



绿地集团 加速中原产业布局

本报讯(记者 刘文良)4月16日上午,绿地集团中原事业部在绿地滨湖国际城举行了“向上力量”绿地中原产业发布暨战略联盟签约仪式。商业意向客户、品质业主、协会上下游企业、郑州主流媒体等百余人齐聚一堂,共同见证这一时刻。

绿地集团超高层开发专家所传承的向上力量,敏锐把握先机,早在2012年即开始推出产城一体化战略,已形成以房地产开发为主业,大基建、大金融、大消费等新兴产业并举发展的多元格局。中原作为绿地集团战略布局的高地,人口红利突出,新型城镇化进程正在加速,绿地集团中原事业部总经理方东兴表示:“绿地产业产城一体化展翼中原,将以强大的产业集群效应,激活区域经济发展,创造产业红利。”

绿地中原事业部产业总监周静为嘉宾解读了绿地中原产业规划,表明从绿地国际陆港,到绿地开封创客天地,再到绿地滨湖国际城,都体现了绿地中原产业布局中原的大手笔及决心。可以预见,绿地中原产业未来潜力及财富价值不可估量,其吸引力不言而喻。

活动现场,河南省现代家居大联盟与绿地集团完成了战略联盟签约仪式,表示非常看重绿地中原产业的潜力,也相信绿地全球品牌实力;绿地滨湖国际城一期被二七区商务局授予“二七区协会联盟大厦”的牌匾,并现场与率先入驻的10家协会及商家签约;绿地企业服务平台郑州站与郑州市正天房地产经纪有限公司、郑州嘉益房地产经纪有限公司、郑州泰辰房地产经纪有限公司、河南金探子商业管理有限公司4家实力中介租赁机构达成合作协议,搭建业主、租赁机构、租赁者沟通的畅通平台。

据悉,绿地企业服务平台郑州站从去年成立以来,已在绿地新都会成立智慧办公中心,会员遍布各行业。为了更好地、有针对性地服务绿地滨湖国际城业主,提供更优质的服务,企业服务平台还推出了中介租赁增值服务。

此外,绿地正加快实现从房地产开发商向城市服务运营商的转变,整合全球资源,快速推进绿地大消费战略。作为绿地自营品牌,G家族为绿地居住社区、商务区、产业中心供给零距离、舒适、便捷的绿色优质配套商业。

目前,绿地在中原已布局多个产业项目,将助推区域产业产能价值最大化,为中原经济区建设添砖加瓦。

民安·西上 光芒绽放

本报讯(记者 张子静)4月16日,“光的绽放”2016民安置地新品发布会如期举行。此次发布会上,民安置地集团到场媒体及嘉宾详细介绍了民安置地集团的企业理念,并宣布其全新城市人文作品——民安·西上正式面世。

发布会上,民安置地集团总经理赵志永在致辞中对“建设建筑,还是建设人居”进行了剖析,他表示,构建一处人文与艺术结合的完美之所,才是作为企业公民应承担的职责。赵志永分析:“越来越多的开始关注舒适度,开始强调生活品质、居住环境、生活配套、圈层识别,民安也紧跟时代步伐关注生态环境、空气质量、食品安全等热点问题。我们笃定:身之所定,为艺术栖居不可负;心之所往,唯诗和远方不可负。什么样的城市能够承载我们的诗和远方,能够承载我们梦想中的生活,答案就是民安·西上。”

据了解,民安·西上择址素有“郑州西大门”之称的中原区,项目总占地约365亩,总建筑面积约100万平方米。产品以品质高层为主体,涵盖住宅、商业、公寓、LOFT、学校等多种业态,是河南民安置地集团成功开发橡树玫瑰城和民安·北郡后,在郑州开发的又一个百万平方米新古典主义大盘,旨在打造三环内艺术、风情、时尚的现代化高品质大型标杆居住示范区。

地产“十强”齐聚 郑州“十全十美”

