



## 金科城劲销 22亿

本报讯 8月28日上午,金科城开盘盛典在郑州会展中心举行,8000余名客户齐聚现场,短短4个小时,2000套房源全部售罄,单日劲销22亿元,刷新郑州楼市单日成交最高纪录。

据悉,金科城此次推出7栋楼,共2000套房源,78~145平方米多种臻品户型供客户选择。为保证开盘活动顺利高效进行,开盘前一月有余,金科城营销团队已然开始尽心筹备此次选房活动,并组织1500余名工作人员多次进行彩排、走场,针对其间的细节问题反复修正。此间,金科城创河南行业先例,颁布了《开盘纪律说明书》,对千名工作人员的仪容仪表、岗位职责、执行要求做了细致而严格的规定,以确保开盘无任何疏漏。

此外,金科城在此次开盘细节方面下足了功夫。事先工作人员为购房者准备了营养早餐。另外为防止现场人多,或有突发意外影响客户健康,金科城还组织了数十名医护人员和救护车到位。在活动进行中,金科城准备了大型抽奖环节,乐视电视、美的洗衣机等大奖让客户在等待选房之余亦且情绪高涨。(刘文良)

## 亚星观邸开盘热销

本报讯 8月27日,亚星观邸如期开盘,开盘2小时热销2.35亿元,首推50席大平层房源,现仅余2套。据了解,亚星观邸此次开盘并未在原定的计划之内,属于提前开盘。谈及此次开盘的缘故,项目负责人透露,“现在郑州地王频出,为了避免客户的恐慌情绪,我们提前开盘。既然业主选择亚星官邸,我们就不能辜负他们的信任。”

据悉,亚星观邸全部为大平层产品,紧邻大运河,周边有包括滨河公园、南环公园等5大鲜氧公园,运河水景、滨河景观带等,都为亚星观邸的热销提供了重要的支撑。此外,亚星官邸周边分布着郑州实验外国语学校等11所学校,其中3所幼儿园、1所小学已建成,2所中学已开学,还有3所幼儿园、2所小学均在规划中,提供全龄教育。

同时,亚星观邸内部更是打造了星级私属休闲会所,私人电影院、健身房、SAP中心、斯诺克、书吧、水吧等配套设施,还有常年开放的恒温游泳池、儿童活动中心、老年活动中心等满足业主四世同堂全家休闲所需。(侯国昌)

## 众专家点赞和昌林与城

本报讯 8月27日,和昌林与城2016中国经济与房地产走势高峰论坛在万达文华酒店落幕。据微信系统和直播平台大数据分析,当天共计821人签到,31.9万人同时观看直播,54.5万人在线围观。当日知名经济学家马光远、亚洲人居环境协会副主席开彦、河南财经政法大学教授李晓峰、和昌地产郑州公司总经理孙家财、和昌地产集团营销部总经理王新鹏等嘉宾及郑州主流媒体悉数到场。

马光远在论坛上把郑州列入2016年房价最可能上涨的第二梯队城市,并表示,“现在郑州房价还不算贵,但郑州人口多需求量大,河南人买房只买郑州,郑州房价有热的条件。”

开彦从未来居住的五个标准,正面印证了和昌林与城“花园城市”概念的先进性和合理性,符合未来绿色地产的发展潮流;李晓峰以30年的郑州房产研究经验,详细论述了河南地产与高等教育的关系,并将城市向东生活向北的格局,以个人的切身经历生动演绎出来,勾起了在座不少人对老郑州的回忆。

据悉,和昌林与城汲取世界十大花园城市精髓,原味移植欧洲建筑艺术和花园生活范本,采集建筑、自然、艺术、健康、运动等十大生活要素,构建出独具特色的八大花园城市生态系统。不仅代表着和昌集团深耕大北区的坚定决心,也承载着和昌集团战略转型的实践使命,为更多人创造幸福生活,建筑理想生活家。(刘文良)

## 红星美凯龙精装战略发布

本报讯 8月27日,100+1红星美凯龙精装中国战略发布会在郑州举行。红星美凯龙集团副总裁兼住建集采中心总经理张贤、红星美凯龙住建集采中心副总经理吴晓东、河南省房地产业商会秘书长赵进京等嘉宾到场,数百名发展商、数十家装饰材料品牌供应商及媒体代表应邀出席。

