

布局郑州“融”耀中原

融侨集团举办2017郑州品牌发布会

本报讯(记者 黄晓娟)12月18日,融侨集团2017郑州品牌发布会暨融侨置业答谢晚宴在郑州希尔顿酒店举行。答谢会现场,3D全息投影、智能机器人、星空隧道以及由三组大屏幕共同搭建的充满科技范立体舞台,闪亮了整个宴会厅。

融侨集团郑州公司总经理郑伟对嘉宾的到来表示热烈欢迎,并感谢广大朋友一直以来对融侨集团的支持与厚爱,也明确了融侨布局郑州、融耀中原的决心。郑伟表示,27年来,融侨集团不断耕耘,不断发掘土地的价值,用脚步丈量城市的广度,用情怀丈量城市的高度。融侨来到郑州,不为逐鹿中原,只为万家灯火。

随后,融侨集团品牌营销中心品牌负责人薛云志进行融侨集团品牌发布宣讲,为大家带来国际化团队打造的3D科技秀,并为广大客户全方位、多层次、立体化地解析融侨集团27年文化理念、积淀。

正值融侨吐故纳新,厚积薄发喜迎2017之时,融侨城二期新品顺势而来。



融侨集团郑州公司营销负责人孟宪丽带来了产品说明会全息演讲,着重强调了融侨城全新二期的标准再提升和品质再

升级。融侨集团品牌营销中心总经理张岩与郑伟、薛云志、孟宪丽一起启动发布会

仪式。水晶球的启动也预示着融侨集团郑州品牌发布的圆满和成功。

在其乐融融的“融府家宴”中,九阳豆浆机、吸尘器、iPhone7等大礼随机抽取,为现场嘉宾带来阵阵惊喜。这场近4个小时中原首秀,赢得了融侨业主的肯定,也让在场嘉宾对融侨的新产品充满期待。

作为集团重点打造的标杆作品,融侨城不惜代价,倾注无数融侨人的心血。一期首开即获市场好评,二期新品品质再升级、标准再提高,并以时代先行者的姿态,打造宜居品质标杆,引领中原人居新生活,让郑州从此欣赏南龙湖。融侨城带着15万融侨业主的亲身体验和27年持续优化升级的心态,融情一座城,扎根一座城。2017年,融侨将一如既往地秉承“为居者着想·为后代留鉴”的企业经营理念,践行“构建理想城市生活”的企业使命,打造高品质产品,并提供更加优质的服务。



在城市化进程加快的今天,每个人都期待有一处环境优美的居所,可供心灵“修篱种菊”。郑东再向东的水景人居悦湖会,不似闹市中钢筋水泥的堆砌,而是环500亩天鹅湖而建,将自然环境与人文住宅融为一体。自悦湖会项目入市以来,就受到市场的普遍认可。现在项目的一期压轴作品以优越的位置、纯粹的户型面向市场,走过四季的轮转,以湖雕刻时光。

一席湖景宅 一生湖居梦

本报记者 田晓晔

资源稀缺 亲水而居

仁者乐山,智者乐水。当今,国人最热衷的一是海景房;二是河景、湖景房。河、湖等水资源的价值甚至高于地段、社区景观,哪怕是山高路远,人们也要舍近求远。

据悉,悦湖会项目位于商都大道与泰安街交汇处,依天鹅湖公园而建,是湖岸边的“幸福画卷”。天鹅湖之美,美在天然,是由湖底天然泉眼渗出的原生湖;悦湖会之美,美在围湖而建,500亩的浩瀚水域,成为悦湖会业主的私家湖。缘湖延伸出6.8万亩森林公园,园内绿林密布、亭台水榭、步移景异,各种花草植物10万余株,公园内更有天鹅、鸳鸯、孔雀、白鸽等。“开窗揽湖景,移步入花园”,与天鹅为伴,与百鸟为邻,生活的美丽篇章徐徐展开。