本报记者 田晓玉



随着近日华夏幸福公告其在新郑的拿地情况,至此,按照中国房产信息集团发布的2015年度房企销售金额百强榜,万科、恒大、绿地、万达、中海、保利、碧桂园、华润、融创、华夏幸福等销量排名位列全国前十的“地产十强”齐聚郑州,与本土开发商共舞中原。

“十强”齐聚郑州

按照中国房产信息集团发布的2015年度房企销售金额百强榜,万科、恒大、绿地、万达、中海、保利、碧桂园、华润、融创、华夏幸福位列前十。随着华夏幸福日前宣布布局新郑,地产十强在郑州团圆。回眸望去,除了率先进入郑州的绿地、绿城和当年的顺驰,近年来中国地产企业第一方阵中的万科、恒大、万达、华润、保利、中海、融创、富力、碧桂园、雅居乐、金地、金科等,相继落户郑州,落户中原。据郑州地产业内人士透露,中国铁建、龙湖、朗诗、新城、招商、鲁能等一线房企目前也在积极寻找合作方进驻郑州房地产市场,郑州地产进入了真正意义上的诸侯争霸时代。

谈到如今郑州地产市场群雄并起的局面,绿地集团中原事业部营销总监伊剑如是说:“河南是人口大省,但截至2015年年底,全省整体城镇化率仅为46.6%,比全国平均水平低9.5个百分点。这说明河南的新型城镇化建设有着巨大的空间,地产行业仍有较大的发展潜力,这对地产企业的吸引力自不待言。”

不仅深耕郑州多年的绿地认为郑州市场是块巨大的蛋糕,今年相继进入郑州市场的浙江广厦、金科、融创等地产名企也深以为然。

“如今,中原经济区上升为国家战略风

鹏正举,郑州航空港区建设高歌猛进,郑州这座正在建设中的国际新商都,已经发展成为集高铁、地铁、城铁“三铁合一”的省会城市。上合总商会、贸洽会的举办,让郑州在国际国内的影响力、美誉度大幅度提升,所以,我们才会布局郑州市场,并且响亮地喊出:“我叫华尔街中心,为改变经三路而来!”浙江广厦河南广厦置业集团董事长葛红平掷地有声。

“既来之,则深耕之。”是金科地产河南公司总经理毕海涛的心音,“金科地产对郑州的未来充满信心。判断一个城市房地产市场的活力,主要看人口净流入数量,依据权威数据,郑州是全国人口净流入十大城市之一,可见,郑州房地产市场广阔,前景向好。金科虽然迟来,但是未来郑州将会成为金科地产全国性战略布局的重点城市,将会成为金科地产全国化战略的一个全新的主战场。”

12年前,孙宏斌带着顺驰地产率先杀入郑州,今年,他重新“回马”郑州,这次手中的王牌换成了融创中国。对于这次回归,融创中国控股有限公司董事会主席孙宏斌表示:“郑州是除北上广深一线城市以外中国发展较好的强二线城市,融创十分看好郑州市场。在今年一季度一线城市去杆杠的情况下,郑州的房地产市场依然比较稳健,这除了得益于郑州城市框架的扩大,与郑州自身的吸引力也不无关系,在郑州买房子也

好,买地也好,风险都比一线城市小很多。”

“人口红利、河南市场的基本面、郑州在全省的首位度都是吸引实力房企落地郑州的因素,未来更多的房企选择在郑州谋篇布局是个趋势。”面对地产“十强”悉数进入郑州,房产市场百花齐放这一现象,河南财经政法大学教授李雪峰坦言。

竞合已成常态

全国地产“十强”悉数入郑,对于郑州的房地产市场来说意味着什么?

