

# 持续追求高品质 努力打造新标杆

## 2023年度华润置地郑州片区交出高品质“答卷”

**华润置地 为更好的城市**  
CR LAND For Better City

# 全面领先

**2023年 华润置地郑州片区高品质答案**

**销售领先**

- 幸福里 全省单盘销量TOP1
- 瑞府 北龙湖区域霸榜红盘

**产品领先**

- 瑞府 先锋立面高定社区
- 瑞玺 郑州高改塔尖大平层

**口碑领先**

- 润园 连续霸榜多平台人气榜单
- 新时代 连续4年郑州高铁板块公建成交TOP1

**交付领先**

- 幸福里 提前11个月交付
- 润园 提前9个月交付

**服务领先**

- 2023年 累计接待25795组客户
- 2023年 累计服务16714户业主

**LEAD THE FIELD**

幸福里 瑞府 CREST TOWER 紫云里 润园 瑞玺 NTP

\*数据来源:克而瑞及华润置地营销管理平台数据统计

### “3+1”业务模型 全维度成绩突出

“十四五”期间,华润置地构建出“开发销售型业务、经营性不动产业务、轻资产管理业务”三大主营业务和生态圈要素型业务为一体的“3+1”业务模型。这种强大的多元化业务协同能力,也成为企业难以被复制的核心竞争力。

在这种核心竞争力之下,华润置地郑州片区公司按下了发展加速键。

幸福里2022首开10分钟劲销20亿元,堪称市场奇迹,18天销售额高达40亿元,一举拿下当月月度及半年度单盘销售双料冠军,最终以年度销售近70亿元的惊人成绩成为郑州年度单盘冠军,占据了

一半以上的改善型市场。2023“神盘收官”,较合同提前9个月交付。

首开9亿元,北龙湖瑞府年度认购20亿元,兼具流量红盘与品质改善必看双料,在豪宅扎堆、竞争激烈的北龙湖板块,瑞府不管是在首开还是平销期内,都保持热销热度,受到市场与客户的高度认可。

征途波澜壮阔,初心历久弥新。经过多年的探索与实践,华润置地已将高品质深度融入企业战略、文化和基因之中,用一个又一个标杆作品为高品质交出新的答卷。

正观新闻·郑州  
晚报记者  
蒋晓蕾

### 高品质人居 引领全新生活方式

好的房子是会发光的,建筑大师安藤忠雄如是说:“我认为建筑不必说太多。建筑应该保持沉默,让光线与风为建筑表达。”

怎么让一个房子会发光?

北龙湖·瑞府作为华润置地高端瑞系的先锋之作,立意于高标准建设,邀请GOA大象设计合伙人张晓晓、山水比德广州设计院院长伍蕴华、万景百年创始人吴刚3位殿堂级大师联袂操刀,从景观、立面、产品等维度,不断突破创新,为中原人居带来全新生活提案。

项目打造之初,深究北龙湖居住需求,打造10大城市Villa、15大主题架空层、约千平方米下沉式会所,在宁静之地创造丰盈人生,安放自我身心的松弛与治愈,收获另一种社交人生。同时在建筑审美上,创新“银甲金线”外立面,采用高级灰色彩,搭配LOW-E玻璃,给予极佳的视觉舒适体验。项目产品打造建面129-213平方米社交臻宅,全屋一线臻装品牌交付,引入AEG、杜拉维特、汉斯格雅、松下、西门子等国际知名品牌,契合居住的实际需求,给予业主更多科学、健康与人性化的关怀,让每一处细节成为每一处高品质体验。

“更新”是纵向发展城市的需求与价值,通过开发、运营实践城市高质量有机更新。“更好”是横向整合,协同资源推动城市发展进步,创造城市美好社会的未来。

与城市共赴山海,与郑州同赴一程美好,这是华润置地用十三载深耕与对未来的无限希冀,对这座国家中心城市最深情的告白。

13年时间,华润置地与郑州两者牵手,一路相伴,相互成就,双向奔赴。它以超强的城市运营能力、国际化的商业和高品质住宅焕新郑州,让郑州愈发国际化、多元化,与潮流共振,与世界同频。

### 坚守华润匠心 坚持产品主义

环岛式的酒店式落客区,并在大堂两侧设置休闲吧+艺术会客厅;西塔定位为垂直城市综合体,共48层。西塔的裙房材质以大面积落地玻璃为主,再配以铝板及石材,奢华感十足。

华润置地旗下润园,汲取东方生活哲学,融入现代极简美学。12月初,北龙湖·瑞府2#8#示范区盛大开放,从复刻宝格丽风高奢酒店式设计,到架空层空间规划,再到景观体验,无一不彰显出瑞府所追求的高级感、艺术感与仪式感。

### 全维服务 造就硬核交付

不止于建筑打造,华润置地对产品颗粒度的打磨,从设计、施工、交付到入住,将品质贯穿整个项目周期。

今年2月启动交付的凯旋门小区,比合同约定提前100多天交付,在交付半年前,就开展了对客户的人户品质查验,包括入户门、室内墙、地顶面平整度以及室内窗户

开关、防水喷淋实验等,一共检验门窗23项、土建37项、机电及渗漏检查33项等,让华润置地真实呈现在每一位客户眼前。

围绕着“产品迭代、服务升级、品质交付”三大维度,华润置地郑州片区公司不断精进与升级,将高品质战略深度嵌入城市之中。

### 品质兑现 全面领先

根据克而瑞最新数据,华润置地郑州片区2023年1~11月累计销售金额突破75亿元,并在“销售”“产品”“口碑”“交付”“服务”五大维度全面领先,这也是华润置地立足行业新格局与客户新需求,始终践行高端精品产品战略的结果。

布局郑州以来,华润置地坚持聚焦主城核心区,与城市发展

脉搏同频共振。谋篇全业态、全客户、全产品、全运营的多元赛道,“瑞、悦、润、时光”四大产品系全面升级。2023年,华润置地郑州片区累计接待25795组客户,累计服务16714户业主,在专业积累和沉淀基础上不断探索思考客户需求,同时引领未来客户审美和生活方式,奏响了中原建设的时代最强音。

### 品牌强战略 “为更好的城市”使命传递

2023年,华润置地重塑品牌战略,以“城市投资开发运营商”战略定位为指引,持续践行“品质给城市更多改变”的品牌使命,立足于“以品质引领城市高质量发展,共创美好城市生活”的品牌定位,正式发布“为更好的城市”年度品牌主张,关注每个城市个体的美好向往,探索不同城市时代精神的表达。

如“城市表白计划”,联动

“郑州发布”,分别推出《我的名字叫郑州》原创城市形象片、《你会送给我的对吗?》市民献礼代言片。首发曝光量超10W+,相关文章及视频累计突破千万+;《山河祖国·家国同庆》既传播了中原传统文化,又响应了郑州市文广旅局城市旅游年度主题,并以此践行“为更好的城市”品牌理念,塑造城市新名片,提升品牌的城市影响力。