

谁能经受住,专业眼光的挑剔?

2013思念·果岭五期新品发布会,载誉空前 在原生自然中,打造高品质度假生活

3月30日,思念·果岭五期悦莊新品发布会公开启幕,中原迄今为止最高水准高尔夫院落,终于面向大众,揭开了神秘面纱。

来自全城的“生活家”相聚一堂,共同见证郑州居住的蜕变。

记者 王亚平



全城生活家 为何出现在同一处?

3月30日,果岭门前车水马龙,访客络绎不绝,在思念·果岭高尔夫会所,媒体、贵宾早早守候,一切只为,思念·果岭五期悦莊新品发布会。

本次发布会,知名财经评论家、财经专栏作家叶檀女士做客现场,深度解读“国五条”与中国房地产现状,更结合中国的城镇化建设、中原经济区规划以及高铁开通对中原房地产市场影响等,角度独到犀利;中国知名房地产推广专家李雪松先生,与大家共同交流郑州房地产格局发展、别墅市场变化趋势;当日还有其他知名房地产专家、环保专家齐聚,思念·果岭可谓蓬荜生辉。随着以郑州为核心的中原经济区崛起、郑州成为唯一一个铁路客运交汇的十字点,这些客观因素对于整个中原地区及思念·果岭而言,俨然已形成诸多利好。

2010年,一纸“限购令”让住宅遭遇写字楼“逆袭”,而如今,写字楼又与住宅压起了跷跷板。当“过剩与不足”交织在一起且越发纠结时,如何改善一边高企的库存,一边萎靡的销售?如何引导投资决战商务之巅峰?成为全行业瞩目的焦点。

写字楼投资人云亦云最致命

2010年,一纸“限购令”让住宅遭遇写字楼“逆袭”,而如今,写字楼又与住宅压起了跷跷板。

经过了短暂的供销两旺,2012年,郑州写字楼供求关系再度逆转,尤其是高铁板块,市场表现高位刹车,去化速度明显放缓。2013年,随着高铁板块持续放量,加之龙湖副CBD、龙子湖大学城商务体又将陆续入市……面对一边是高企的库存,一边是萎靡的销售,业内专家惊呼,郑东新区或将沦为写字楼“重灾区”,这场有关写字楼的“大跃进”,迎来了“大竞争、大洗牌、大淘汰”的时代。

就像一位业界老总说的那样,“十年前,大家在问啥是写字楼;五年前,大家问谁在做写字楼;现在,大家问谁没做写字楼;五年后,

面对挑剔的目光,如何脱颖而出?

思念·果岭新品发布会,强大的嘉宾阵容让人过目不忘,然而,让人从心底触动的,还有BLA外籍建筑设计团队坐镇,与在座的每一位来宾分享思念·果岭五期新品诞生前后,筹备九年、寻访世界建筑的心得体验,正是他们难以想象的工作强度和复杂工作内容,才得以成就今天的思念·果岭国际社区五期悦莊新品。

院落生活,找回最本真的期待

曾经寻访过果岭的人,无一不啧啧称奇,种类繁多的绿植鸟兽让人应接不暇,据了解,思念·果岭在这片原生自然中,悉心蕴养了42万株绿植、169种原生鸟,为生态生活可谓煞费苦心。园区林荫小道沿着800余亩四季水量充沛的渤海湖、瀛海湖蜿蜒,私人庄园、健身主题公园、高尔夫主题公园、滨河生态休闲公园点缀成趣,随着春天的万物复苏,迷人风景更令人心驰神往。

曾有来过的人说,思念·果岭绝对是一

9年的悉心筹备,思念·果岭所做的,绝非仅仅只是建房子那么简单。

1300余亩果岭之上,既要完好保存纯净自然,又想把原创世界建筑群移植到果岭,无疑是一项浩大的工程。思念·果岭经过反复的研究和尝试,终于,让果岭主人們的院落,沿着自然的纹理,在一望无际的果岭之中,静静生长。

