独立商业，容积率为3.5，绿化率39%。距郑东高铁站10分钟车程，贯穿地铁1号线、3号线、5号线，多条公交环线周



职业感言：人生的目标就像来到了十字路口，只要选择自己想要的方向，一直向前，没有什么不可能。

王斌，身高1.78米，一个阳光、帅气的大男孩，说起话来甚至让你感觉他有点儿孩子气，1988年生于郑州惠济区，土生土长的郑州人，对于惠济区有着深厚的感情，对于南阳路更有着浓厚的情结，小时候坐过的“两节式”4路大公交，5毛钱一张的公交票，从郑州北区到火车站这段路程承载了这个80后太多的回忆。

王斌说，自己所学专业为数控技术，曾经有很多机会成为默默无闻的理工科人才，但是由于自己热爱销售，喜欢与人沟通交流，最终进入房地产行业，选择置业顾问，选择升龙，选择升龙汇金广场，这一切并不是巧合，只是源于自己对南阳路的热爱。

据王斌介绍，升龙汇金广场曾经成功举办“追忆南阳路的峥嵘往昔”的活动，期间，老照片、老物件提供者多是南阳路旁边的老住户、机关厂矿的老领导，在他们中间不乏有年过半百的中年人，甚至有些是白发苍苍的拄拐老人，他们并非对大奖感兴趣，最朴实的目的就是让年轻人、外来人铭记南阳路曾经辉煌的历史，同时在这辉煌的基础上，期盼南阳路有更好的发展。而升龙汇金广场，作为南阳路上唯一的城市综合体项目，被大家寄予厚望，期望升龙集团的到来，能给区域带来新一轮的城市改变与革新。

王斌说，升龙集团自2005年进入郑州市场，作为升龙集团在河南的第9个城市综合体项目，升龙汇金广场总建筑面积约60万平方米，定位为第三代城市综合体，项目由高端住宅、风情商业街、5A甲级写字楼国际顶大三大大业态组成，拥有步行街、精品百货、购物中心、餐饮中心、娱乐中心等各大商业形态，升龙汇金广场以打造郑州中心城区的第一地标为建设目标，将为南阳路带来焕然一新的改变。

升龙汇金广场项目以刚需置业为主，为外地来郑州发展的年轻人实现了安家落户的梦想，这些年轻人更关注生活的便利性及楼盘的高性价比。这里的交通也极为便利，不仅有BRT快速公交的全线贯通，未来，地铁3、5号线的开通，也会使得品质消费人流汇聚于此。扼守南阳路黄金地利的升龙汇金广场，作为郑北区域老城新建的标志性商业住宅综合体，升值潜力巨大。

作为升龙汇金“中途场”的销售人员，不到两年的时间里，王斌从一名普通的置业顾问做到了销售主管，一直保持着销售冠军的成绩。王斌说，作为一名合格的销售人员保持良好的心态很重要，遇到没有耐心的客户或者长时间不开单的情况，一定不能着急，一定要相信自己能成功，要回头看看自己曾经的成功经验，理性地反思；再者，要真诚地对待每一位客户，把每一位来到销售中心的人都当做意向客户，哪怕是打酱油路过的大妈，也要耐心地讲解，要相信付出就会有收获。

对于事业发展的前景规划，王斌说，每个月每个阶段都会给自己制定相应的目标，并努力实现，一步步地坚持下去，未来的一年中给自己制定的目标是做到销售经理的职位，未来朝着理想，永远向前迈进。

升龙汇金广场置业顾问王斌 成功秘诀是不断给自己制定目标