同时,项目北临贾鲁河生态湿地公园;西侧有市政建设的牟山公园、四丰园;东侧有新世纪公园等四大公园环绕。众多生态公园环绕悦湖会,在这里安家,仿若置身有景有水的世外桃源。

正是因为悦湖会稀缺的湖景资源,项目自入市之初就受到青睐,持续热销。截至目前,项目的销售量约1000余套,销售面积达112000平方米,销售金额约7亿元。现在悦湖会1期即将收官,为回馈业主,悦湖会特推出珍藏房源7号楼、8号楼。作为项目1期的压轴之作,这两栋楼在悦湖会整个1期的作品中犹如明珠,堪称典范。

位置独特 推窗瞰湖

7号楼、8号楼处于社区景观核心位置,直面500亩天鹅湖,推窗可揽一线湖景。据记者实地探访,7号楼、8号楼处于整个社区临湖的最佳位置,是名副其实的亲水房源。登楼俯瞰,天鹅湖尽收眼底,贾鲁河醉美湾举目可见。不仅一线临湖,更与景观保持最贴切的距离,举步即至湖畔,2000米环湖绿色走廊、果岭式坡地景观,让湖居生活更具魅力。

不仅天鹅湖上小桥卧波,亭台楼榭,移步换景,而且悦湖会斥资近3000万元聘请园林景观设计机构加拿大TESSUN景观,以国际化手法雕刻10万平方米的优美景观,打造一主两次三大景观轴,凡尔赛、第戎、普罗旺斯等八大法式风情园林。园区内的35处景观节点,让四分之一土地上遍开花木,生活在此,犹如置身于公园之中。

除了独特的位置,优美的景观,品质更是悦湖会的亮点。宏田置业董事长王二喜深耕郑州地产界20多年,深知品质及信誉对于一个项目的重要性。作为一个完美主义者,他对工程质量及施工进度要求极其严格。正因为此,悦湖会项目自建施工以来便严守质量关,项目精湛的施工工艺及优秀的品质把控广受市场赞誉,多次受到上级主管部门嘉奖。7号楼、8号楼作为1期项目的珍藏房源,在品质上定会为业主交上满意答卷。

户型纯粹 宜居舒适

以“宜居”为标签的悦湖会项目,在建筑上极致考究业主的居住感受,两梯两户标准配置为区域内罕有,纯板式住宅通风、采光效果都更胜一筹。

目前热销的7号楼户型为阔绰四房,格局方正,遵循一梯一户的优质配置。户型设计极佳,采用双入户设计,可观南北双向景观,双卧朝南,主卧还设计了专属观景飘窗,秀美景观推窗可见,真正体味到什么是“真湖居”。

同样正在热销中的8号楼户型为舒适三房,在设计上不仅干湿分离,而且动静分区,人性化十足。三房采用双入户设计,南北通透的户型在充分采光的同时,也让清新空气溢满全家。两卧朝南,厨房直接连通情景式餐厅,细节处彰显居家生活的惬意。

悦湖会7号楼、8号楼的纯大户型配置,属于改善型住宅产品,购房群体更加稳定,居住氛围好,为业主提供一个纯粹的居住空间。同时悦湖会运用现代信息技术,实现小区自动化管理。配置6大安防系统,与此同时,悦湖会实现了指纹密码锁+社区WiFi全覆盖+社区智能灭蚊系统三大社区配置,为每一位业主提供无微不至的管家式服务。

建业君邻会迎新

本报讯(记者 刘文良)12月17日,“平心迹最相亲”——2017建业君邻会迎新大会在开封建业铂尔曼酒店举行。著名经济学家张维迎、广西师范大学出版社总编辑刘瑞琳、建业官渡草堂的河南艺术家们与建业君邻会十八地市800余名新老会员欢聚一堂。建业地产董事局主席胡葆森,建业中国董事张春峰,建业集团首席人才官曹仰锋,建业中国执行总裁、君邻会会长刘大勇以及省内外媒体和文化界、金融界人士参会。

