

这家瞄准百年房企的老牌央企 今年在郑有大动作



过去的一年,郑州楼市在“限购、限贷、限价、限售、限售”的五限政策下出现了些许不规范现象,唯独有一个楼盘反其道执行了“六不”政策,不管是囿于央企的民生红线,还是意在提升品牌美誉度,这个在今年1月28日暴雪天开盘,推出256套,3分钟热销216套的项目确实为2018年郑州楼市打下了一剂强心针。

这个项目就是中海锦城,“跟客户说好的精装修,就算政府限价也不改!”项目负责人坚定的语气背后是这家拥有39年发展历史的老牌央企中海,扎根郑州树立品质的决心。回首其在郑州的1400多个日夜,却并非一帆风顺。郑报融媒记者 王亚平

老牌央企连放大招,从3年拿1块地到1年拿6块地

入豫3年,从最初的警察学院地块,也就是后来的中海锦苑项目入市直到该项目两年后交房,中海都没能再在郑拿一块土地,这让其一度陷入无地的尴尬。2017年,中海这只沉睡的雄狮一改低调,动作凶猛,连放大招。

2017年2月,407家房企抢6块熔断地,中海独得3块;9月,22家房企抢滩滨河,中海连夺两子。加上与中建合作开发的高新双湖科技城项目,2017年中海连摘6子。值得注意的是,中海在公开市场上拿的这5块地,都是引得各大房企争抢的熔断地,资本眼中的绝佳位置,绝非轻易获取,也只有像中海这样资金实力雄厚、眼光精准的央企巨擘才能傲视群雄,玩转规则屡变的土拍市场。

此外,中海还竟得850亩A类复垦券,加上联合母公司中国建筑的“十三

五”战略计划,中海在郑州的深耕步伐还会加快。

受限于企业性质,中海过去被外界评为偏保守,而如今的中海,不但去年在公开市场上积极联合保利、龙湖、首开、中粮等组成联合体进行土地投资,而且加强了和母公司中国建筑的战略合作,展现出更加开放的合作姿态。

在郑州,中海将率先落地4种投资模式:合作拿地、老城更新、城市运营和股权并购。

好产品不仅需好地段还需牛人。如今规模迅速扩张之下的郑州中海,“海纳”“海之子”全面发力,瞄准漂泊一线城市的河南籍精英,高管亲至北京、上海等地网罗具有前沿经验的专业人才,汇集复旦、中南、北师大、华科、川大、浙大等19大名校才子,坚持人才本土化。

交房不是终点而是起点,成长型小区爆火二手市场

很多小区从交房的那天起,开发商就不会再投入资金和服务。而中海的服务,从买房到入住,会一直持续下去。记者在赶集网等平台看到,中海在郑州的第一个项目中海锦苑,2016年底交付后二手房价已经突破每平方米22000元,比周边小区二手房均价高出每平方米3000~5000元,很大程度上源于开发商持续投入的服务。

2017年夏天,郑州中海开展了中原首个大规模“敲门行动”:由郑州中海总经理带队,各部门员工参与业主家访。仅中海锦苑项目就走访了1000余户业主,而

且将家访过程中业主关心的问题汇总为108项提升措施,并汇编成文公开回复;交房11个月,首批不动产权证在家门口办理出证;郑州中海为了客户满意做出的努力确实用心。

发源于香港的中海物业是全球性物业服务商,全球在管面积超过1.3亿平方米。在郑州,物业实行“5大督导+5大管家”模式,每一户业主都能享受“管家服务制”、24小时响应和360度卫生无死角等服务,2017年,郑州中海组织近20场活动,覆盖业主800余人次。



小小的树圈美化都做得赏心悦目

业主篮球赛活动

“敲门行动”家访活动

深入一线做户型,“六不”无套路营销法暖人心

被誉为“户型专家”的中海,拥有非常强大的经典户型库,始于一批中国最早从事房地产开发的地产先驱,和毕业于剑桥、宾大、清华等名校的户型专家,并且每年都会根据项目的反馈不断更新迭代,39年来经过66座城市逾450个项目得到验证。

如今,一线发展商汇聚郑州,郑州人的消费需求在不断升级,但郑州市场上的好户型并没有满足郑州人的新需求。从中海锦苑项目起,中海率先引入89平方米南北通透连廊三房,三开间朝南得房率超过80%。