此次发布会红星美凯龙与河南9家优质开发商签署战略合作协议,发布会上张贤说,早在2011年红星美凯龙已开始为优质地产项目提供部分产品的集采供应,经过5年的探索,红星美凯龙率先提出“第二开发商”的概念,这意味着红星美凯龙住建集采业务模式的转变升级。未来,住建集采平台将为开发商提供集设计、供材、施工、售后于一体的一站式精装修服务,并提供遵循绿色环保标准的3种精装套餐,以满足不同项目需求,提升其溢价空间。

未来,红星美凯龙住建集采将率先服务河南,以“绿色、正品、智能、环保”为统一标准,为合作开发商提供集设计、供材、施工、售后于一体的一站式绿色精装修服务,构建新格局下的地产竞争力。(刘文良)



郑东新区龙湖区域不仅地王频出,引中国地产名企“竞折腰”,更因低容积率、低密度、限高和高绿化率而成为郑州地产的封面和标杆,还因北龙湖区域在建、在售项目现代中式风格而大行于世、备受青睐——

# 中式建筑美学蔚成风气

本报记者 武姝

## 竞争激烈 特色产品方可脱颖而出

从近期郑州楼市大热不难看出,市场竞争越来越激烈了,消费者购房热情越高,开发商越想办法吸引消费者眼球。如今,郑州市场大品牌开发商集中度非常高,开发商为了突出差异化竞争优势,就必须不断追求产品创新,做出自己的特色。

另一方面,随着国学大热,传统文化开始复兴,房地产领域也受到较大影响,开发商和购房者也逐渐开始寻找传统文化的身影。越来越多的购房者更加理性,选择楼盘要求简洁舒适,追求文化内涵和设计理念。

于是,新中式建筑美学应运而生,也成为不可阻挡的趋势。河南财经政法大学教授、房地产经济研究所所长李晓峰认为,任何流行的东西都抵不住文化大潮,未来大众对中国传统文化会更加尊重,理解更加透彻。

“这些年房地产的建筑风格发生了很大变化,以前一味崇洋媚外,开发商扎堆炒欧式、美式、地中海风情,实际效果并非那么回事,这两年开发商和购房者的审美都慢慢向本土文化靠拢。”河南财经政法大学工程管理与房地产学院教授、城市发展研究中心主任刘社说,回归传统也是一种文化传承与文化自信的体现。

“现在大家都在拼内功,如果和竞争对手没有明显区别,难以让购房者记住你。”建业海马九如府相关负责人说。

李晓峰表示,中式建筑美学复兴是市场倒逼企业去提高产品品质,提升品牌形象的必然结果。

## 建筑升华 开发商青睐中式美学

2013年,苏州绿城桃花源一经亮相,便引起了业内的高度关注,而且也吊足了市场的胃口,虽然也曾争议不断,但的确掀起了中式别墅热潮。随后这几年,中式高品质建筑越来越受追捧。

此前有消息称,目前郑州市面上高端别墅仍以法式、地中海式、美式为主要建筑风格,但北龙湖区域不少项目均在追求中式美学,比如建业海马九如府、国投玫瑰等。位于雁鸣湖片区的“永恒的院子”也尝试中式风格。而这类中式建筑风格深受文化名流和高端买家的青睐。

另据了解,美景东望、美景素心园都将以中式建筑美学作为主打,其中,“中国建筑之髓”是美景东望的骨架,依据古代传统造城理念,整体抬高约3米,配合社区围墙与雄伟气派的社区大门,营造出城池宫殿般的尊贵和大气,经纬棋局,街、巷、楼点线布局,黑与白的交接,道与常的变化,从棋盘借用到楼盘,街与道为界,楼栋分布如黑白子般落子无悔,是中国“天圆地方”之理,更见“闲敲棋子”的古今情怀。

而建业海马九如府从《诗经·小雅·天保》中提炼出九如,结合中原的天气、水域、植物、区位等天时地利因素,以及人和的尊重,做出新中式别墅的九大景观系列,和建筑天人合一。其设计理念采用现代东方的建筑肌理;门庭赫奕的宅院文化;精致考究的现代儒雅;宁静致远的风雅传承。

另外,永威上和院走简约新中式路线,要打造成第二个万柳书院,万柳书院是北京地王窝里的一个情怀到极致的项目,而这种情怀除了设计师之外,更多的是不

成本的设计理念兑现,也因此成为2016年郑州最值得期待的项目之一。

## 因地制宜 创新提升人居艺术

有观点认为,中式建筑应该有流派之分,以当民俗风情形成不同风格,可以大致分为川派、闽派、皖派、京派、苏派和晋派六大类。另有观点认为,所谓的中式建筑应该是具象的概念,比如外立面和顶层的中式元素,亦或是庭院有两只石狮子霸气坐镇。

