

正商地产 饮水思源 涌泉相报



看房
直通车
免费看房报名热线：
0371-67655013

**看房车
盛夏楼盘送人气**

6月，正商地产再次引来关注的目光，原因在于其五盘同开的强大气势，犹如冲击波一样，震撼着全城。从大盘时代走进大公司时代，正商人一直秉承着强烈的社会责任感，以品质为先导，以责任为依托，本着“来源于社会，回报给社会”的企业经营理念，正商一直坚信：饮水思源，当涌泉相报。

晚报记者 袁瑞清



正商每次举办的活动，总是能吸引众多业主的关注。

五盘同开——正商的魄力

6月21~23日，正商地产，五盘同开，引起了业界广泛关注，开盘现场俨然是开发商自办的房展会，而“参展楼盘”则是正商·世纪港湾、正商·蔚蓝港湾、正商·BU蓝钻、正商·东方港湾、正商·颍河港湾5大项目，本次开盘成功销售420余套，共有近千名购房者到场参加开盘选房活动。

在活动中，正商对同时开盘的5个楼盘作了简要的介绍。正商·BU蓝钻，是未来大道650亩的大户成熟社区；正商·世纪港湾，地处文化路，100万平方米双气社区，83套限量销售的八层电梯洋房更是精品中的精品；正商·东方港湾，位于郑东新区CBD核心居住区域，被誉为是绿色居住走廊上的私

享领地；正商·蔚蓝港湾，是工人路臻品双气多层、小高层，汇聚全城购房者的目光；正商·花都港湾，210亩现房美景大社区，清盘特惠销售的23套多层现房，更是引起了众多购房者的关注。

“想不到，一开盘便有这么好的人气，甚至超过了公司的预想。”在现场，郑商地产一名负责人对记者说，此次5盘同开同样为购房者推出了大量优惠措施，比如购买正商·BU蓝钻的房子最高可优惠两万元，正商·世纪港湾优惠1万~2万元，正商·蔚蓝港湾购房即可优惠3000~2万元。

“正商的房子品质当然是值得信赖的，这也是我今天来这里看房的原因。”在现场，一

为购房者推出了一系列优惠措施，近千名购房者到场参加开盘选房活动。

名准备购买正商·颍河港湾房子的李先生说，身边有几个朋友购买了金色港湾的房子，反映一直不错，如今他准备买房，几个朋友都推荐他来看看正商的房子。“总体来说还是很满意的，颍河港湾位于中原路，是双气社区，不但价格公道，将来上下班也十分便利。”李先生说，回去再和家人商量商量，“这么好的房子，要是错过了，还真有点可惜呢。”

自从去年下半年以来，楼市一直处于低迷状态，在宏观调控政策的影响下，加上日益紧缩的银根与信贷，资金链条的短缺已成为了众多开发商不得不面对的难题。在这样的背景下，正商还能推出五盘同开的大手笔，无疑给其业主吃下了一颗定心丸。

品质为先——正商的魅力

作为中原品牌地产，正商一直致力于建造令中原人舒心、放心、安心的高性价比房子。11年厚积，正商地产老客户推荐新客户购房率占到83%，老客户重复购房占到42%，84%的入住率，92.8%的客户满意度……

2008年，奥运之年，正商正迎来更大的发展，11盘同耀中原，蓝钻、蔚蓝港湾、世纪港湾、东方港湾、颍河港湾、花都港湾等品质楼盘将光辉演绎一亿人的港湾生活向往。

在地产人眼中，习惯将郑州划分成“东南西北中”5个板块区域，能在5个区域内都有自己开发的项目的房地产公司，也并不多。正商地产便是其中之一，11案并举的格局即将形成。作为中国房地产名企50强，11年来，正

