

楼市金秋 金色十足

本报记者 刘文良 杨秀娜 实习生 田晓玉

商务新地标 崛起嵩山路

亚星集团与丹尼斯百货、苏宁电器举行战略合作签约仪式

一年有四季，四季景不同。秋天是收获的时节，也呈现出大地流金溢银的金秋景象。金九银十，一向被誉为我国房地产市场的传统旺季。送走金九，迎来十月，郑州楼市依然金色十足，金色纯正。

9月30日，央行、银监会出台住宅金融新政，不仅松绑了首套房的认定标准，而且明确规定首套房首付三成、最低利率可低至基准利率的0.7倍，这一楼市金融政策的利好，具有惠民生、促消费的重大意义。当天晚上，河南省发展和改革委员会、河南省住房和城乡建设厅、河南省国土资源厅、中国人民银行郑州中心支行、中国银行业监督管理委员会河南监管局五部委联合发表《关于促进全省房地产市场平稳健康发展的若干意见》(以下简称《意见》)，明确表示我省放松首套房认定标准，适度提高住房公积金贷款额度，公积金贷款购买90平方米(含90平方米)以下住房贷款首付不低于20%，90平方米以上住房贷款首付比例最低30%。《意见》的第一时间出台，不仅速度快、力度大，还对开发企业的融资需求与土地供应给予了相应放宽。这一系列的楼市新政，如同一石激起千层浪，引起楼市巨澜，无论是业内人士，还是购房者，无不欢欣鼓舞，奔走相告。据央视报道，10月1日~10月4日，全国房产类刷卡消费200亿元，且多以定金、首付款为主，理论上相当于楼市成交量5000亿~8000亿，而1~7月份全国楼市成交量仅为3.6万亿，楼市回暖迹象日益明显。连日来，记者密集走访国庆长假期间的郑州多家售楼部，无论是郑东的建业天筑、雅宝东方国际广场、郑州雅居乐国际花园、正商书香华府、新东润泰苑，还是城区的正商城、亚星盛世、郑西的亚星江南小镇、建业西溪联盟新城、居易五云山、清华大溪地、新田城，抑或北区的天地湾、保利海上五月花、永威迎宾府、民安北郡，乃至高新区的正弘高新数码港、万科城、永威西溪花园和港区的大运城，记者发现人气飙升，看房人群激增，成交金额直线上升，以至于雅宝东方国际广场创下一日成交5套、新田城国庆长假七日均成交10套的骄人业绩。

与部分项目国庆过后取消此前实施的优惠政策、不同程度地上调价格有别的是，仍有众多项目坚持以价换量，利用政策利好、政策东风力促销售、去化房源。可以预期的是，郑州楼市第四季度仍将是金色灿灿。



亚星置业集团有限公司总裁齐亮现场致辞

近日，亚星集团与丹尼斯百货、苏宁电器战略合作签约仪式在亚星盛世销售中心举行，亚星集团2014年倾情礼献郑州西南商务地标建筑——亚星时代广场同步盛大公开，接受全市财智精英人士的咨询。

在此次战略合作签约仪式上，河南亚星置业集团有限公司总裁齐亮在致辞中表示：亚星集团是一家集房地产开发一级资质、建

筑施工总承包一级资质、物业管理一级资质三个国家级一级资质集于一身的大型本土房地产开发企业，迄今已经走过21年的发展历程，累计开发20多个精品项目，入住人口数十万人，物业竣工面积400多万平方米，曾经获得国家级建筑质量最高奖项“广厦奖”、亚星盛世家园曾荣膺“国家级物业管理示范小区”的殊荣。

21年来，亚星一直秉承着“大盘开发带动区域城市发展”的开发理念，以十余个楼盘的成功开发、约占上街区总开发量半壁江山的骄人业绩，成为上街城市化进程中的助推者、亲历者、见证者、引领者，成为上街城市建设的中流砥柱，成为上街城市发展的一个缩影和象征。同时，亚星固守郑州西南，深耕郑州西南，植根郑州西南，是郑州西南房地产开发的先行者、力行者、践行者和排头兵，在郑州西南成功开发了亚星盛世家园、亚星城市山水、亚星盛世雅居。