河南新田置业有限公司总经理冯常生对此评价称:“对本土企业而言,地产大鳄的集中登陆使得郑州地产市场的竞争环境发生变化,地产‘十强’的知名度和较高的生产效率要求本土房企适时调整策略,寻找自己的优势市场。对于新田而言,基于自身战略,主动拥抱外来企业向其抛出橄榄枝,以洞林湖这一梧桐树引来了恒大、碧桂园、首创三个金凤凰。”

在易居营销集团执行总经理、易居营销集团河南区域董事长金琪昌的眼里,标杆房企的进入不仅为城市打造了品质楼盘,也带来了新的操作理念、开发模式和创新性产品,“逐鹿中原”成为许多一线房企极为重要的战略目标。

事实上,外来实力房企的进入,为郑州房地产市场带来了观念和产品的革新,催化了

本土房企升级转型,让当地百姓有了更多选择的机会。

“市场是开放的市场,房企共争一杯羹是大势所趋。本土房企不应妄自菲薄,不要恐怖躲避,应根据自身情况调整策略,寻找自己的优势市场,呈现出好的作品。未来的市场百家争鸣,适者生存、强者生存,市场是检验企业能否与时俱进的标准,没有战略导向的房企将会退出舞台。”冯常生说。

“合作共赢成行业共识。地产行业进入‘白银时代’以来,部分房企资金吃紧,行业洗牌持续进行,抱团取暖和合作共赢成为共识。充分的市场竞争,使得资源得以合理配置,开发效率明显提升,企业合作、并购频现,优势互补形成1+1>2,行业整体竞争力提升,如万科与美景、天伦、百荣,保利与永威、融创与美盛等,通过深度合作,得以快速发展,2016年将是地产行业的合作年。”金琪昌分析道。

“外来房企参与竞争,这是一个优胜劣汰的必然过程,通过市场整合,留下来的将是品牌美誉度高、品质好的企业。打造国际商都的宏伟蓝图和城市能级的提升,将加大郑州对周边区域的辐射能力和企业选址的向心力,未来郑州房地产市场持续向好,房地产发展将进入一个更加成熟的阶段,郑州的房地产市场将更加稳健。”河南财经政法大学教授刘社分析。

楼市快讯

华商汇陶瓷卫浴馆开盘热销

本报讯(记者 张子静)4月16日,华商汇陶瓷卫浴馆开盘,华商汇集团董事总裁彭友虎、华商汇集团副总经理杨龙、河南省家居建材质量检验协会会长张自端、河南省建筑装饰设计协会会长魏金水、中国陶瓷城良彬建材董事长谢荣灿、中国陶瓷城总经理张怡更、诺优房车副总经理张学军等嘉宾与众多权威媒体到场助阵。

上午10时,华商汇陶瓷卫浴馆开盘仪式拉开序幕。彭友虎表示,目前华商汇已经与浙江传化集团、广州海元集团等一流的物流企业达成合作,助推郑州完成“一带一路”的战略目标。华商汇陶瓷卫浴馆的开盘,为广大商户创业致富、投资兴业和长期发展提供了一个宽广的平台。

开盘当天,华商汇还为客户准备了诺优房车大礼包。据悉,华商汇陶瓷卫浴馆开盘当天热销5.1亿元。同时为了回馈新老客户,华商汇品牌家居MALL2千元抵1万元,1万元抵3万元优惠券进行中。

天鹅湖百人垂钓满载而归

本报讯(记者 黄晓娟)4月16日,悦湖会·天鹅湖天然钓场开钓仪式在悦湖会旁的天鹅湖举行。尽管当日春雨纷纷,但这样的“斜风细雨”对钓鱼者来说却是最佳的垂钓时机。五百余名钓友及悦湖会·天鹅湖钓鱼协会会员形成的垂钓大军,齐至天鹅湖湖岸两边。

悦湖会·天鹅湖位于郑州商都大道与泰安街交会处,是由湖底天然泉眼渗出的原生湖水,因水面常年栖居天鹅而得名。天鹅湖水域面积达500亩,水深36米。沿湖6.8万亩森林公园与湖草、鸟禽、鱼类形成了良性共生的生态环境,常年的禁钓与良好的生态保护,使得湖中的野生鱼成群,鱼类繁衍情况良好。

