

# 2014中国房地产百强企业研究成果正式发布 正商蝉联地产百强并获“稳健性TOP10”企业



3月27日,由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同举办的“2014中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十届中国房地产百强企业家峰会”在北京钓鱼台国宾馆隆重举行。会上,中国房地产百强企业研究成果正式发布,中原地区房地产的龙头企业——正商地产凭借其2013年优异的市场表现和稳健的成长轨迹再度荣膺中国房地产百强企业,名列中国房地产百强第54位,并荣获“稳健性TOP10”企业。这也是唯一一个获得地产百强的河南本土企业。  
郑州晚报记者 苏瑜

克而瑞发布3月份中住288指数  
**3月楼市涨幅趋缓**

4月1日,克而瑞信息集团(CRIC)、易居房地产研究院、中国房地产测评中心联合发布2014年3月“中住288指数”。报告显示,2014年3月,中国城市住房(一手房)价格288指数为1098.6点,较上月上升0.9点,环比上涨0.08%,涨幅较上月缩小了0.27个百分点,同比上涨8.14%,环比和同比上涨增速连续5个月回落,全国一手房价格指数涨幅收窄之势延续。中国城市住房(二手房)价格288指数为1088.9点,较上月上升12.4点,环比上涨1.15%,涨幅较上月扩大了0.36个百分点,同比上涨8.21%。二手房价格60指数环比数据延续了近一年来的上涨走势。

其中,郑州市场3月份一手房交易价格指数为1170.6点,较上月下降0.7点,环比下跌0.06%,同比上涨16.14%;二手房价格指数为1090.6点,较上月上升5.4点,环比上涨0.50%,涨幅较上月缩小1.13个百分点。克而瑞认为,每年春节过后的3月,一般是上半年市场、乃至全年市场走势的风向标,时至3月,房地产市场表现仍较为平淡,全国一手房价格指数涨幅继续收窄。

原因归于三方面:首先是银行“钱紧”没有得到根本性的好转,往年年初银行信贷政策的放松在2014年并没有如期出现,取而代之的是首套房贷款利率的持续上浮,房贷政策的持续收紧、首套房贷款利率上浮、公积金停贷等政策间接削弱了购房者的支付能力。

其次是一些地方的楼市降价影响了购房者信心。2014年年初,部分城市掀起降价潮,楼市遭遇拐点的报道层出不穷,致使购房者观望情绪发酵。

最后是房企在3月上旬还在对企业全年策略进行调整,并未开始集中供应。典型房企3月上旬新增推案项目较2月下旬有所增加,但仍远小于去年同期,万科地产从2013年3月上旬新增16个推案骤减至3个,而保利、中海、中信等企业推案个数同比均大幅度减少。  
郑州晚报记者 范建春

◀正商蝉联地产百强并获“稳健性TOP10”企业

## 深耕郑州布局全国 铸就中原房企典范

在郑州房地产市场,无论东南西北,市中心或者远郊,都有正商项目精彩呈现。东区的四大铭筑、书香华府、铂钻;南区的正商城、幸福港湾、新蓝钻、华钻;西区的明钻、花语里;北区的玉兰谷;新郑的红河谷、红溪谷等近30个项目在售,加上已经交房的小区,正商项目在郑州遍地开花,6万家庭20万业主尊享正商品质生活。同时,正商地产还择机进入新乡、洛阳、信阳以及山东青岛、

海南文昌,成功运作多个项目。

正商的成功,源于其聚焦城市、布局全国的正确战略选择。一方面持续加强资金风险管控,保障财务安全;另一方面则通过优化市场布局结构,实行多项目运作,防控市场布局风险,确保经营的稳健及可持续性。因此,正商被评为中国房地产“稳健性TOP10”企业。

2013年,是正商的“百亿元”,正商地产的销售收入再创

历史新高,达到102.19亿元,较之2012年,同比增长达62.2%,远高于行业平均增长水平。销售面积132.29万平方米,同比增长42.2%,为郑州市贡献税收11.78亿元。这一年,正商凭借雄厚的房产开发实力和为改善城市人居环境作出的卓越贡献,被评选为“河南省优秀民营企业”,正商铂钻获得河南省“结构中州杯”奖,正商新蓝钻、正商东方港湾、正商明钻、正商颖河港