事实上,这两种观点都不足以解释中式建筑美学,既然上升为美学,定是有严格的考究在里面。开发商普遍认为,当下大家追捧的中式建筑可通俗理解为新中式建筑,有东情西韵的气质,符合东方礼制又兼收西方建筑美学元素,极具“当代情怀”又不失“国际范儿”的建筑标准,以中国传统建筑融合西方时尚文化的高雅艺术,走进了置业者的视野。

“现在开发商强调的中式美学是把中国传统建筑元素加上现代流行的东西,相互融合,既有传统的精髓又包含现代时尚,也是一种创新的手法。”刘社认为,当下房地产市场竞争十分激烈,赶上这股风潮去做中式建筑也要因地制宜,要别出心裁有自身特色。

美景东望营销总监张鹏告诉记者,美景东望在决定走中式建筑之时,就已经考虑过郑州市场的接受度,以及与周边项目的差异化竞争,所以采用原创中国建筑风格,在产品设计上对墙、庭、门、窗等主要结构进行大尺度创新设计,在建筑的表达上没有具象的符号,采用了非常现代、国际化的方式来呈现东方意境和东方建筑美

感,在居住舒适度上充分考虑现代人的居住习惯、通风采光和观景相得益彰。

## 品质为先 建筑恪守工匠精神

对于中式建筑美学在郑州市场多久?业内一致向好,一方面大众都有意识将遗失的传统找回来,另一方面则是删繁就简大潮袭来,人们对于过度奢华已产生审美疲劳,物质匮乏和暴发后虚荣、狂热的时代已经过去,人们更加尊重内心感受,追求宁静而有品质的生活状态。

但是中式建筑美学还需要很长一段市场培育期。“开发商要想清楚这房子是给谁建的?面对哪些受众?以乡愁作为出发点,强调情怀也好,去彰显庭院特色,表现内涵也罢,都需要开发商与目标受众有一个‘对话’,既要满足所需,又要做好引导。”刘社告诉记者,“这些都是后期需要处理的事情,回归本源,开发商目前最需要做好的事情便是坚持做好品质。”

李晓峰认为,中式建筑美学是将传统文化的一些元素在当前时代背景下的演绎,能做到让购房者醉心于每一个细节,才是对品质的肯定,并助力开发商在市场竞争中占据先机。所谓慢工出细活,为避免中式建筑美学昙花一现,每一个开发商均需要严格恪守工匠精神,稳扎稳打做好项目。

“既然是强调美学意识,绝非看上去很美那么简单,特别在突出新中式建筑风格方面,开发商的觉悟不仅包括精雕细琢,向购房者、向市场献出精品,而且要有社会责任和义务去传承文化。”李晓峰说。

# 易居(中国)企业集团成立 恒大万科融创云锋等16家名企联袂入股



晚,夏海钧、郁亮、虞锋、李思廉、孙宏斌、曹国伟、郭广昌、沈南鹏、卓福民、陈卓林、林中、林腾蛟、王力群、许华芳等众多地产行业、互联网行业、资本机构的风云人物亮相

合作仪式,聚首于易居大平台,合力探索与打造后房地产时代新高地。周忻表示,作为中国房地产行业的服务生,易居中国很荣幸能作为纽带,将16家超市值企业聚

合在一起,为中国房地产的服务行业共谋未来。

16家名企集体入股的易居(中国)企业集团,由易居旗下营销服务集团与克而瑞信息技术集团合并成立,旨在成为中国领先的基于大数据的房地产交易服务商,由易居中国创始人之一丁祖昱出任CEO。易居(中国)企业集团将充分整合新房营销代理、房地产大数据和二手房交易服务业务,通过优势互补与资源整合在房地产交易服务领域产生更大协同效应。

据悉,易居中国立足房地产行业,从最初的营销代理服务到流通服务商,再到现代服务业务的整合者与领导者,不断进阶演化,不断创新叠加,触发当今的服务裂变,进而全面升级推出“易居服务”战略。据悉,该战略以创新服务为源动力,组成房地产交易、社区生活、金融投资、文化产业四大服务体系。