



- 5个月,从买地到开工建设,福建省50强企业的燕山集团快速开掘郑东第一桶金
- 240小时,就有3931人打电话咨询,近百家购房者要求成为王鼎国贸大厦的VIP客户
- 3分钟,在王鼎国贸大厦内部,可以到达办公、餐饮、休闲等任何一个地方

# 《速度论》

## 谁将引领商务新速度

——王鼎国贸大厦系列报道之四

### 5个月,开掘郑东第一桶金

得郑州者得中原,得郑东新区者得郑州。提到哪里是郑州写字楼最火的区域,相信所有人都会不假思索地回答:郑东新区CBD。没错,高起点、高品位、高标准建设的郑东新区,以崭新CBD商务区姿态出现,无疑是建立在更新郑州写字楼市场基础上的城市亮点,未来城市的核心价值将以她为圆点逐渐辐射开来。随着郑州经济的迅速发展,市内许多办公物业已不能满足现代商务的要求。

郑东新区的投资热正在带动CBD的日渐成熟。这时的燕山集团已经在豫北取得了巨大的成功,在经过多次“刹车”停留、观察后,郑东新区巨大的发展潜力也深深地吸引了他们。

2006年6月20日,燕山集团携手河南省王鼎泓大置业有限公司在郑东地区取得第一块地。2006年11月,王鼎国际大厦和王鼎国贸大厦同时开工,开始在这块聚集财富和希望的土地上,绘制自己的宏伟蓝图。

短短的5个月时间,燕山集团就在这里投资已超10亿,那么,是什么原因让一向投资谨慎的燕山集团如此大胆放心地迈开步子,快速地投资郑东楼市呢?是郑东新区无可限量的规划远景,是政府为八方投资者提供了一个极富生命力的投资环境。因此,与其说在郑东新区投资,倒不如说燕山集团是到郑东抢赚第一桶金。

### 3分钟,开创中原商务新速度

锋速是一种商务姿态,更是一种商务境界,王鼎国贸大厦以新姿态、新境界引领新时代商务潮流。

在经济商务时代,时间就是成本,速度决定效益,商务速度与效益已经成为睿智企业制胜的关键,由此体现在办公、交通的四通八达上,楼宇内部同样要与之相适应,王鼎国贸大厦适乎世界之潮流,合乎人群之需要,将在中原大地引领新时代商务潮流。

郑东CBD区域适合500强一类世界级大企业入驻办公,而做配套服务的服务业企业,如贸易公司、传媒业、咨询行业、律师业、审计事务所等,既无力承担CBD区域内高昂的租金,又需要非常便利的到达CBD区域,因此向CBD四周找寻王鼎国贸大厦这样的商务空间也就很自然了。

王鼎国贸大厦作为燕山集团携手河南省王鼎泓大置业有限公司联合打造的2007郑东首席锋速商务港,锋速商务就是效能商务、时尚商务、休闲商务,是一种正在崛起的新商务潮流;解读锋速商务就是解读现代商务潮流,以速度为个性,以精锐为特质,以速度为胜,以效率占先机,锋速向上,商务向东,锋速商务坐享优越地段以郑东新区为依托倡导新商务三简主义,即:简捷、简易、简约,简捷为简便、快捷之理,王鼎国贸大厦雄踞正光路与民生东街交汇处,位于郑东新区CBD行政核心区,众多行政单位、商务集群,交通四通八达;简易为简单、容易之理,信奉商务原本简单之理念,三栋联体建筑,总建筑面积6.3万余平方米,1~3层是1.7万余平方米的商业、餐饮区,4~15层是3.2万余平方米的酒店式公寓办公区;简约为简略、节俭之理,倡导丰富商务资源集中配置、全体共享,用成本控制利润;基于对未来经济趋势与睿智企业发展形式的深刻理解,王鼎国贸大厦站在现代商务潮流的前沿,集高效能、数字化、时尚化于一体的商务资源配置、共享与领先的more商务空间理念,届时3分钟可在大厦内部进行办公、餐饮、休闲,开创了中原商务新速度。