在郑州二七运河新城建设的大潮中，亚星领舞西南，盛大启航了总规划建筑面积420多万方的超大规模航母级城市综合体——亚星盛世，不仅涵盖三个大型住宅组团，而且商业体量高达20多万平方米，商业形态丰富、缤纷，可以全方位地满足亚星盛世业主和该区域广大居民的生活、购物、文化、娱乐等多方面的需求。此次与苏宁电器、丹尼斯百货签订战略合作仪式，将进一步提升和完善该区域的商业布局，填补该区域缺少大型商业百货和大型家电商场的空白，拉升区域商业品质升级。

今年，亚星集团举21年厚积，在二七新城嵩山路与长江路繁华城区的老城区融合的前沿、桥头堡位置，全力打造区域内唯一的百米高度双塔商务写字楼，以区域内绝无仅有的5A甲级写字楼集群礼献郑州西南。

战略合作签约仪式上，苏宁电器、丹尼斯百货河南区域有关负责人在致辞中一致表示：苏宁电器、丹尼斯百货之所以进驻亚星盛世，一方面源于对亚星集团21年恪守品质、秉持责任企业精神的认同和信赖，同时也是基于对该区域社区众多、楼盘林立、大盘云集、人气旺盛、需求强劲、市场前景广阔、未来商机无限的信心。

采访中，记者了解到，亚星时代广场的面世，是顺应郑州都市区“一心两翼”、东西比翼的总体战略布局的大势，借势二七运河新城建设和郑上新区规划的东风，这一政策高地不仅助推二七运河新城的崛起，成为生态宜居新城，而且将会催生西南商务新中心。亚星时代广场乘势而上，将为该区域铸造一座全新的商务地标，引领西南板块商务发展潮流。

亚星时代广场地处郑州西南“黄金十字”的中轴，嵩山路和长江路纵横交织的交汇点，地理位置得天独厚，区位优势极为优越。得益于畅通郑州建设和郑州立体交通网络的建造，亚星时代广场坐拥交通地利，距西三环仅5分钟车程，从西三环经北三环，全线高架，可直通郑东新区，一路驰骋，平均时速可达80公里，20分钟即至九如路，大大缩短了与主城区、郑东新区的空间与时间距离。自亚星时代广场出发，经航海路西延线，

驱车十分钟可至西南绕城高速西南站，半个小时可达新郑国际机场。未来，京广快速路将实现通车，四环路将进行升级改造，五环已在规划之中。便捷、通达的道路交通网络，将打造亚星时代广场的半个小时商务生活圈。近临地铁5号线和规划中的地铁七号线，可迅速实现零距离的换乘和接驳。

作为亚星集团写字楼产品的升级力作，亚星时代广场秉承高起点、高标准、高品质、前瞻性的理念，引入国内知名的深圳建筑设计研究总院担纲建筑规划设计和园林规划，匠心打造一流水平的5A甲级写字楼。百米双塔的建筑形态，如双峰并峙，双翼比肩；LOW-E的全玻璃幕墙，尽显挺拔俊朗的立面效果；挑高9.6米的260平方米的豪华精装大堂；8部国际一线品牌的高速电梯；地下两层近千席智能泊车位，全双向车道设计；分层空间的共享布局，室内无梁空间的楼盖，3.6米的层高，可分隔成多元商务空间，坐享开放商务模式；2万多平方米的商业配套，精致餐饮、特色美食、咖啡厅、健身房、影院配套，满足商务人士商务生活、商务社交的极致考究需求；南北两侧的万亩市政生态公园，愉悦心灵，有氧办公。