君邻会以会员公约朗读、会员企业logo联展、新会员入会仪式等环节迎接1000名入会的新会员,胡葆森为二期入会会员代表颁发会员卡及会徽。

胡葆森从回归质朴的邻里关系出发,向来宾再次阐述了君邻会的成立初心、服务诚意。胡葆森说,君邻会是建业服务升级后的最新力作——建业客户服务的3.0版本,在君邻会的舞台上,主角不是建业,而是会员。

张维迎在君邻会公开课中开讲“如何解

读中国经济”,就经济增长的两个源泉、套利与创新、体制转型与经济增长方式转型、企业家精神等作出了深入浅出的分享,在场会员受益匪浅。

今年4月25日,胡葆森《君子之约》诚邀贤士,君邻会初露芳容;6月5日,君邻会正式成立并迎来了首批拓荒会员的加入。短短半载,邀约2000余名全省会员入会,君邻会55%的会员为企业掌舵人,35%的会员是各类经济体的中坚力量,为会员搭建一个价值共享的能

量场。

君邻会成立之初,便将自己定位为建业客户共享新型生活方式服务平台。成立肇始,君邻会将会员分享共赢作为君邻会运营的首要目标。此次活动便是这一理念的完美诠释。

回顾建业24年历程,建业对于服务形式升级和服务资源布局一直是行业领先者。“根植中原,造福百姓”,为河南人民创造新型生活方式是胡葆森建立建业君邻会的“初心”。



【酒庄篇】瑞那家族传奇

陕西张裕瑞那城堡酒庄是张裕公司与意大利知名酒庄瑞那家族合作的结晶。瑞那家族的酿酒历史,可追溯到文艺复兴时期。相传1525年,达芬奇的弟子布纳迪诺·鲁尼为萨诺圣母教堂作壁画,为了画好圣母玛利亚,他请当地一家旅店的女店主作模特,这位美丽而娴雅的女店主是个寡妇,两人在作画过程中坠入爱河。一天,女店主带来一种酒请鲁尼品尝,香醇的美酒激发画家灵感闪现,挥画笔成就了一幅世界名画。后来,一位名叫乔瓦尼·瑞那的意大利酒商得到这种酒的配方,他以地名“saronno”(萨诺)加介词“di”,把这种酒命名为“DISARONNO”,含义是“来自萨诺”,音译“帝萨诺”。



按照现在的归类,帝萨诺属于力娇酒(Liqueur),酿造方式是以白兰地为基酒,加入鲜杏仁及17种草药浸泡调配而成,色泽呈优雅的琥珀色,飘逸着浓郁的杏仁芳香,还有几许焦糖、蜜饯和奶油的香气,口感甜美,酒体华丽。帝萨诺是一种流行的餐后酒,也是酒吧常见的鸡尾酒基酒之一。由于帝萨诺来源于1525年那段浪漫的爱情故事,所以也被人们昵称为“小爱神”,成为意大利浪漫的象征。

以帝萨诺起家的瑞那家族,后来不断扩展事业版图,在意大利托斯卡纳和西西里经营葡萄园,酿造葡萄酒,成为意大利知名葡萄酒生产商,家族传人奥古斯都·瑞那日前兼任意大利酒类生产出口协会理事、西西里葡萄酒种植和葡萄酒生产协会理事。瑞那先生对古老的东方文明非常迷恋,有一次到西安和咸阳旅游,顺便考察了当地的葡萄园,发现渭北旱原的土质与托斯卡纳南部的葡萄酒产区十分接近,于是萌生了与张裕合作在陕西兴建酒庄的想法。

托斯卡纳的标志性葡萄酒类型为奇奇第(Chianti),选用的主要葡萄品种为桑娇维塞(Sangiovese)。不过,在上世纪中期,包括瑞那家族在内的一些勇于创新的葡萄酒生产商,在托斯卡纳尝试种植法国波尔多代表性

