



楼市静距离 主持人 陈静

数据显示一线城市楼市再次出现退烧迹象

一线城市的房地产市场再次表现出了一些可能“退烧”的迹象。央行的数据显示,二季度开发商在一线地区的结算账户增幅连续五个季度低于全国的平均水平。央行的数据意味着开发商的开发项目正逐渐离开一线城市,趋向于二三线城市或中西部地区。

点评:据业内人士透露,在这个数据里面,他们把大户型、低密度别墅都剔除出去,又把保障房算在内,难怪人们只看到官方公布房价下降的消息,却满大街也找不到真正降价的房源。

调控 央行:房地产发展一线地区调控效果显现

8月8日,央行网站发布《2011年第二季度支付体系运行总体情况》报告。报告显示,房地产调控政策对房地产发展一线地区的调控效果进一步显现。北京、上海、广东、江苏等房地产发展一线地区,房地产业单位银行结算账户数量环比增速已连续五个季度低于全国平均水平。

点评:央行发布的这一消息只是针对他们而言,他们没有看到的是,房价还是那么高,该买不起的人们还是买不起。

投资 洛克菲勒家族出手中国商业地产

有“石油大亨”之称的美国洛克菲勒家族瞄准了中国的商业地产市场,继去年参与投资北京一商业地产项目后,该家族再次投资于天津,拟打造天津于家堡罗斯洛克金融中心。史蒂文·洛克菲勒三世表示,看好中国商业地产市场,并会继续在中国的二三线城市寻找投资机会。

点评:连老外都来中国分肥肉吃了,炒完了住宅炒商铺,中国的地价、房价调控啥时候才能是个头啊。

资讯速递

御府世家名流会首届二七区企业家沙龙开幕

8月5日,首届二七区企业家沙龙成功举办,各界人士与风水专家牛路林老师共话易学与企业经营。沿嵩山路而至现代气派的营销中心,各位企业家饶有兴致地围观沙盘,并听取了置业顾问的介绍。牛老师从易学起源娓娓道来,为与会企业家浅显易懂地讲了易学的内涵,并结合企业家经营进行了详细的阐释。为各位企业家针对性地从易学方面提出了经营的建议,得到了在场人士的称道。据悉,康桥溪山御府项目自去年面市至今,得到了社会的广泛认可,一期销售接近尾声。目前仅余100多套世家豪宅房源,88-160平方米的城市中心豪宅最后机会,并有6重购房大礼礼惠中原世家。

东方骏景展示中心核心区核心开放

上周,东方骏景项目展示中心在京广路与中原路交会处附近开放。开放近10天来,已积累客户500余组,在当前严厉的市场调控下,如此业绩堪称罕见。据悉,东方骏景项目位于大学路与康复前街交会处附近,位置极为优越。距离郑州火车站西出口不足1.5公里,周边繁华便利,教育、医疗、商业、交通等配套设施一应俱全。该项目是一座集高档住宅、精品公寓和SOHO于一体的现代高档社区,由4栋30-34层高层建筑组成。整体建筑采用现代简约风格,高低错落的楼群沿地块外缘布排,形成一种超大尺度的城市庭院。社区园林景观精致典雅,中心景观区包含流水、花园、广场、草坪等丰富元素,为业主营造幽美居住生活环境。

上周末,燕子看房团连看四房 雅宝东方御庭、中豪·汇景湾、升龙凤凰城和正弘·蓝堡湾 多元优势楼盘受购房者青睐

致电:67655294、QQ:778204502



会员在参观世豪小公馆项目沙盘

上周末的两天时间里,“燕子看房团”会员一行先后参观了雅宝东方御庭、中豪·汇景湾、升龙凤凰城和正弘·蓝堡湾4个楼盘项目,由于这4个项目从品牌、质量到所在区域、周边环境等因素都拥有其独特之处,令不少会员下定决心在上述几个项目置业。

晚报记者 陈静 文/图

金水东路的稀缺房源,升值前景无限

6日上午9时许,“燕子看房团”来到位于金水东路与东风东路交会处的雅宝东方御庭项目。据置业顾问介绍,东方御庭有82-300平方米的多样户型,可以满足各类购房者的需求。目前,郑州市图书馆新馆、郑州市奥林匹克体育场等重点项目逐步启动,已有包括省政府在内的30多家行政事业单位先后入驻,形成了以金水东路为轴线的行政办公区。

随后,看房团来到中豪·汇景湾项目,该项目位于金水东路与心怡路交会处。置业顾问介绍,该项目二期大处国际规划,小处精雕细琢,其产品从设计理念和品质上全面升级,汲取来自全球的高品质建筑、材质、园林、空间设计等元素。该项目集合住宅、

商业、商务酒店、写字楼等奢侈元素,完美启幕大都会社区居住模式,进一步展示新东站核心产品的标杆性。随着“中原经济区”上升为国家级发展战略,在“国家战略”的诸多利好政策支持之下,新东站板块以稀缺资源地段、无限升值前景,以及在此之上的圈层文化与生活品质受到对生活品质要求极高人群的青睐。