据了解,活动当天钓友们可谓收获颇丰,其中不乏一两斤的白鲢、三五斤的鲤鱼,乃至十余斤的大草鱼。钓鱼爱好者们在收获新鲜美味的同时,更是享受了一把野钓的乐趣。

恒大绿洲 以民生理念造精品住宅

本报记者 黄晓娟

2015年对恒大地产而言是辉煌的一年,这一年恒大地产全年业绩达到了2013亿元,相比2014年上涨53%,销售额位居全国第二。辉煌的背后是全国老百姓对恒大地产的认可,而为得到这份认可,恒大集团做了太多努力。

恒大集团作为房地产行业的龙头企业,成立以来始终坚持“民生为本,产业报国”的发展理念,坚持践行“民生地产”的经营理念,坚持以民生理念打造中国优质精品住宅。恒大集团董事局主席许家印在各类场合多次提到:“恒大要少赚或者不赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品民生住宅。”

恒大地产在维护购房者的权益上也是当仁不让。2015年,恒大地产推出无理由退房政策,保护购房者的权益。无理由退房政策体现了恒大诚信于民、让利于民的初心,也促进了房地产市场的良性发展。

2009年,恒大进驻河南,只用了六年

时间,就取得了年销售额破百亿的佳绩,创下了河南房地产行业的新纪录。6年12城20盘,从0到130亿,恒大地产为中原千万家庭缔造幸福人居。辉煌成果的背后,是恒大先进的管理水平,是对工程细节的精益求精,是无理由退房的贴心保障,是商业配套的设施健全,是暖心负责的物业态度。

郑州恒大绿洲作为恒大河南公司进军郑州的精品诚意之作,雄踞郑州经济技术开发区核心板块,是经开区湖景全精装大盘。

恒大绿洲坚持以打造民生住宅为己任,满足社会刚需,建高品质房,卖民生价。自2013年6月21日恒大绿洲一期开盘起,迄今已经走过了两年多的时光,两年风雨兼程,恒大绿洲一直独领风骚,为整个城市带来纯正欧式的生活享受,精工品质得到认可和追捧。

说起恒大绿洲,无论是园林环境,还是社区配套,都值得点赞。皇家园林由国际知名设计大师规划,将园景、湖景与建筑完美融合、交相辉映。纯欧式滨水湖景园林,环伺中央内湖,都是家里的后花园,“一步一景,一户一景”,怎不赏心悦目?5100平方米欧洲古堡风格的五星级会所,室内恒温泳池、健身中心、瑜伽馆等多功能空间应有尽有,足不出社区就能尊享名仕生活。8500平方米欧陆风

情商业街,集百货、商超、餐饮、休闲、娱乐为一体,营造一站式优质生活。此外,立体交通,瞬间通达全城;园区内设幼儿园、小学,占尽书香文脉,让孩子教育无忧。

除了好环境优配套,恒大绿洲一直以“国际9A精装体系”为标准,力图打造老百姓买得起的精装房,9A精装集名牌荟萃,行业领先设计,超豪华材料、精品化施工、标准化管理、人性化关怀、智能化环保健康、创新家装工艺、全球统一采购及配送于一体。恒大绿洲在项目设计、施工、监理、验收等各个流程,将6000余条“精品标准”贯穿其中,细节孜孜以求,缔造了郑州高标准精装住宅标杆。

除了打造高品质的精装住宅,恒大绿洲还积极回馈业主,回馈社会。2015年国庆节期间,恒大绿洲开展公益送水活动,为教师、出租车司机、医生、护士送上恒大集团的高端矿泉水恒大冰泉,得到了社会一片赞誉。

此外,恒大绿洲从业主利益考虑,定期举办业主开放日,让业主时时刻刻了解自家新家状况。2015年12月3日,恒大绿洲一期提前交房,让业主提前搬新家。恒大绿洲所做的一切完全从业主角度考虑,想业主之所想,急业主之所需,让业主买得放心,住得舒心。恒大绿洲知名度和美誉度也得到大幅提高。