

相约揽湖 以舞会友

本报讯(记者 杨秀娜)艳阳高照,清风徐徐。4月25日,在中牟县水岸鑫城售楼部门口,一场精彩纷呈的广场舞大赛点燃了整座城市的激情。30组参赛队伍激情满怀、动感十足的表演,陆续在25日至26日举行,让天鹅湖畔的水岸鑫城笼罩在喜气洋洋的氛围中。最终,获得“水岸鑫城6期·揽湖”杯首届广场舞大赛冠军的队伍将获得万元现金大奖。

据悉,此次广场舞大赛热潮将从4月底持续到5月下旬,并邀请众多权威评委进行评判以保证比赛的公正性,复赛与总决赛将于5月9日、5月23日相继举行。获得一、二、三等奖的队伍将分别获得10000元、3000元、1000元的现金奖励。

水岸鑫城位于郑州、开封的中心位置,是未来郑汴一体化的核心区域。高铁商圈、白沙组团、省级行政圈、CBD商业组团全面辐射,是郑东板块的主要生活配套区。水岸鑫城致力于建设一个和谐、生态、健康、宜居的水岸居所,打造适合现代人颐养身心的品质生活。此次广场舞大赛的宗旨也是鼓励市民热爱生活,保持积极向上、健康阳光的生活理念,增强强身健体的意识,提高自身身体素质,这与水岸鑫城打造健康宜居品质生活的宗旨是相吻合的。

作为郑东区域为数不多的湖景房,水岸鑫城拥有500亩天鹅湖岸,30万平方米

湖面及绿化形成天然氧吧,致力于为消费者打造在水一方的湖岸居所,告别城市雾霾,成就一个令人身心向往的品质生态大盘。

在产品上,水岸鑫城6期·揽湖进行了更加精细化、人性化的处理:启用彩色可视门禁系统、智能停车管理系统、指纹密码锁系统、电子巡更系统、24小时智能监控系统,将安全做到极致;园区内智能灭蚊系统,让居住者在享受湖景生态的同时,免受蚊虫困扰;社区内免费WiFi全面覆盖,园区智能一卡通系统让所有业主能够随时随地享受现代智能的便捷;暖气、天然气入户,让日常生活更加舒适健康;园区公共区域立体音乐系统,让居住者在休闲散步的同时放松心情;社区内配备1:1停车位,让每家每户都没有停车的困扰。

项目紧临天鹅湖,是湖景住宅。目前87至188平方米滨湖户型,户户飘窗设计,巧妙布局,动静分离,全部做到南北通透,采光充足。Artdeco设计风格,高贵大方,园区内绿化率高达40%以上,免费业主班车,开启郑州、中牟双城生活。“水岸鑫城6期·揽湖”杯首届广场舞大赛期间,特推出限量内购房源,4285元每平方米起,内购仅限100席,针对广场舞参赛者额外赠送5000元专属购房优惠券,以回馈社会大众对水岸鑫城的支持。



拒绝雾霾 全民行动 楷林先行

本报讯(记者 田晓玉)“拒绝雾霾·全民行动”首届中国雾霾主题公益海报展全国巡展抵达郑州,并选择了楷林IFC作为展出地。这场展览活动曾在全国设计师与创意人士之间引发广泛热议和关注,共搜集到3236件海报作品的雾霾公益展览,在抵达郑州之前已经依次在西安、大连、杭州、北京、石家庄、上海、福州、无锡等诸多城市成功展出。

由楷林置业主办的这场雾霾公益海报展,联动了郑州楷林IFC和长沙楷林国际。在长沙楷林国际的样板层,展览同步展出。展览自4月22日“世界地球日”当天拉开帷幕,并持续至“五一”小长假结束。