商为6000个家庭成就了一生的居住梦想，满足了他们对家的所有想象。

河南正商置业有限公司成立于1998年，是河南省规模最大最具实力的房地产开发公司之一。2001年2月，正商地产在航海路东段一次性征地650亩，在“为郑州市普通百姓造性能价格比最优的房子”这一理念的指导下，2002年正式启动郑州市东南板块最大的房地产开发项目——金色港湾。随后，金色港湾、绿岛港湾、启航大厦、金杯家园、花都港湾、蓝钻、世纪港湾、蔚蓝港湾、东方港湾、颍河港湾等项目相继问世，成为了中原行业中正商力量。

在中原地产行业，正商一直是品质地产

11年来，正商地产客户推荐率占到83%，老客户重复购房占到42%，客户满意度高达92.8%。

的倡导者与引领者。坚持“品质体验”的理念，正商地产所开发项目的建筑设计尖端，用料精致，品质精良，由房地产业内的国际大师亲手设计交楼标准，潜心打造“好房子的标准”，成就了一个个品质地产的经典之作。

从四月天的花卉组团主题社区、金色港湾的新加坡风情小镇、绿岛港湾的生活的绿岛心灵的港湾、花都港湾的25万平方米的现代园林风情，到33万平方米魅力之城德式园林豪宅蓝钻，再到100万平方米双气豪宅世纪港湾，一次超越一次，一次比一次更接近完美。而全新优点叠加的26万平方米郑东新生活东方港湾的推出，更是满足了中原人对品质生活的所有期待。

正商地产本着“来源于社会，回报给社会”的企业经营理念，将投资千万元的学校无偿捐献给政府。

饮水思源——正商的动力

一个企业，在创办之初，如同破土而出的幼苗，只需要极少的土壤、阳光、水分；当幼苗长成参天大树，便会从大地、江河、阳光、雨露中汲取更多的养分，才能永葆葱翠。但是如同树高万丈，也忘不了根一样，企业由小变大，由弱变强，像正商地产这样，如今发展成为十一盘同开，开发量、销售量位居郑州前列的地产企业，同样不会忘记回报养育、培育企业成长壮大的“衣食父母”，那就是党和政府的关怀，社会各界的厚爱，广大消费者的认可。

“饮水思源，当涌泉相报”，因此，本着“来源于社会，回报给社会”的企业经营理

念，2006年9月2日，正商地产将投资1000万余元高标准建造的港湾小学，无偿捐献给管城区人民政府，港湾小学完全按照公立学校的模式进行教学管理，正商地产自此成为郑州市第一家将企业投资建设的学校捐献给政府的地产企业。

从大盘时代走进大公司时代，成长起来了正商地产，一直不忘社会责任，采取了积极方式回馈社会，连续多年主动参与、支持并捐助社会上的各项公益事业。

2002年，正商地产自投800万余元资金修建了港湾路、香草路，使原来泥泞不堪的路变成了便捷的宽敞大道。

2003年，第18届客属恳亲大会、少林武术节召开期间，正商地产累计捐资50万余元，为中原武术弘扬世界作出了应有的贡献；2005年12月，正商地产再次慷慨解囊，捐资助困劳模，使社会劳动者得到自己应有的尊重和回报……

有一份付出就有一份回报，由于优秀的表现和强烈的社会责任感，正商地产在近年来多次赢得了省市领导的赞誉，并多次获得了先进单位、优秀企业、品牌公司等荣誉，作为关爱民生、兼及天下的有社会责任感的地产开发企业，正商地产在无私付出的同时，亦成就了正商的大气魄大品牌。

“郑东新区、北区的房子我都想看，时间能来得及吗？”还没上车，看房者张女士就拉着记者问。她说，现在市中心的房价太高了，所以只能考虑其他区域的房子，但是每个区域都各有特色，也各有缺憾，所以想都去看看。当听到本次的看房直通车路线安排有：郑州东区的阳光公园道、首座国际广场、景峰国际、中油运河上郡和北区的琥珀名城、主语城、华瑞紫桂苑后，她放心地坐上了本次的看房直通车。