中海锦城的精装一入市,按理说依照中海39年来的开发经验,直接照搬标准化户型和精装配置即可,但是为了追求设计的美观性和舒适度,锦城还根据客户意

见做了不少调整,如毛巾架位置,进行为期一周的客户测试调整;1个踢脚线拼了七八种颜色,木地板颜色,调研百余组客户参与选型。

中海是央企,是人民的企业。郑州中海落实“房住不炒”,不捂盘、不减配、不捆绑、不说假话、不乱承诺的“六不”原则,所有销售信息和不利因素都会进行阳光公示并告知客户,还设置了现场投诉热线和集团400客服专线,销售员签署诚信承诺书、物料数据皆标注来源出处。

值得关注的是,中海以“工科状元”闻名业内,并非浪得虚名,不管是在合约管理层面,质量检测层面,还是施工工艺层面,郑州中海都积极推行新技术、新工艺落地项目,确保房子经久耐用。

2018年中海能否坐实河南第一地产央企

践行“做规模、树品质、本土化、提升客户满意度”四大战略,中海在郑州不断发力,今年会有哪些动作?

据悉,2018年1月三环内项目中海锦城已经开盘,仅余少量商铺,而年中还有4个项目或将推出,位于滨河国际新城的中海盛唐府、中海万锦公馆,位于双湖科技城的海滨世家,以及位于惠济万达月湖旁的中海湖滨世家。

2017年中海集团官方发布了三大产

业群:“住宅开发”“城市运营”“创意设计”及“现代服务”,定位为卓越的国际化不动产开发运营集团。业内人士猜测,郑州中海在深耕住宅的基础上,可能将城市综合开发、持有商业、长租公寓等产业逐步引入郑州,进一步升级“国际郑”的城市面貌。

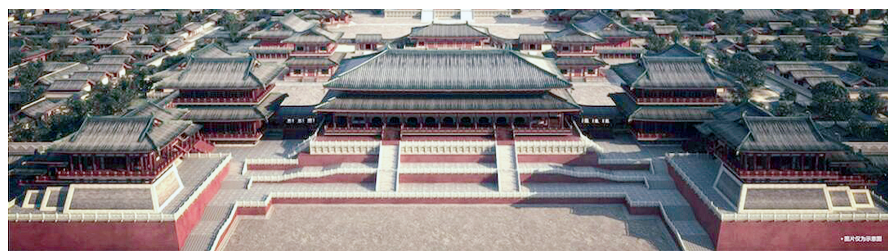
具体到项目和区域上,业内对位于滨河国际新城的中海盛唐府、中海万锦公馆项目关注度颇高。

引入高端产品系,集团创新力作郑州首发

滨河国际新城集自贸区、涉外区、CLD三区叠加,以及中原首个海绵城市、综合管廊、智慧城市三大规划于一体的国际化宜居区,区域宜居性和舒适度比肩北龙湖。交通上,据守离高铁站和新郑机场最近的黄金交通分割点,规划了3/11/14号线等3条地铁线及1条机场轻轨;生态环境上,20分钟步行圈覆盖6133亩生态绿地,负氧离子超出市区平均水平20余倍;商业上,25万㎡中原唯一特色荷湖商业水街,体量相当于3个熙地港。而最值得说的是其国际化配套资源的承载力属性,拥有像海嘉国际学校、欧亚心血管研究所这样的国际医教资源。这么好的一个区域,

价格却只有北龙湖的1/3。

如此稀缺的土地价值,中海会将高端“公馆系”产品落于此区域。除此之外,中海盛唐府是中海地产三十九载全新“空间系”高端力作,中海盛唐府郑州目前唯一有天有地、独门独院、使用率300%的盛唐风格百变府邸。将打造成为一座“盛唐长安城”,以约0.8超低容积率,师法长安城三大“以礼筑城”精粹,形成一街两园六坊十二巷,并融八大古中华千年建筑精华,匠造纯重视百变空间。建筑面积约135㎡,可得400㎡使用面积,使用率达到300%。该项目位于喜来登酒店一楼的临时展厅将于3月开放。



中海盛唐府师法盛唐长安城原型