

鼎立城市中心 代言商务未来

升龙城写字楼实景样板间开放

本报记者 李莉 黄晓娟文 曹阳图

1月12日,郑州商务写字楼发展掀开全新篇章,中原首家写字楼样板间——升龙城·二七中心5A甲级写字楼实景样板间盛大公开,全新形象吸引众多商务人士到场品鉴。据悉,目前升龙城·二七中心5A甲级写字楼大客户正在预约登记中。

礼献商务精英
首家写字楼样板间开放

16年砥砺前行,升龙集团走遍上海、南京、天津、福州、郑州、洛阳、济源……直至海外,物业涵盖超高层写字楼、都市综合体、高档住宅、五星级酒店等,以城市运营商的姿态,筑就一座又一座城市地标。

作为升龙集团16年升级力作,1月12日,随着优美激昂的乐队演奏,升龙城·二七中心写字楼实景样板间开放,郑州多家主流媒体代表和升龙城·二七中心新老客户共同见证了这一重要时刻。开放仪式现场互动游戏丰富多样,有电子小提琴演奏、反串模仿秀及互动抽奖活动,参与者热情高涨,不少客户均“满载而归”。

在写字楼实景样板间,奢华的大堂,用心的细节,一应俱全的办公用具,让现场来宾真切体验成功商务人士的惬意人生。据悉,升龙城·二七中心样板房系国际著名设计师心血之作,注重商务办公与建筑空间的完美结合,从设计、选材、施工、装修上都近乎完美。

现场一位做物流的张先生告诉记者,郑州的二七区作为中原的贸易物流中心,万余家大商户,但一直缺少高端的商务写字楼,造成许多公司企业相互之间生意的合作、交流缺乏一个真正的商务平台。升龙城·二七中心的出现,无疑将填补区域市场空白。

城市商务核心
唯此升龙城·二七中心

据统计,在郑州,约80%的写字楼集聚郑

东新区,而城市中心这个中心居住区、商业核心区、百万老郑州人的聚居之地,写字楼供应仅占市场的5%。商务中心的缺席,成为制约二七区发展的短板。升龙城·二七中心的到来,无疑将助力二七再放光彩。

2013年的郑州市政府工作报告中指出,要将二七商圈打造成千亿商圈。在政策主导下,城市中心迎来发展的黄金时期。升龙城·二七中心位于二七商圈旁,紧邻中原区,辐射二七滨河新城,以40万平方米磅礴体量打造城市中心的商务中心,驱动城市前行,为二七加冕。

作为城市中心商务区代表项目,升龙城·二七中心一直是人们议论的焦点。升龙城·二七中心,辐射二七新区,与花园路商务中心和郑东CBD三足鼎立,为企业提供全球化办公平台,打造二七商务中心。

升龙城·二七中心有关负责人介绍,“升龙城·二七中心,是一个能够代言未来郑州商务的项目。无论是建筑理念、项目规划还是引进的业态、品牌,这也是升龙集团城市综合体开发的升级之作,最重要的是,升龙城坐拥50万平方米商业万繁繁华,其配套价值将无与伦比,我们对这个项目有充足的信心。”简简单单的一席话,折射出的是升龙集团对项目未来发展前景的无限信心,正是这种信心和实力给予了客户更大的投资决心。

四大价值优势
擎领城市商务未来

在购买写字楼的时候,很多置业者都存在这样的困惑:面对林林总总的项目,什么样的写字楼才是值得购买的?投资专家指出,



“地段、交通、商业配套、自身配套”这四大因素是写字楼租赁者首先要考虑的因素。

优势之一:黄金区位,奠定无可比拟的升值力。地段对于写字楼的价值衡量非常必要。是否位于城市中心区,是衡量一幢写字楼的档次和是否具有投资价值的首选要素。升龙城·二七中心位于郑州市嵩山路与航海路交会处,二七新城与二七老城交会处,二七区与中原区交会处,是郑州市中心城区核心所在,尽享老城区成熟发展繁华万象,又得新城区发展先机。

优势之二:畅达交通,成就30分钟商务圈。路通则人通,人通则商通。升龙城·二七中心邻城市主干道,北有陇海路高架链接郑州东西快速道,南有南三环全程高架立交,西有西三环全程立交,东有京沙快速道,成就30分钟都市生活圈。往东直达CBD和机场高速,往西直上郑少洛高速和连霍高速,为企业提供更快捷的办公平台。更有31条公交线路、5条BRT,地铁5号线,为企业提供更

高效快捷的办公平台。据新闻报道,地铁5号线今年将开工建设,届时,升龙城·二七中心,优享地铁带来的便利交通和增值潜力。

优势之三:50万平方米商业配套,满足企业更多需求。写字楼和自身商业配套的关系,犹如西服和纽扣,纽扣虽小,却于细微处体现着西服的档次与着装者的品位。由此可见,商业配套对于写字楼的重要性不言而喻。升龙城·二七中心,50万平方米商业王国的顶级配置,高端酒店、餐饮云集,吃喝玩乐购一站尽享,更人性办公环境,更高速办公效率,更为企业打造世界级专属会客大厅。