当天的最后一站是升龙凤凰城。置业顾问介绍,位于郑汴路与未来路交会处东南的升龙凤凰城最吸引人的优点之一就是交通便利,它东起商贸路,西至未来大道,南达货站街,北至郑汴路,成为郑州新旧城区交集核心地带的重要楼盘项目。

花园路精装酒店式公寓 令人心向往之

上周日上午,正弘·蓝堡湾二期世豪小公馆举办团购专场,“燕子看房团”准时赶到销售中心。刚一赶到就被现场的热闹景象给吸引住了:销售中心里正在准备置业讲堂活动,还为前来参加活动的人们准备好了冷餐会,各式点心、饮料、水果一应俱全,让人们在轻松、舒适的环境中慢慢体会世豪小公馆的典范风采。

在看过户型、景观后,更令众人欣喜的是该项目处于花园路、东风路这样寸土成金的地方,房价并不算太高,让很多人不禁心动。

会员还随置业顾问参观了位于项目内的河南省实验幼儿园蓝堡湾分园,舒适的环境、安全的设施、齐全的配备,更是让许多年轻父母及准备准妈妈们欣喜不已,据悉,凡入住该项目的业主都有优先入园的权利。

优越的区域环境 令看房团会员动了心

看房团会员杨先生在看过4个项目后深有体会地告诉记者:“这两天看的项目有一个共同之处,就是地理位置非常优越,金水东路、郑汴路、花园路,都是所在区域的核心位置,有优美的生态景观、良好的人居环境,光是听听就觉得这些项目很值得期待,再进一步地了解项目的质量、景观、社区配套设施的情况,就更让人心动了,据我所了解,咱们看房团里有好几位团员都决定买房了。”

今天,中部LED照明交易中心(以下简称“中心”)招商大会在郑州召开,韩国三星LED、中国台湾宏华光电以及北京同方兰森、深圳三佳等行业知名品牌也纷纷到场。据了解,该“中心”是我国北方地区首家、最大、最专业的集群化LED产品交易市场。将打造成为从信息互动、终端产品、配件、检测设备、技术资讯、营销渠道到运输、仓储等一体化的产业链。

晚报记者 王亚平

变革、创新 中部LED照明交易中心 招商大会今日召开 致力产业领跑者

改变产业版图,为北方、西部提供交易平台

目前我国的LED产业集群化的交易平台多集中在深圳、广州,而北方则完全是空白。

“中心”的诞生,亮相,将打破整个产业失衡的格局。“以前遇上大宗采购LED产品,都要千里迢迢跑到广东沿海地区,成本高,浪费时间,现在中部地区也有了这样的大型交易中心,将来可大大节省很多精力和采购成本”。一位参与大型市政亮化工程的总设计师这样说道。

变革,加快我国LED产业的进程与发展,是“中部LED照明交易中心”一贯遵循的立项宗旨,在政策制定、节能减排的双重大势下应运而生。

位于中州大道与郑汴路交会处东500米处的“中心”,由省龙头企业河南中力国际集团为新能源、新产业的发展而建设。它是当今我国北方最大、最专业的LED交易市场,目前已全部建成,总建筑面积约3万平方米。自立项伊始,就制定出宏大的发展战略:立足中部,布阵全国,放眼世界。该战略主旨是以产品交易、代理加盟、商会联盟为基础,实现大人流、大商流、大物流、大信息流、大资金流,引领中国北方LED产业的大发展,打造中国LED的行业新地标,改变“南生产北代理”的产业版图,遂成为中国LED照明第一交易门户。



中部LED照明交易中心

高起点、高标准,助力区域产业繁荣

“中心”为广袤的中国北方、西部地区提供了这样一个便利的展示平台,不仅仅是有交易的功能,还有全国同类项目中少见的“中部LED商会联盟”。

该组织的主要职责不仅是为入驻的商户提供优质的配套服务,更多的是承担连接政府、采购商、渠道商、厂商之间的快速通道,所采取的“快速响应”服务理念,将为入驻的商家提供即时的、便捷的、有效的商业信息,助力打开不断增长的地市市场份额。这也是为什么众多行业人士纷纷看好这里的重要因素。

“所谓交易平台,其精髓就在于共享、共生、共赢,前期招商结束了,后期只有商户自己打拚,自己承担风险,交易市场不管不问,放任自流,最后的结局就是一损俱损,这几乎是所有专业的交易市场一贯做法。但我们不是,我们不仅仅是为他们提供场地,更要帮助他们做生意,他们发展了,我们也就自然能够做大做强,一荣俱荣”。该项目营销总监马红

梅坚定地说。“中部LED商会联盟”的成立,很好地丰富并诠释了交易平台的概念,也同时是“中心”的价值、品质的保证。另外获知,三星LED之所以能在短短的一个多月中,快速做出决策,选择入驻“中心”,其核心思想就是看重它在政府、资金、经营理念三方面的综合实力。

有业内人士表示,“可以预见,以两大创新点作为立项之本的‘中部LED照明交易中心’,将是区域产业走向繁荣的核心要素,是现代产业结合模式的集聚点与爆发点,依托中原地区的诸多强大优势资源,高起点、高标准打造全国交易中心、精品展示中心、信息快速服务中心、企业孵化器,构建多元化的大市场,从此鏖战于中国LED行业的大发展机遇”。