个你值得留下充足的时间慢慢观赏的公园。可是对于果岭主人,这里只是他们日常之余的一处点缀,思念·果岭多年的努力,正是想为那些渴望院落生活的人,找回最本真的生活期待。

9年的时间,是小孩成长的时间,是成年人积累的时间,也是思念·果岭卧薪尝胆的时间。3月30日,因为在场每一个人的欣喜和认可,所有的努力和尝试、所有的艰辛和酝酿,终于在这一天,守得云开见月明。

楼市非常道



楼市气象站



多地细则未涉及20%个税

3月30日与31日,北京、上海、重庆、济南、大连、合肥等城市都按时发布了楼市调控地方版细则。

总体来看,与京、沪的“单身限购”等不同,各二、三线城市的细则相对“从简”,没有“自选动作”。在“进一步”限购、限贷、增加土地供应、加强市场监管等方面,也是按部就班。对于备受关注的“20%个税”政策,多个城市的细则也没有涉及。

点评:从各地细则来看,对市场的影响估计有限。



南京版细则被吐槽“打酱油”

南京市近日发布《关于公布南京市2013年度新建商品住房价格控制目标的通知》,即所谓南京版“国五条”细则,将今年房价控制目标确定为:2013年度全市新建商品住房价格涨幅低于城镇居民家庭人均可支配收入的实际增幅。不算标题字数,这则通知正文仅132字,被网友吐槽“相当于一条微博”。

点评:地方落实国五条被疑“打酱油”,等待房价下跌恐怕暂时还是个“梦”。

楼市大讲堂

探寻网络经济下的竞合之策 中国地产圆桌会热袭中原

RET睿意德发布《实体商业应对电商策略》

3月27日,由新加坡南洋理工大学、中国《地产》杂志、RET睿意德共同合作主办的中国地产圆桌会在郑州成功举办圆桌峰会。万科、金隅、和昌地产等80余位中原内外的企业高管共聚郑州,围绕“大变局与新应对”的主题,分享了有关网络经济时代下的竞合之策。

与此同时,全国最大商业地产服务商RET睿意德发布《实体商业应对电商策略》独家专题。RET睿意德认为,因实体商业和电商各有优劣势,两者必然从竞争走向竞合。未来商业的主角应该是“店”商,线上的电商终会成为实体商业的一种工具。

记者 梁冰

“圆桌大讲堂”二次来到郑州

在长达3个多小时的不断分享中,网络经济理论首创者、武汉长沙等众多城市发展策略顾问、跨国公司咨询培训专家、新加坡南洋理工大学南洋商学院教授陈绍祥妙语连珠,详细阐述了网络经济视角下制胜的全新思维,引发了到场人士在看待城市以及定位区域方面多层次的启迪与思考。

此外,RET睿意德郑州公司副总经理李雪鹏代表中国地产圆桌会合作方之一中国最大的商业地产服务商RET睿意德,针对时下热议的电商与商业地产之争,做了“实体商业应对电商策略”的专题发布。

未来商业的主角是“店”商?

基于电商与实体商业的不同特质,李雪鹏围绕体验、情感、便利、服务、实物感受、协同和高端等7个关键词,提出了切实可行的应对策略:营造良好环境,提高体验性和参与度,给予客户承载情感的场所,为客户提供便利的消费场所和方式,给予客户优质的服务和感受,为客户提供丰富亲身试用的体验,建立O2O模式,扩大服务范围,适当走高端精品路线形成差异化竞争。

RET睿意德认为,因实体商业和电商各有优劣势,两者必然从竞争走向竞合。未来商业的主角应该是“店”商,线上的电商终会成为实体商业的一种工具。因此,实体商业从业者只要理清自己项目的客户定位,深度发掘客户消费习惯的本质,利用实体商业不可替代的实体感知,即可赢取自己的发展空间。

王磊