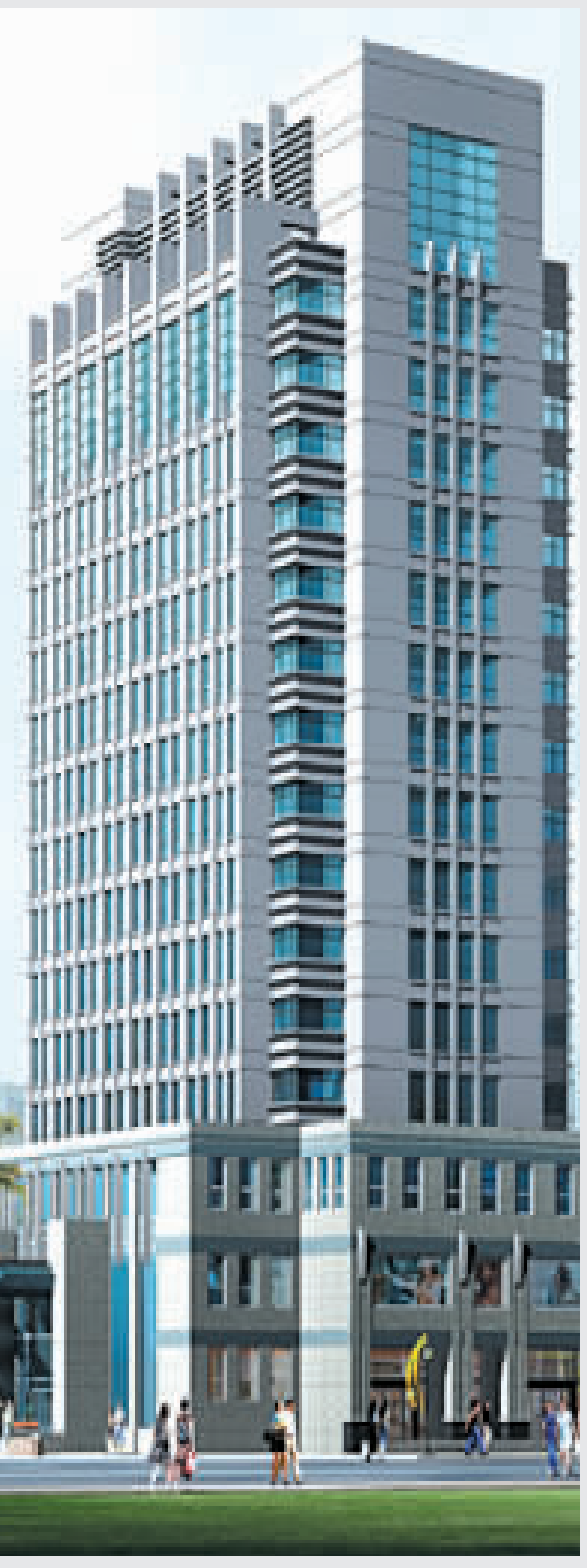
□晚报记者 樊无敌

迈克尔·舒马赫是地球上开汽车最快的人。

这位“速度的宠儿”在F1比赛中获得过7次年度总冠军,举世无人可及。有人问舒马赫:“赛车最关键的技术是什么?”

他说:“刹车。”

福建燕山集团决策者的投资理念就如同迈克尔·舒马赫这样,是十分谨慎的,但一旦他们认为郑东新区确实是一块投资热土时,他们将会全力出发。



### 240小时,升起中原锋速商务新旗帜

在“大鱼吃小鱼”、“快鱼吃慢鱼”成为通行的市场规则的今天,河南省王鼎泓大置业有限公司的所有战略设计都是围绕着“速度”两个字,作为进入郑东新区比较晚的开发商,他必须在最短的时间内取得决胜,用速度来击败一切竞争对手。

购买土地的速度——2006年6月20日,通过高价竞拍的方式快速拿地;

品牌打造的速度——2007年4月初,王鼎泓大置业有限公司与有着58年历史的中原主流媒体郑州晚报有了第一次结识,开启了沟通交流的平台;4月18日,郑州晚报开始成为王鼎泓大置业有限公司的初步战略合作意向单位;4月20日,郑州晚报递交了关于合作的第一次提案;4月30日,双方达成合作意向;5月16日,郑州晚报与王鼎泓大置业有限公司签订了合作协议;5月17日,王鼎国贸大厦开始在郑州晚报上亮相,短短的40余天记录了这一历程,王鼎泓大置业有限公司通过与郑州晚报强强联合的方式吸引眼球,为王鼎国贸大厦迅速提高知名度和关注度找准了方向;

建造周期的速度——2006年11月同时开工王鼎国际大厦和王鼎国贸大厦,到2007年6月进行内部VIP认购,把普遍需要1~2年的开盘周期缩短到不可思议的8个月;

项目销售的速度——由于和郑州晚报的强强联手,高调运作,短短10天,240小时,就有3931人通过案场电话60112222询问楼盘的情况,截至5月27日,共有近百家要求成为VIP客户。

现金流动的速度——建立以天为单位的资金考核体系,把单位资金的利用率提高到极限。

近几年来,郑州的写字楼市场日趋活跃,新建写字楼项目在品质上追求高端的倾向越发明显,面对如此竞争激烈的局面,众多写字楼开发商开始突围,各种升级换代的举措纷纷出台,有的立足“生态”,在办公环境上大费文章;有的以大体量综合体的形式增加竞争力;有的打文化牌,试图营造属于独一无二的文化氛围。几乎清一色的向国际化、智能化、集中化、规模化、专业化、人文化等五大趋势发展,在过分注重品质的同时却淡忘了个性化有时尚化,郑东商务缺乏个性,中原商务缺乏个性的呼声越来越高。

商务地产领域,潮流并不是轻易就可以引领的,因其核心竞争是商务地产的操作模式,市场应顺势调整,兼顾两头,一方面应该有一部分真正的纯写字楼,这是高端持有人的需求,另一方面也需兼顾一些成长和起步型企业,他们是站在现代商务潮流的最前沿,最具有个性与活力的睿智团队,是最讲究高效和迅速的;因此,现代商务征伐,效率的意义不言而喻,成本控制利润,效率决定价值,每加速一分钟就是成功的关键,并由此来见证荣耀。新生代锋速商务正逢时,以商务旗帜代表着财富涌动的方向,代表着一种格调和时尚。

而作为有着睿智经营特征的闽商代表,燕山集团通过长时间详尽的市场拓展和调研,深切感受到郑东新区良好的投资环境和无限的发展空间,继曼哈顿等知名企业进驻郑东新区之后的第一个商业地产项目——王鼎国贸大厦,便把脉中原商务现状,紧抓郑东商务要害,以锋速商务旗帜的姿态,在郑东新区这块日益繁华的土地上将写字楼的潮流引向一个新的层面。

在实际的操作中,正确的战略往往能起到以一博十的效率,河南省王鼎泓大置业有限公司以一个后来者的身份,用紧绷的速度战略将自己的品牌形象树立速度发挥到了极致,王鼎国贸大厦快速地在中原树立起锋速商务新旗帜。