4月25日,楷林置业在郑州楷林IFC主展厅召开新闻发布会。当日上午9时,在楷林IFC的外广场如期举行了庄严肃穆的升旗仪式。这是楷林IFC的一项特色活动,每月第一个周一或逢重大活动,都会定时举行升旗仪式。升旗仪式结束后,在主持人的引导下,观展者观看了绿色出行的公益宣传片。同时,河南楷林置业有限公司副总经理王如民代表主办方为此次雾霾公益海报展致辞。恰如王如民所言,希望大家不再漠视雾霾的存在,通过我们每个人的努力,联合起来,行动起来。

此后,楷林物业精心准备的微型情景剧“绿色办公 楷林先行”,以生动的表演向来宾们展示了楷林物业是如何从细微之处践行“绿色办公”理念的。

整场发布会的高潮来自于楷林“绿色小志愿者”蒋乐布小朋友的“环保宣言”,这个6岁的小姑娘用稚嫩却有力的声音倡导人们从小事做起,参与环保公益。最后那句“我的童年要蓝天不要雾霾”更是童真心声,引得全场共鸣。

楷林客服中心总监赵永刚以“楷林环保大使”的身份分享了自己对雾霾、环保、当下世态人心的看法。情词恳切,令人深思。

最后,主持人邀请全体观展来宾一起上台,共同做出本次活动指定手势——“捂嘴”,并拍照铭刻这一瞬间,并以此作为“拒绝雾霾,从我做起”的注脚。

这次由楷林置业主办的首届中国雾霾主题公益海报展郑州—长沙站,其所宣传的环保理念与楷林产品有着高度的一致。雾霾海报展新闻发布会圆满结束,展期将延续至5月3日,希望有更多的环保人士及广大市民能够前来观展。诚如大型纪录片《家园》在影片结束时所说:“现在已不再是悲观的时候,让我们立即联手,重要的不是我们失去了什么,而是我们剩下的还有什么。”



郑州锦荣置业有限公司
董事长王建勋致辞

精装悦PARK 点亮航空港

锦荣悦汇城·悦PARK公寓产品内部推介会举行



本报讯(记者 田晓玉)4月25日,锦荣悦汇城·悦PARK公寓产品内部推介会在裕达国贸举行,千余名豫发人和老业主共聚一堂,为航空港区点亮一盏春天之灯。

悦PARK不仅是出身名门的港区核心之地唯一在售的全精装酒店式公寓,还有得天独厚的30万平方米奇幻商业的配套优势,更有全能多变的主题精装功能,当然,还有豫发集团首发的物业模式即豫发大物业系统。悦PARK正是豫发大物业模式下的首发公寓,致力于将悦PARK打造成真正意义上的创新智慧型公寓。

活动开场,由锦荣悦汇城推广公司河南纳德顾问总经理孙国强向大家讲解了悦PARK的项目情况。从空港的概念到公寓的概念,从豫发在港区的布局到豫发空港CBD的诞生,从公寓的硬件配套到未来生活方式,让大家对空港、对豫发在空港的布局、对公寓的概念和悦

PAKR产品有了深刻的了解,博得众“悦粉”的认同和掌声。

真正优秀的产品,一定是被赋予了某种情怀。正如推介会上豫发集团郑州锦荣置业有限公司董事长王建勋所言,建筑改变人们的生活,通过建筑给业主带来愉悦的体验。对豫发来说,基于空港时代这样一个背景,打造一款酒店式公寓,是一种使命,是一种情怀,也是一种情感投入,将为港区开创一个新的产品时代。在这个商业味愈发浓厚、人情味愈发淡薄的时代,豫发人仍保持着对客户初心,以乔布斯打造苹果产品的精神打造公寓,对每一细节精益求精,百尺竿头更进一步大量细致入微的研究分析基础之上,全面整合科技、生态、环保理念,打造未来客户所追求的生活方式。

好的东西为客户创造更多的价值。悦PAKR公寓联合知名设计师,精研每一空间细节。推介会上,通过精装设计师深入浅出的讲解,让现场的豫发人

和老业主充分感受到了悦PARK充满时代气息、人文气息的气质,也见证了豫发集团要做“中原公寓产品领创者”的决心。这样一种品质,必将为郑州的公寓市场带来一场革命性的变革。

