



楼市速递

绿都紫荆华庭 举办挚爱作品音乐会

本报讯(记者 刘文良)7月22日,66岁的卢冠廷出现在绿都紫荆华庭挚爱作品音乐会上。22年前,一部《大话西游》,爱恨纠葛一望千年,由卢冠廷作曲、其夫人唐书璇填词创作的《一生所爱》,更是将片中至尊宝和紫霞仙子500年都没有结果的爱情渲染得更具感染力。《一生所爱》熟悉的旋律和歌声在夜空中响起,瞬间勾起人们的回忆。台下坐着来自郑州、上海、南京、洛阳、南阳等城市专程赶来的歌迷,观众们安静地聆听,生怕扰乱那穿透心灵的天籁之音。

有人评价说,卢冠廷的声音有种留声机的质感,又带着几分童真,一面容纳着时间,一面对抗着时间。你能同时在他的身上看到两种魅力,一种是岁月沉淀后的冷静与包容,一种是一如少年般的纯真与干净。从《凭着爱》到《陪着你去》,再到《一生所爱》,三首歌的时间不长,却让今夏时光的流逝也变得甜美。

向曾经的年华致敬,在温暖的回忆里,这就是绿都紫荆华庭四周年收官之际想要传递给每个人的一份感动。2013年至今,栉风沐雨筑就城市荣光,绿都紫荆华庭一路见证了郑州城南的繁华蜕变,终成万家所爱,繁华大城。此次绿都紫荆华庭2017挚爱作品音乐会,联合912电台,诚邀卢冠廷、912电台主播及郑州20年实力乐队不见不散,带来一场难得的时光之旅。

新城·尚郡众望开盘

本报讯(记者 刘文良)7月23日,新城控股郑州首开作品新城·尚郡迎来首次开盘,90平方米~140平方米的新中式人文大宅受到购房者的追捧。

据了解,开盘当天不少购房者早早地排队等候。在工作人员的细心引导下,客户有序签到,贴心的工作人员还为大家送上爱心早餐,不到8点,营销中心内已经人声鼎沸。上午9点,新城·尚郡正式开盘,等候区等待叫号的客户心急如焚,叫到号码的客户,在工作人员核对完身份信息后,立刻进入销控区,开始选房。随着开盘的有序进行,现场气氛持续升温,客户选到心仪的房子后,都十分欣喜。

新城·尚郡首次开盘,得到了较好的认可。对于首次进驻郑州的新城控股来说,这是一个好的开始。

据介绍,作为新城控股落子郑州的首开作品,新城·尚郡无论是区位优势还是项目规划,都赋予客户对未来生活的满满期待。品牌房企的实力,新中式住宅风格以及人性化的户型设计,受到购房者的青睐。

亚星·淘气堡新天地 招商推介会举行

本报讯(记者 侯国昌)7月21日,“亚星·淘气堡新天地招商推介会”在亚星金运外滩售楼部举行。现场各类商家、媒体、社会各界人士齐聚一堂,共同见证淘气堡新天地的独特魅力及区域未来发展前景,更有著名学者及业内人士论道商业大势,为大家带来一场商业地产盛宴。

据悉,活动现场有150余家商业代表出席,共同表达广大商家携手发展、共创辉煌的美好心愿。推介会上,亚星商业公司总经理葛宁介绍了亚星商业的雄厚实力和深厚文化,指出亚星·淘气堡新天地作为中原一站式亲子互动商业街区,将带来全新互动体验。

亚星商业公司招商中心经理张永新分别对亚星淘气堡新天地的区位优势、联盟优势、硬件优势、团队优势、融资优势等多方面做出了详细的说明,他表示,亚星·淘气堡新天地一定能够带领入驻淘气堡的每个品牌,一起创造亲子互动行业的传奇。