第一站：阳光公园道：会员太多分批看房

上周六上午9点20分，看房车第一站来到了位于北京华联广场的阳光公园道临时销售中心，随着本报数十名看房成员的涌入，原本还有些空旷的房间立刻显得狭小起来。

由于看房团成员太多，只好分批了解项目情况，一批客户看沙盘，另一批客户看户型。由于该项目还没有正式开盘，所以经过简单的咨询后，许多会员都留下了自己的联系方式。

第二站：首座国际广场：酒会盛迎购房会员

从阳光公园道出发，第二站就是首座国际广场。在途中，记者接到首座国际广场的通知，为了迎接本报购房团会员，他们特在售房部准备了一场小型酒会。

在现场，整个售房部布置一新，糕点师与调酒师已为每位会员准备了可口的糕点与饮品，等待多时的工作人员热情地接待了会员，首座国际广场工作人员激动地说，一下来这么多人，幸好提前有所准备，不然非乱套不可。

第三站：景峰国际：CBD风景这边独好

从首座国际广场出发，看房车又来到了由郑州亿国金顺房地产开发有限公司开发的景峰国际项目。

据北京万通东方策略总经理刘莉娟介绍，景峰国际项目位于郑东新区CBD外环的黄金位置，是集五星级涉外酒店、精装修公寓式酒店等功能为一体的大型综合性生态智能建筑。针对这种投资性产品，许多会员都流露出浓厚的兴趣，但是由于项目还没有开盘，销售的价格也没有确定，许多看房团的会员只好留下了电话，等候项目的开盘通知。

第四站：中油运河上郡：企业品牌让人放心

购房者王先生虽然还没有选中自己理想的房子，但俨然成为一些会员眼中的购房专家，将自己近期看房经验无私地分享给了一些购房“生手”。

“说起买房，里边的学问可不少，公司的品牌、项目的规划、位置、户型设计都要充分考虑。中油运河上郡能卖得这么好，就是因为公司的品牌效果加上绝佳的地理位置和户型。”其实，中油运河上郡王先生已经来过一次，但是他很慎重，没有及时下定，经过与周边项目充分比较后，这次他决定定下一直让他念念不忘的邻水户型。

第五站：琥珀名城：找到一个温馨的家

在琥珀名城，所有会员都围在楼盘模型前聆听销售人员对琥珀名城3期项目的详细讲解。会员方小姐选择了一套76平方米左右的两房，在销售人员的帮助下，核算了一份置业计划书，房款总价和月供都没有超出自己的预算，而且项目的位置离工作地点也比较近，各方面都很满意，当场就交付了定金。

第六站：主语城：会员享受最大优惠

从琥珀名城来到主语城，已接近中午，但会员的热情仍旧不减，正好赶上琥珀名城的购房抽奖，所有购房者均可参加最少1000元、最多1万元的优惠活动。看到晚报一下来了这么多会员，琥珀名城项目负责人立刻决定，所有购房会员除了正常享受抽奖优惠外，还可得到一次性付款购房5个与按揭付款购房4个点的优惠。

一位在文化路附近居住的赵先生告诉记者，因为价格原因，他一直没有定房，这次跟着看房车就是想看看有没有额外优惠，现在终于实现愿望。

第七站：华瑞紫桂苑：多层、现房受欢迎

随后，看房车来到了本周看房的最后一站：华瑞紫桂苑。会员们看到已是郑州市场稀缺产品的多层现房，虽然有些疲劳，还是对楼盘进行了详细了解。有的询问房间的大小格局、楼层的设计，有的则关心绿化、管理和贷款的问题，售楼处的服务人员一一给予了解答。

结束一天的看房活动后，看房会员们兴高采烈。第一次参加看房活动的刘先生说他平时工作很忙，难得抽出大块的时间看楼盘。看房直通车这种方式太好了，不仅选择余地大，而且效率很高。

晚报记者 李志敏