



购房抢实惠,这个金秋置业的好时机不可错过。从本周五(9月26日)开始,为期3天的第二十六届郑州(2014秋季)住交会暨中原首届全媒体购房节将在省人民会堂正式启幕。本届展会的重磅主题活动——“首届中部(郑州)商业地产公开课”也将于明天在河南饭店一号楼三楼报告厅举行。届时,来自三益中国的顶级讲师团队将就“商城的蜕变与进化——同质化下的商业地产运作对策”主题进行理论与实际相结合的深入解析。
郑州晚报记者 王亚平



明天,第二十六届郑州住交会盛幕开启

地点:省人民会堂 时间:9月26日~9月28日
“首届中部(郑州)商业地产公开课”同日开讲

一线大佬、本土领军者角力郑州住交会

“恒大、永威、新芒果、豪德、新合鑫、瑞隆……可以说,在郑州市场精耕细作的品牌房企都来了,他们在产品开发上有着鲜明的风格和特色,在设计和节能上的创新使得这些企业成为购房者的热衷选择。”本届展会组委会负责人向记者介绍说。

作为郑州的品牌展会,郑州住交会历来都是房企展示实力的最佳平台,特别是随着市场竞争的加剧,消费者品位不断提升,单纯某一家开发商的营销活动影响力有限。

从近一两年开始,“竞合”成为开发商们寻找到的新药方,一方面在提升自我建筑品质和细化建筑设计上下工夫,另一方面开始共同为营造市场,引导消费这一目标而联合起来。

今年楼市的风云突变,更是让

很多开发商和购房者感到措手不及。高企的库存和购房者的观望,让任何一家开发商面对着全年的销售任务,都无法掉以轻心。

随着“金九银十”销售旺季的到来,很多房企负责人表示,要做的只有一件事,就是“抢”,看谁能把有限的购房者“抢”到自家项目,谁就是赢家。

为此不难发现,今年的营销战术是不断翻新,从全民营销,到电话短信狂轰滥炸,再到分期首付低价诱惑,开发商的“暗战”可谓此起彼伏。

因此,在诸多业内人士看来,此时举办住交会就是一个好的时机,不但使得房企的开发水平向购房者做以客观展示,同时,大家可以有更多价格相对优惠的楼盘可以选择。

且据记者了解,此次展会的参

展企业均有良好的市场口碑。

如恒大集团是集民生住宅、文化旅游、快消、农业、乳业、畜牧业及体育产业于一体的企业集团,旗下的房地产开发公司拥有中国一级开发资质。在多年的开发建设中,建立起标准化、科学化、系统化的质量管理体系,形成过程质量控制和创优机制。

再如,永威置业则专注于高端项目开发,凭借精细化的产品理念,永威置业2012、2013年销售收入均超30亿元,跨入郑州地产前五强,目前已初步形成中原、西北、长三角三大板块的战略布局。

而像恒大、永威这样专注品质耕耘的房企在本届展会上还有很多。因此,想要购置价值稳步攀升的终极居所,到郑州住交会现场一定是最佳选择。

空间创新、节能科技,还有一场“倾城大惠”

这是一个竞争激烈的时代,更是一个需要创新的时代,人们不难发现,当一个楼盘的创新之处与房地产市场的某个转折点恰好合拍时,这个楼盘就能迅速成为市场赢家。

只有产品的差异化才能提升房产产品的自身价值。在本届展会上,恒大山水城、保利永威西溪花园、新芒果春天、瑞隆城三期麒麟山、睿达广场、西郡·80派等项目都体现着不同的人居特点,它们在住区品质和住宅品质两方面进行着手,为中原百姓提供了理想的人居家园,在空间设计上对未来有预见性,又注重能源的保护和充分利用,建立智能化的服务系统。

比如,恒大山水城融欧洲宫廷园林之精粹,汇希腊、法国、意大利三国皇家造景手法,将主题广场,景观组团,河滨栈道,内湖环绕共同组成生态宜居大盘;西溪花园由保利&永威双剑合璧,强强联合联袂呈现,秉承各自优势一齐注入西溪花园项目中,用挑剔者的态度缔造33万平方米湿地人居典范,以极致细微的产品细节和尺度锻造诗意轻奢住区,引起购房者的高度关注。

作为新合鑫集团2014年的精心力作,睿达广场则在空间上极具创新力,主推产品5米层高叠变小墅,以191%得房率,买一层得两层,创造了郑州LOFT市场之最;39平叠变为74平精致三房,47平叠

变为90平朗阔四房,更是一层价格双层享受;西郡·80派同样在设计上做到零空间浪费,无论是76平方米的两居室还是88平方米的三居室都能充分满足青年置业者的需求。

最值得购房者前来逛展的是,本届展会还是一场“倾城大惠”,比如睿达广场非常抢手的LOFT产品特推出了3000元抵1万元的优惠;保利永威·西溪花园则推出了1万元抵两万元的会员招募活动;新芒果·春天78~80㎡两房、86~113㎡三房、129㎡四房多变空间,超大面积赠送,0元入会即享5%购房优惠。据了解,此次亮相住交会的项目大都推出参展特惠,助力大家金秋置业。

“首届中部(郑州)商业地产公开课”明日开讲

作为本届展会的重磅主题活动,“首届中部(郑州)商业地产公开课”的信息近日在微信朋友圈极为火热。本次公开课由三益中国旗下三益学院主办,旨在通过三益学院打造行业交流与共享平台,汇集商业地产顶尖人才,探讨商业地产前沿趋势,传递商业地产权威声音。

“给我留几张票,这个课程一定要去学习一下。”上周四,多家房企负责人致电此次活动负责人强烈要求道。

此次课程将于26日在河南饭店一号楼三楼报告厅举行,由于课程专业精彩、名额有限,得到郑州房地产人士的高度关注。

作为一家拥有建筑设计、商业管理和资本投资的以全产业链服务为依托的商业资产管理集团,三益中国旗下业务涉及城市综合体及商业地产投资与服务各个领域,为多家一线房企提供了全面的设计开发等商业资产管理服务,为投资者提供持续回报和增值资产。

当前,摆在郑州商业地产面前的是高库存、定位同质化、创新不足等难题。本次公开课邀请到了三益佳柏资产管理有

限公司副总裁、招商中心总经理张蕊,三益建筑设计有限公司院长助理、副总建筑师袁威。

这3位讲师将以“商城的蜕变与进化——同质化下的商业地产运作对策”为主题,围绕“商城的蜕变”、“蜕变中的衰败与机遇”、“商业地产设计的基本原则”、“设计控制体系的完善在后期开发和运营中的价值体现”、“招商认识与操作中的误区”、“以终为始的招商创新”、“商业运营的再招商价值”等课题进行讲解和探讨。

本次地产公开课以系统性、实战性、指导性和互动性为导向,针对郑州商业地产发展现状,结合案例支招讲解,讲师团队中的刘晓兰被誉为“商业地产一姐”,在大型商业地产项目的资本运作上颇具经验。张蕊的主要研究领域是购物中心的项目定位、招商模式、运营管理。袁威则能够为项目开发的质量控制、成本可算、集中采购提供完整的体系依据。

据了解,此次公开课还特邀三益中国总裁高栋出席并致辞,他曾提出著名的“鱼骨模式”,深谙全产业链服务模式,是在商业地产领域中集开发、策划、设计及运营于一身的跨行业专家。