房地产专家李晓峰、北京华联河南区总理解江峰、丹尼斯百货开发部经理靳惠智、乐可多品牌运营中心总经理申峰,对目前商业情况进行共同探讨。李晓峰说,一个商业如果能抓住女士与儿童,那么这个商业定位就是成功的,而亚星·淘气堡新天地则是从女士与儿童的角度出发,成功吸引目标客群。

中原媒体共鉴青风公园除霾住宅

本报讯(记者 陈默)7月22日,“缘聚青风,燃情盛夏”——青风公园媒体联谊会在青风公园营销体验中心举办。多家郑州主流媒体亲身体验“绿色生活供应商”的代表项目:青风公园,并初次体验绿色建筑在舒适度和健康上带来的美好体验。

据了解,青风公园的技术核心为双向流正压热交换静电除霾系统,通过粗效过滤,静电除尘,高效过滤三重模式置换新风,过滤室外污染空气。强大的空气过滤系统,综合过滤效率高达99.9%,使室内平均24小时PM2.5浓度小于等于35 μg/m³。而且最为重要的是,除霾系统是作为销售承诺写进合同里。

青风1.0住宅采用的是双向流新风系统,优点是新风置换效果更好,除霾效果更好。新风热交换通过管道将室外的空气温度调节接近室内空气温度后送入室内,可连续不断地提供高性能和高效率的换气。在室内带动空气循环,适时补充室内新鲜空气。

“青风公园 除霾住宅”,青风公园的核心定位简单直接。“造什么样的房子,不是技术问题,而是价值观问题。看重的是怎么让人的生活更绿色、更健康。”在切身体验后,有媒体人士表示,这次才真正意识到青风公园的力量所在,所有的技术研发,都指向同一个结果——绿色健康的舒适生活。

2017郑州国际地产联合采购大会落幕

本报讯(记者 龙雨晴)7月21日~23日,为期三天的2017郑州国际地产联合采购大会结束。此次大会吸引了建业、正商、昌建、康桥、楷林、万科、恒大、融创、碧桂园、鑫苑、美景等品牌开发商,德国、法国、芬兰、日本、韩国、中国深圳、广东、上海等源头供应商,上百家居企对接。

据了解,本次大会由河南省房地产业商会主办,规模大、规格高,全国联动,时节500强房企组团参会;全球参展,不出家门实现双方无缝对接是此次展会的亮点。

展会结束后,省房地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京表示:“这次活动我们战战兢兢,如履薄冰,只能给自己打60分,这是全国首次无利联合采购展会,就是想把供应端做大,降低成本,赔钱搭平台,也是在上下来索砥砺前行,如何让采供双方实现有效无缝对接,更多世界500强房地产商及供应商,让会员切实得到实惠。”



韩洪涛

房地产行业正走向成熟

——访泰山集团河南坤众置业有限公司总经理韩洪涛

本报记者 龙雨晴

竞争加剧 市场良性发展

穷则变,变则通,不在竞争中崛起,就在竞争中消亡。优胜劣汰从来是市场竞争的不二法则。而回顾房地产行业的十余年,这一法则却几乎失效。

韩洪涛回顾了那个房地产“遍地是黄金”的时代:“那时的房地产不同于其他任何行业,它可以说基本上没有赔钱的,看似倒闭的企业其实就算把项目做到一半卖掉,照样能赚钱。”

这样的市场看似美好繁荣,却并不合理。韩洪涛认为房地产行业虽然较多地受制于调控,涉及民生,但其本质毕竟还是一个行业,行业就应该有优胜劣汰。而随着房地产行业的愈发成熟,优胜劣汰的迹象已开始出现。“在我刚毕业的时候,人们常说房地产就像八九点的太阳,说中国的房地产是朝阳产业。而现在,房地产已经发展到正午,让人感觉有些灼热,一些企业也‘烤得’有些顶不住了。按照我的设想,房地产的分化在未来会更明显。虽然比其他行业会好一点,起码也要有10%~20%的淘汰率。这是一种良性发展,也是行业成熟的标志之一。”