诚如有关专家表示：如果说下一个十年是住宅地产的黄金十年，那么下一个十年则是商业商务地产的黄金十年。农业时代，财富在农田里；工业时代，财富在厂房；商业商务时代，财富在写字楼里。选择亚星时代广场，创造楼宇经济，开创财富新纪元。

郑州华南城 编织红丝线

华南城网郑州首期订单见面会成功举办

日前，“精准匹配 买卖共赢——华南城网郑州首期订单见面会”在郑州华南城建材区4A/B会场如期举行。郑州华南城品牌总监黄晓威、郑州华南城五金机电业态总监魏向东、郑州华南城建材业态总监马福山、华南城网郑州分公司副总监李朝阳以及华南城网郑州分公司客服经理陈子平参加了见面会。

据悉，订单见面会是华南城网每月定期举办的一个常态化活动，生意红娘会根据每期商户需求的变化而对见面会的采购项目做出调整，力图为中心企业打造一个全面最优的B2B交易平台。

本期见面会以五金机电、建材类商品为主，共有120多家供应商与70多家来自河南省郑州市周边县镇的采购商参加，150多个五金、建材订单最终达成。

本期订单见面会是华南城网和郑州华南城为供需商户提供的第一次“面对面”交流，成交量显著，为郑州华南城供需商户长期有效合作发展拉开序幕。

会上，参加见面会的商家认真聆听了主持人的介绍，在订单匹配环节，五金、建材供应商热情举牌，争相匹配采购商的订单，不少商户获得自己满意的结果。会中，各个商户还对华南城网的生意红娘、城商通及微商联盟产品服务表示出浓厚兴趣，向华南城网客服人员进行了认真仔细的咨询。



据统计，此次订单见面会成功为126位商家匹配订单150余条，订单总额达1500多万元。活动现场，从事五金商品零售批发的王老板在匹配到多个订单后，兴奋地说：“这是我第一次参加这种性质的见面会，没想到效果这么好，一下子拿到这么多订单，希望以后你们多举办这样的活动。”

据悉，郑州华南城一期市场盛大试营业后，华南城网举办此次订单见面会，是为了切实为城内已开业商户拓展营销渠道，加速实体市场“线上+线下”渠道扁平

化融合，扩大华南城网生意红娘的品牌影响力，全力配合郑州华南城招商及运营工作，为广大采购商和郑州华南城城内商户供应商双方提供最直接的服务。

据了解，这些来自郑州市周边县镇的五金、建材类订单，均经华南城网生意红娘以及客服中心工作人员，电话、现场确认过订单真实性。华南城网精心挑选优质采购信息和供应商，采用第三方合作的交易模式，更全面、更准确地把握五金、建材企业需求，是一个成交最便捷、服务最周到、成功率最高的交易平台。

万科也商业 华丽大转身

万科全线进军商业地产

日前，有着30年住宅建设开发经验的全国知名房地产开发企业万科，高调对外宣布，将从“房屋建造销售商”全面转型为“城市配套服务商”，将依托万科广场、万科生活中心和社区商业“V托邦”三大商业产品系列，为居民提供居住、购物、度假、办公、文化等方面的服务。

这也标志着，万科在郑州商业地产领域迈开实质性的步伐。据悉，目前郑州万科已经与大商集团、中影集团、丹尼斯集团、华润万家、横店影城、重庆巴奴等联盟商家达成合作协议。据了解，截至2013年，我国城市社区数量约9.5万个，单个社区消费能力为1.4亿元，社区年均总体消费需求就达约13万亿元。

据悉，郑州万科商业主要有三大商业产品系——万科广场、万科生活中心和社区商业“V托邦”构成。万科广场定位为区域型购物中心，规划面积为5万平方米以上，以家庭消费人群为重点；万科生活中心定位为覆盖社区群的“生活中心”，规划面积1~5万平方米；V托邦规划面积为1万平方米左右，由此形成“社区级商业+区域级商业+城市级商业”的商业体系。同时，郑州万科商业还将自建自营七大社区生活配套品牌——包括社区咖啡馆V-coffee、社区食堂V食堂、健身会所V动力、小万西饼屋、小万洗衣、小万管家、社区菜场小万街市等。