此次推介会还成功邀请到了国内智能家居研究专家冯博士,冯博士向现场的“悦粉”介绍了智能家居的发展状况。冯博士表示:他与豫发置业和悦PARK公寓可谓是“一见钟情”,对于这样一个有情怀的开发商,一个融入了情感投入的产品,相信其一定能开启一个新的家居时代。目前,悦PARK公寓合作团队已超过15家之多,是一款“集众家所长”的产品。

当悦汇城营销总监王茵宣布现场设置有认筹专区,大家可以参加摇号时,当即就有“悦粉”纷纷奔向认筹区,将本次推介会推向高潮。更有“悦粉”因没有带卡和现金后悔不已,随即打电话让家人赶快把认筹金送到现场,唯恐落后抢不到这样一个梦幻般的好产品。

爱心公益活动将一直持续到6月13日,除了价值40万的小公仔,另外还设置了环保电动汽车、iPhone6等大奖,活动所捐善款将通过河南省慈善总会全额捐助,在社会各界人士的监督下,以抽奖形式赠送给支持公益事业发展的爱心人士。

采访中,现场观众王先生告诉记者,“鑫苑一直是我所信赖的房企品牌,这次公益众筹活动举办得非常有意义,不仅帮助了困难大学生,也为其他企业回馈社会做出了表率,我愿意捐助,不为中奖,只希望爱心能够传递。”

建业集团再登省年度国地税纳税百强榜房地产行业榜首

本报讯(记者 杨秀娜)近日,2014年度河南省国税及地税纳税百强企业榜单发布,在全省地税纳税百强企业榜单中,建业集团以总纳税额18.86亿人民币排名第3位;在全国国税纳税百强企业榜单中,建业集团以总纳税额4.2亿排名第30位;在全省国税和地税纳税排名中双双位居河南省房地产行业榜首。

根据2014年度河南省国税和地税纳税企业百强榜单中所列纳税金额,将同一企业国地税缴纳税款金额相加后进行综合排名,建业集团以23.06亿的国地税纳税总额位居全省第八位,系唯一入选全省国地税纳税总额前十的房地产企业。

建业住宅集团(中国)有限公司成立23年,以城市综合开发与运营为核心业务,并涉足投资、教育、足球、酒店与互联网业务,2014年合同销售额156亿元,合同销售面积约218万平方米。连续20年领先于河南房地产市场,销售额、开发规模与纳税稳居河南市场第一,也是中国中部地产第一品牌。2008年于香港联交所上市,并在资本市场拥有良好的口碑。

建业以“根植中原,造福百姓”为企业核心价值观,以“让河南人民都住上好房子”为使命,其聚焦于河南市场的“省域化战略”在中国城市化推进过程中具有很高的标本意义。2015年,建业集团将自身的定位由城市综合开发企业转向城市居民新型生活方式服务企业,持续致力于河南省经济、政治、文化、生态和社会的全面进步,以坚守证明价值,以耕耘收获尊重。

正商红河谷 “大平层品鉴会”优雅绽放

本报讯(记者 田晓玉)4月26日,正商红河谷售楼中心一座难求,130余位到访客户与红河谷一起见证了“大平层品鉴会”的成功举办。

活动当日,现场气氛热闹非凡,到访客户签到后陆续落座于售楼中心贵宾区,厅内一时人头攒动,座无虚席。下午3点10分左右,大平层产品推介会正式拉开帷幕。

活动伊始,由正商红河谷售楼中心销售代理负责人史伟阁对大平层产品进行讲解,到访客户都仔细聆听大平层介绍,很多人还随手记下了相关信息。众多来访者表示,红河谷大平层是郑州现代好宅的标准,其建筑规格和高端品质更加奠定了其在郑州的卓越地位。

正商地产副总裁张国强的讲话,更是让现场气氛抵达高潮,氛围空前活跃。之后的沙盘讲解客户也都认真聆听。随后大家参观大平层样板间及会所,大气恢弘的建筑规模,优雅精美的装修格调,细腻的做工,非同一般的格调与西班牙式的建筑风格,南北通透、动静分区的户型规划,完美地演绎了郑州好宅标准,令参观者赞不绝口,纷纷表示想要在此安家。