韩洪涛所言非虚。众所周知,近几年,全国性知名房企陆续入驻郑州逐鹿中原,给本土企业带来了空前的竞争压力。“对于本土企业来说,全国性知名房企的到来造成了冲击,也带来了提升,打开了从产品规划到产品的附属功能的全新视角。例如产品的智能化,以前本土开发商没有这种概念,也不愿意在这方面过多投入,现在我们已经意识到了这个问题。”韩洪涛指出,“在现在的市场环

境中,开发商若不想掉队,若想谋求生存空间,就要不断学习,与时俱进,做好产品,研究市场。现在房地产拼的不仅是资金实力,还要拼研发实力,拼人才凝聚力以及对未来市场的判断能力,要分析客户的需求,讲究建筑品质、规划、综合服务。”

韩洪涛预计下一步房地产会越发展越成熟,成熟之后就是分化,跟不上时代的发展,缺乏竞争力的企业或将慢慢退出这个舞台。

返璞归真 重拾居住属性

“房子是用来住的,不是用来炒的!”去年12月,中央经济工作会议不仅精准定位住房功能,更对房地产市场接下来的发展“一锤定音”,要求住房回归居住属性。

“回归居住属性”正与韩洪涛从业以来对房地产行业最深的感悟不谋而合,他提出了这样一个观点:房地产开发正回到原点。

这让记者感到有些不可思议,为什么说“回到原点”呢?

“事实上,现在房地产的开发思路和我刚进入房地产时候的想法是趋同的。”韩洪涛解释道,“那时候的产品是初始的,是粗放的,也是单纯的。开发商走上街头做调查,问人们家里有几口人,住多大的房子。在初始状态下,房地产的存在就是未来解决人们的居住需求。而在中间的一段时间里,我们太过膨胀,太过追求投资价值,许多购房者在看房时考虑的也是过几年好不好卖,开发商也忽略了原本的居住价值。而现在我们正慢

慢在回到原点。现在再做产品研发的时候开发商就不要再考虑它转手好不好卖的问题,而要研究它住得舒服不舒服。”

这种“住得舒服”就是如今人们广泛热议的“居住属性”。韩洪涛对其作了细致的阐述:“例如卫生间的位置、厨房的位置和客厅、阳台的直线距离,怎样布局才合理,包括现在的新风系统,智能化系统,都是我们现在重点做的研究。让业主住到小区后,感觉到房间的布局没有浪费,感觉到物业管理的人性化。所以我说现在越做房地产越回到初始状态,就是要解决老百姓的居住问题。”

诚如其言,若房价持续居高不下,泡沫得不到抑制,房子成了理财产品,成了有钱人的投资渠道,便违背了国家对房地产的定位。“未来房地产行业要健康发展,绝不可杀鸡取卵。在中央的定调下,在政策调控的作用下,居住属性的回归是现在房地产市场慢慢走向成熟的另一标志。”韩洪涛说。

平衡供需 发展租赁市场

近日,郑州成发展住房租赁市场首批试点城市,要求加快发展住房租赁市场,这成为业内持续广泛热议的话题。韩洪涛也就这一热点侃侃而谈,逐字逐句让人心悦诚服。在韩洪涛看来,住房租赁市场的发展也是房地产市场走向成熟的一种必然趋势。

“发展住房租赁市场,对国家来说是一种战略规划,是站在宏观调控的角度来制定政策,引导市场。”韩洪涛分析,“我国对住房有需求的人群十分庞大,要想使得供需平衡,使得房地产真正实现

健康发展,从根本上来说,就要从供给侧改革这方面着手。发展租赁市场是国家的一个战略规划,从长远来说对未来的房地产发展将起到引领性的指导作用。”