一条贵人街 缤纷一座城

正弘·蓝堡湾 商业招商签约大会落幕

日前，正弘·蓝堡湾商业招商签约大会在希尔顿酒店举行，开启了市中心千米长度的纯餐饮休闲街贵人街的升值之路。

北京华联BHG、多乐之日、西美味、福状元、咖啡bene等数十家全球知名商家的品牌出席签约大会。各界投资人齐聚一堂，数十家知名品牌的高层管理者、蓝堡湾商辅老业主以及长期关注蓝堡湾的投资者纷纷群集响应，印证了10年醇熟坐标大盘的号召力。

整场签约活动在蓝堡湾工作人员的精心筹备和安排下顺利进行，北京华联BHG负责人专程来到郑州参加蓝堡湾招商签约会，发表了独到的见解。项目商业负责人也对贵人街3期和蓝堡湾4期大商业的升值潜力做了客观分析，大部分出席嘉宾在看过蓝堡湾4期商业的定位和规划后，对蓝堡湾的未来充满了信心。

此外，蓝堡湾特别在签约会当天推出大力度购房折扣，抽奖环节中价值万元的奖品和购房优惠一起送出。

一座写字楼 风靡登封城

嘉亿·东方大厦 资本推介峰会圆满落幕

近日，由本报地产部和嘉亿集团主办、郑州天鹤花开文化传播有限公司承办的嘉亿·东方大厦“写字楼中的A8”资本推介峰会在登封圆满落幕。

作为登封财智精英人士云集的一次写字楼推介峰会，嘉亿·东方大厦邀请了河南财经政法大学房地产经济研究所所长李晓峰、河南百信置业有限公司董事长许少伟与近百位登封财富人士、知名人士共话郑东高铁商务区投资发展前景，探讨高端总部定制型写字楼的投资价值。河南嘉亿东方置业有限公司总经理罗靖涛现场致辞，对参会人士表达了感谢并与意向强烈的参会客户进行了深入交流。

在1个多小时的推介活动中，广州乐信地产总经理张炎标从专业的角度向参会人士讲解了嘉亿·东方大厦作为另一种高端写字楼的内核所在，写字楼中的A8，“外在低调，内心强大”的高端写字楼概念让人耳目一新。

企业做大需要整层总部，什么样的整层总部更能代表企业形象？在此次资本推介峰会现场，嘉亿·东方大厦吸引了众多企业家的目光。嘉亿·东方大厦的整层定制的“A8组团”，位于高铁站南600米，1、3、5号线地铁线贯通，距CBD中央商务区4.6公里，省政府2.6公里，机场26公里。该座写字楼虽然低调，仍然占据大郑州商务舞台中心、高铁商圈商务领军者。

据悉，嘉亿·东方大厦外观采用玻璃幕墙与花岗岩石材贴面，既保障了历久弥新，又保障了充足的采光与全明的办公空间。除此之外，嘉亿·东方大厦更是以强大的个性化商务内涵，体现了超越一般写字楼的独有价值。



海南扬碧波 绿地献中原

绿地两大事业部合力诠释世界500强代言力量

中原多山而無海，因此绝大多数中原人对海都有一种别样的情结。

日前，海南第一大盘——海南绿城城专场推介会及“绿地力量，代言海南”系列公益活动郑州站的发布盛典在艾美大酒店盛大启幕。在金秋时节为郑州带来大海的诚挚邀请。

活动现场，除了项目宣传片展示、精品房源推介外，还为来宾准备了精彩的

节目表演以及多重神秘大奖。

据了解，海南绿城城总占地约15000亩，无论是占地规模、总建筑面积、商办规模都是海口市之最。项目将融合高端居住与时尚旅游度假两个规划方向，建设具有国际规模的集商务、生活、度假、养生为一体的大型综合性生活区，促成海口乃至海南全新省级中心的诞生。