据介绍,正商红河谷是南郑州“50万平方米”原味西班牙风情墅区,306平方米平层大宅,尊享150亩湿地公园,15000平方米精英会所,品味溪谷生活,开启高端人生。

碧桂园创新营销 重金悬赏全民推介人

本报讯(记者 田晓玉)近日,“比股市稳健,比牛市更牛”的赚钱方法引发关注。原来,碧桂园再次抛出全民营销利器,重金悬赏全民推介人。1%的税后佣金堪称创下了地产行业的佣金纪录,且客户成交后推介人即享受现金结佣,诱惑力更甚从前。由于零门槛零投入高收益,引发全民参与热潮。

碧桂园相关负责人表示,全民营销减少了中间环节,因此在购房成本上给予了客户充分让利,不损害客户的任何利益,因为加码佣金是建立在碧桂园产品全面升级的基础上,是对业主等发挥口碑效应的回馈与激励。

本次全面营销风暴,碧桂园提高了全民营销佣金点数,此前的4%在业内就已居高位,如今更是直接翻倍,税后佣金达到1%。推介人只需带客户到现场或者上“凤凰通”平台线上登记推介,后期有专业置业顾问全程跟进,一旦成交,推荐人便可当即享受现金结佣。

碧桂园此次动作,减少了中间环节,终端客户直接与楼盘挂钩,而全民经纪人工作内容简单,人人都可参与,且佣金比例极高,收益稳赚,结佣快,现金结算,吸引力大,可操作性极强,是碧桂园在此前成功经验的基础上乘势而上的结果。

虽然全民营销不是碧桂园首创,但是却被碧桂园发扬光大。诸如,针对业主群,碧桂园推出“老带新”、“3+3+1”等优惠,极大地调动了业主、员工积极性,为取得销售大捷提供了坚强的后盾。去年下半年推出全民营销微信平台“凤凰通”后,也刷新了业内全民营销平台的交易纪录。

截至目前,碧桂园已进入全国200个城镇,拥有150万业主。碧桂园集团总裁莫斌指出,“碧桂园自有的营销团队组成全国庞大的网络,同时,业主群体以及社会群体也会组成另外一个营销网络。全民销售是把我们的产品信息传达给每一个需要了解碧桂园产品的准客户那里,目的是提高知名度。营销宣传也会控制在内部既定的范围内,不仅加大员工激励,更会保证产品让业主满意。”

豫剧演唱会唱响鑫苑·二七鑫中心

下午3点,一曲热力十足的戏曲舞蹈《俏花旦》,点燃现场热情。冯楠表示,作为有爱心、有社会责任感的房地产开发企业,鑫苑置业有责任也有义务发起本次活动,希望通过本次活动让郑州市民感受传统文化的精髓以及魅力所在,让传统文化得以传承,让豫剧精神得以传承。他表示,本次活动旨在帮扶救助在校重病大学生,希望在鑫苑置业爱心公益行系列活动的带动下,能有更多有社会责任感的企业加入到公益事业之中,为河南乃至全国的公益事业贡献绵薄之力。

活动现场,河南豫剧大家范军的出场,瞬间将现场氛围带到沸点。范军用一曲《花木兰》回馈观众的热情,又以《欢声笑语》与观众欢乐互动,现场笑声不断,顿时现场成了一片欢乐的海洋。压轴登场的王希玲老师再次让现场沸腾起来,王希玲为现场观众送上了她的代表作《风流才子》,浓厚的唱腔,精湛的表演,让观众看到了豫剧优秀艺术家的风范,使得现场掌声经久不息。随后王希玲又献上《朝阳沟》选段回馈现场观众。

据了解,现场举办的“10元爱心助公益,鑫苑邀您一套房”公益众筹活动所得善款全额资助“困难大学生大病救助项目”。本次