湾等小区被郑州市房管局评为物业管理示范住宅小区。

正商地产专注并深度参与郑州的城市化进程,在2013年100多亿的销售收入中,郑州地区销售额92.47亿元,占正商地产总销售额的90.48%,销售面积占郑州市总销售面积的10.04%。正商地产在郑州市场的占有率进一步提高,稳居郑州房地产行业领导地位,被业界称之为“正商现象”。

## 产品系列三位一体 助推城市美丽升级

作为区域市场领军企业,正商地产一路高歌猛进,始终以“为优秀人群创造品质生活”为企业使命,从最开始的花园、港湾系列精品住宅,到现在的“钻”系精致住宅、“谷”系雅居别墅,以及高端商务写字楼,多年来,正商地产不断寻求产品升级,在项目品质、生活方式、生活理念、物业服务等方面始终走在行业前沿。

正商“钻”系产品主要以改善型住房为建筑规划特征,景观设计和户型配比更注重业主的现代生活习惯,突出采光、通风和住宅朝向,人车分流,全明设计,社区幼儿园、商业等配套完善。其中,正商蓝钻是“钻”系产品典型代表。2010年,享有中国房地产业“鲁班奖”之称的“广厦奖”花落正商蓝钻,注解了“钻”系产品的卓越品质。

正商“谷”系产品是正商地产开发的高端住宅项目,每个项目都充分利用所在地的溪谷、坡地、河流、森林等资源打造低密度高端居住区,以正商红河谷、正商玉兰谷为代表。正商红河谷是郑州第一个建筑在溪谷之上的低密度高端地产项目,三面环山,一面临水,山环水抱,藏风纳气。多层和高层依势而建,建筑与景观错落有致,配套完善,

正商地产致力于将其打造为一个完全独立于城市之外的“一站式”生活组团。

正商同样发力高端写字楼项目,正商四大铭筑、正商和谐大厦、正商向阳广场、正商国际广场等一大批高端办公写字楼拔地而起。丰富的产品线为正商地产的稳健增长奠定了坚实的基础,正商也因此成为引领郑州房地产市场发展的风向标。

## 正商地产联手安彩高科 践行绿色低碳人居理念

3月29日下午,正商地产·安彩高科战略合作签约仪式在正商地产总部四楼多功能厅举行。此次战略合作协议的签署,标志着“两大巨头”强强联手、组合发力已经正式拉开帷幕。业内人士分析说,正商地产与安彩高科的紧密合作,必将拉动我省房地产行业产品建造品质标准化系统的规范和繁荣,对促进城市更加低碳、环保的人居环境发挥良好的示范作用,也一定能够为我国未来房地产建筑材料市场开发作出新的贡献。 郑州晚报记者 苏瑜

对于本次的合作,双方都抱有很高的期待。正商地产是我国房地产综合实力百强企业,坚持品质地产发展战略,联合全国著名建材生产企业为战略合作伙伴,更加奠定了建造优质物业的基础。安彩高科在高端节能建筑玻璃制造上具有独到的技术优势,玻璃产品深受市场信赖,双方强强携手,可谓“优势互补、资源共享、互惠共赢”,充分体现了双方的超凡智慧和长远眼光。

签约仪式上,张敬国总裁对安彩高科董事长蔡志端及各位到场嘉宾表示了热烈欢迎,并对安彩高科给予正商地产的支持表示衷心的感谢。在简要介绍了公司的发展历程后,张敬国说:“通过这几年正商地产与安彩高科的全面合作,安彩高科节能、环保的高端产品研发技术与正商地产倡导绿色、低碳的人居环境理念及地产品

质提升需求不谋而合,安彩高科玻璃建筑材料的引进将使正商地产的产品建造品质跨入一个新的发展阶段。”

安彩高科董事长蔡志端表示,安彩高科是国家重点高新技术企业,拥有博士后科研工作站、国家级企业技术中心及59项专利授权。安彩高科与正商地产合作签约,具有深远的意义。安彩高科将珍惜机会,发挥优势,努力加快合作的速度和深度,实现和谐共赢,为建设宜居房产、实现中原梦、打造美丽中国作出应有的贡献。

据悉,本次合作是正商地产继与国际房地产顾问全球五大行之一——戴德梁行牵手后与一线实力品牌企业的又一次战略合作联盟合作,此举必将加速正商地产在中国房地产市场的品质提升步伐,也再一次向社会各界表达了正商地产提升品质的决心和信心。



3月29日下午,正商与安彩高科签约。