优势之四:5A甲级写字楼,打造舒适办公环境。升龙城·二七中心,精装挑高大堂,5A甲级智能配置,与世界级写字楼比肩;配备三菱高端电梯,保证每天上下班期间高客流量、快频次的运转要求;双LOW-E玻璃幕墙,全年节能60%以上;24小时新风系统、智能车辆引导系统等优势,打造舒适办公环境。

正商速递

正商·花语里
学区两房再度热销

本报讯(记者 任志伟)1月11日,有着“宜居郑州婚房首选”美誉的正商·花语里售楼中心迎来了2014年第一次选房活动。该项目自去年12月21日开盘大捷之后,89平方米学区两房全城争抢,再次引爆热销浪潮。

据了解,成交客户大都对项目核心地段的丰富生活资源给予了高度评价。首席花语主题舒适住区、水系、湿地、主题公园等4800亩城市珍贵生态资源,幼儿园、小学、中学全程教育资源,共享幸福家园生活。其次,89平方米两房的舒适设计,凭借地段、缤纷配套、高性价比等诸多优势,也是促成项目热销的直接原因。户型方正紧凑提升了空间的实用率;“客餐厨”一线布局,生活区域划分的科学合理;再加上双阳台奢适设计,被坊间评为最值得一看的好宅。

正商·华钻
举办新年业主答谢会

本报讯(记者 任志伟)为回馈广大客户的厚爱,1月11日,正商·华钻在售楼中心举行了新年业主答谢会。

精彩的歌舞、令人捧腹的小丑杂技、充满玄妙的魔术,整场答谢会精彩纷呈,观众积极互动,活动现场被童趣、温情、热烈的气氛所包围。在最后的抽奖环节,包装精致的精美瓷器、豪华拉杆箱、正商地产专属定制精美台历、5000元至2000元不等的购房基金券等礼品轮番送出,让现场气氛不断升温。

作为正商地产“钻”系升级钜作,正商·华钻120万平方米的恢弘体量,集居住、商业、休闲、教育、娱乐于一体,以绝对的实力与最完美的细节成功打动客户。据了解,目前正商·华钻2期正在火爆销售中,79-128平方米舒适两房、醇美三房产品升级,园林景观更是在一期设计基础上进行优化升级。此外,正商特推出“百万年终奖”感恩回馈活动,每套房最高可享5万元钜惠。

正商六小区
物业管理受表彰

本报讯(记者 任志伟)近日,正商物业在管小区正商颍河湾、正商东方港湾、正商新蓝钻A区、正商新蓝钻B区、正商新蓝钻F区、正商明钻一期被郑州市住房保障和房地产管理局授予“2013年度郑州市住宅物业管理优秀小区”荣誉称号。

为了提高正商物业的管理和服务水平,树立企业品牌形象,正商物业始终将创优达标工作列为工作的重点。2013年初,正商物业将颍河湾、东方港湾、明钻、新蓝钻A区、新蓝钻B区、新蓝钻F区6个小区列为2013年度重点创优试点小区,深入争创“市优”的各项准备工作,并通过对照市优验收标准反复整改。9月份,郑州市房管局组织专家对小区进行考评,经过审定,评审团专家一致认为,正商物业管理规范,服务精良,设备维护到位,基础设施配套完善,环境卫生整洁,具备了郑州市物业管理示范住宅小区的评定条件,最终顺利通过“郑州市物业管理示范住宅小区”的评定。

回顾正商物业十余年的发展历程,始终以“品质生活到永远”为服务理念,为广大业主提供周到、及时、高效、温馨的专业化服务,在服务过程中得到了诸多赞誉。

深港澳豫商联合会落户中原

本报讯(记者 任志伟)1月11日,由河南省民政厅、河南省工商联、河南省旅游局指导,河南省阳光助老基金会、深港澳豫商联合会、联盛财富管理公司以及中科建设开发总公司联合主办的2014“起航中原 豫见爱”——深港澳豫商联合会落户中原新闻发布会暨联盛财富管理阳光助老行动首批捐赠仪式举行。

据了解,深港澳豫商联合会致力于有志于中原经济区建设的政商精英、知名企业家搭建更加广阔的合作平台,支持中原经济区的建设和各项事业的发展,配合政府部门在深港澳地区的招商引资,促进中原与沿海的交流和港澳台的进一步合作。旗下的联盛财富管理公司秉持“思想整合资源,联合创造价值”的专业投资运作理念,为企业提供多层次金融服务,以跨区域合作为基础,带动区域合作与发展。