国家如此规划,房企能否心甘情愿地配合?韩洪涛坦然一笑:“事实上我们企业也愿意这么去做。可能刚开始对我们的现金流会有一定影响,但自持租赁也让我们的房地产开发不再是一锤子买卖,是从长远来看,它的增值能力还是比较强大的,这对企业的发展也是好事。”

国家有规划,房企肯配合,但租赁市场若想真正发展起来还需一个漫长的过程。“中国人传承几千年的思想观念不是一时半刻能改变的,穷其一生总在追求‘居有所’”,稍微赚了点钱就想买房,这种思想已经根深蒂固。”韩洪涛坦言。

那么国家推出了新的租住制度,鼓励发展租赁市场,会不会使这种思想观念有所改变?韩洪涛相信会的:“其实现在的年轻人思想已经开始有所松动。如果国家下一步大力推行新的租赁制度,逐步细化相关政策,完善配套,真正实现‘租住同权’,解决承租人子女入学等问题,未来人们的思想观念或许也会因此改变。”

在韩洪涛的眼中,房地产行业的“前半生”已告一段落,就如一个人的成长,有过初生牛犊不怕虎,有过年少轻狂的膨胀,有过乱花渐欲迷人眼。而现在,此人已行至中年,从顺风顺水到波涛汹涌再到波澜不惊,岁月将其洗练得理性而成熟。风物长宜放眼量,相信房地产市场在返璞归真之后,更能健康平稳地发展下去,实现“安得广厦千万间,大庇天下寒士俱欢颜”的美好愿望。



荐盘手记

栏目记者 龙雨晴

一湖一世界 一宅一人生

悠闲的云,宁静的湖面,诗意的栖居……这些优美的印象叠加在一起,让人顿生一种超然物外之感。如果说以前一直在寻梦,那么此次来到银基国际旅游度假区,看到银基匠筑的滨湖美宅,就是在圆梦了。

探盘体验

在银基国际旅游度假区记者了解到,该项目占地面积约1.6万亩,由银基集团斥资约560亿建造。是中原地区集文化、游乐、休闲度假为一体的文化旅游项目。项目涵盖6大主题公园,观音圣地和轩辕圣境两大文化圣地、黄金海岸风情商业街、7大特色主题酒店,集中娱乐体验、养生养老、商务会议、商业休闲、度假居住几大功能于一体,着力打造一个全龄服务、全天候、全季节的文旅综合体。

银基国际旅游度假区依傍云岩湖畔,约3000亩的浩渺湖面打造8公里湖岸线。漫步在景色绝美的沿湖景观大道,傍水而居,舒爽开阔。而住宅项目正立于万亩原生坡地之中,拥有上千亩原生林海,出门即是森林,尽享富氧生活。

在这里,山水与生活紧密相伴,让居住者随时都能够欣赏到原生湖林的美景,赋予生活成熟而深邃的韵味。在享受淡泊宁静生活的同时,更显示出独特而成熟的生活优势,于自然的天空下恣意享受成熟的区域配套和从容的便利生活。

推荐有+

银基国际旅游度假区依托天下第一宫之称的黄帝宫而建,形成最具特色的佛文化主题公园,倾力打造两大禅修圣境,一处文化传承;6大主题乐园,欢乐触手可及;7大特色主题酒店,8公里黄金海岸商业街,休闲娱乐,近在咫尺;知名学府(规划中)打造精英教育、省甲级医院(规划中)提供放心医疗,有保障才更安心;特聘丹尼尔管家式物业服务,24小时全方位提供贴心服务。

内,郑州南轴三大组团中心点,得益于“1道、1铁、1轨、2大枢纽、3大快速路网”的立体交通布局,无缝对接主城区,构筑便捷城生活圈。

银基国际旅游度假区住宅板块定位为高端住宅区,社区内全龄段儿童游泳池、老人康体设施、户外防水插座、凉亭座椅、儿童座椅……几十项最具人性化的设计,为业主的生活带来无微不至的关怀。

项目地址:新密市郑尧高速密杞大道交会处向南5公里。