葡萄品种赤霞珠(Cabernet Sauvignon)、品丽珠(Cabernet Franc)和美乐(Merlot),他们选用波尔多品种酿造出的托斯卡纳红酒,在国际上声誉雀起,被称为“超级托斯卡纳”(Super Toscana)。

刚刚建立的陕西张裕瑞那城堡酒庄,也在根据当地的风土,积极摸索最适宜的葡萄品种。目前种植的红葡萄品种主要有赤霞珠(Cabernet Sauvignon)、美乐(Merlot)和品丽珠(Cabernet Franc)等;白葡萄品种主要有霞多丽(Chardonnay)、雷司令(Riesling)和赛美蓉(Semillon)等。值得一提的是,酒庄还种植部分由西北农林科技大学葡萄酒学院选育出的白葡萄品种爱格烈(Ecolly),祖籍意大利的葡萄酒大师MW、毕生在波尔多从事葡萄酒贸易的约翰·萨尔维伯爵今年8月访问酒庄时,对用爱格烈酿造的白葡萄酒评价说:“这是中国人自己选育出的品种,也许具有革命性的意义,非常令人兴奋。”

在陕西这片承载着两千年华夏文明的人文厚重的土地上,百年张裕融合意大利瑞那家族五百年酿酒技艺,陕西张裕瑞那城堡酒庄一定会酿造出充分表现这片土地魅力的优质葡萄酒。

魏滨生

咨询热线:0371-65586020 15824888305



中建八局

组织正弘国际广场项目观摩会

本报讯(记者 侯国昌)12月20日,中建八局组织业内人士在正弘国际广场举行BIM+VR技术应用及安全、质量、绿色施工观摩会。

据了解,正弘国际广场位于东风路与花园路交会处,是由中建八局承建的一所集高端商业综合体、高档写字楼、公寓于一体的金水区地标性建筑。项目在技术应用上大胆创新,实施过程中采用全国建筑业10项新技术中10项,44小项。截至目前,与项目相关的专利已有9项,论文9篇,公司级科技研发项目3项、局级/省部级1项,局级/省部级工法3篇,国家级QC成果1项。其中,BIM技术应用是本项目一大亮点。BIM奖项方面,项目先后获得中建协第二届中国建设工程BIM大赛BIM卓越工程项目三等奖,省部级BIM奖项3项,公司级二等奖1项、三等奖2项。

电建地产举办产品品鉴会

本报讯(记者 侯国昌)12月18日,电建地产武汉品鉴会开幕,多家主流媒体和众多业内人士到场。

据了解,被誉为业界“黑马”的电建地产,无论在土地市场、资本市场还是扩张速度上均异常活跃,仅用4年时间(2011年~2015年)就实现了从“行业一百五十强”到“行业五十强”的巨大跨越,连续四年的复合增长率高达43%,排名居中国大型房企前列。

电建地产从2014年通过控股南国置业再到2016年通过南国置业入股中印文化,逐渐将自身的核心竞争力从住宅开发延伸到商业地产开发、文化产业运营等领域,形成多元的内生质量型增长。同时电建地产还与巴马丹拿、奥雅设计、戴德梁行、易居中国、中建三局、中信院、中冶南方等一流团队形成战略合作格局,构筑了强大的地产“朋友圈”。

2016年5月,顺应市场客户消费升级的需求,在十余年成功项目经验的基础上,电建地产在上海中心举办四大产品系发布会,推出民生康居的“漫悦系”,良品宜居的“洛悦系”,良品尊享的“沈悦系”以及城市综合体“泛悦系”等四大产品系。七个月之后,其中较为高端的“泛悦系”“洛悦系”“沈悦系”便同步在武汉、北京、南京、成都等城市相继落地。此次电建地产武汉品鉴会推出“泛悦系”“洛悦系”“沈悦系”等三大产品系。