此外,深港澳豫商联合会还与河南阳光助老基金会达成战略合作,携手河南省民政厅共同支持社会养老慈善事业。

省地产商会2014年新年理事会举行



本报讯(记者 任志伟 文/图)1月10日晚,伴着悠扬的琴声,伴着优美的舞蹈,河南省房地产业商会2014年新年理事会暨辞旧迎新联谊会举行。商会名誉会长郭国三、商会高级顾问王笑南,省工商联副主席韩建国等领导,与来自全省各地的300多位房地产企业家欢聚一堂,规划2014年的发展蓝图。

商会会长张敬国在致辞中说,商会成立9年来,积极开拓创新,形成了全国首家独创的“九个一服务工程体系”,实现了服务的规范化、制度化、常态化。商会常务副会长兼秘书长赵进京表示,过去的一年中,商会成功举办了“2013年城市建设项目推介会暨新型城镇化与房地产未来发展高峰论坛”;成立了两大公益服务平台——商业地产委员会和联合采购委员会;帮企业维权,向政府反映行业存在的问题等,各项工作都受到了政府、企业等社会各界的高度肯定和赞誉。

置业故事
栏目记者 朱栋

置业主人公:贾先生
置业类型:购买二手房
采访方式:贾先生口述,记者整理

买房需要眼疾手快

“买房辛苦一代,不买房殃及三代。”在当今房价猛涨的今天,这句话几乎成为励志买房者的座右铭了。所以,自2006年大学毕业时,我就开始张罗买房的事,但那个时候楼市走向并不明朗,一直等到2009年上半年,发觉房价不但没有像预期的那样下跌反而大有猛涨的趋势,家人就商量着该出手了,于是买房计划正式提上日程。

刚从校园走出来的我对于买房可谓是一个“门外汉”,与很多首次置业的人群一样,我最初锁定楼层低、户型小、总价低的新建商品房。

我通过各种渠道,用最快的方式了解楼盘详情以及购房者对楼盘的客观评价,把楼盘的售价与心理价位做比较。但一次次的看房,结果发现目前符合要求的在售新楼盘个个都是“天价”品,能买的房源范围越来越小。

综合考虑下来,新建楼盘的小户型、低楼层房源已经所剩无几了,有的话也是价格不菲,加之新楼盘都是高层带电梯,公摊大,生活成本高,于是我放弃了买新房的念头,转战二手房市场。

我对二手房市场的了解也不多,除了跑中介就是上网站看信息。二手房房源分布在东西南北,各种类型的房子都有看得人眼花缭乱。于是我把一些小户

型、楼层合适的房源收集起来,逐一搜索详细信息。这个大工程持续了很长一段时间,不过这条道路更是不平坦,总是等搞清楚房子情况,确实看中那套房子的时候,打电话给中介,得到的消息不是业主卖掉了,就是不卖了,不然就是正在出租看不了。

更无奈的是,通过重重筛选得出的房源在价格上总是超出预算,身边的同事朋友和有经验的投资者也都说我看中的不少房源都偏贵,不值得买。就这样一个个原以为和它“有缘”的房产都被错过了。

看着“嗖嗖”上涨的房价,决定思考后,我决定不再盲目看房了,逐渐放弃一些既定的标准,把重点放在房子本身的结构、地段以及价格上。辛苦看房过程也有一些小插曲,有一次在看房的时候,

另外一组客户也去看了,对方说:“你眼中的话,就把它买下来。”我说还不能做主,得回去征求家里人意见。显然对方把我当成“房托”了,这种感觉真让人哭笑不得。

也许是功到自然成吧,与之前的辛苦看房、对比、咨询相比,最终买下的这套房子的过程倒是很简单。这套房子无论从户型、结构、楼层、价格都十分理想,当时就决定买下了。过户时看到原业主夫妻俩似乎很想毁约的样子我就明白这套房子买值了。

我的买房经验大家可以借鉴一下,无论是一手房还是二手房,看房于千万不能怕麻烦,要勤于看,问,好的房源会在不经意间被你碰到。另外,对于刚需购房者来说,一定要早买,只要首付款凑齐,就要下手快。

王垌村将拆迁改造

本报讯(记者 任志伟 汪静文 通讯员 张国玉)近日,管城回族区十八里河镇王垌村自筹资金组建王垌置业有限公司,全程承担本村的拆迁改造及开发安置新居工作。

王垌村位于中州大道南四环东南角,交通便利。为保障广大村民在拆迁安置过程中涉及的利益,降低新城开发过程中的各项成本,在村党支部书记李随山、村委会主任李双喜的带领下,经过多次的意见征集、协商、大会讨论,最终,全体村民同意自发成立开发公司进行拆迁改造。

王垌村拆迁改造建设筹备处主任郭学超告诉记者:“秉承让利于民的原则,这次拆迁安置工作要把实惠彻底落到广大村民的身上。在严格遵照国家相关政策的基础上,另外为村民提供多项补贴,努力把大家的损失与风险降低到零,踏踏实实完成拆迁工作。”