



地产会客厅

特邀嘉宾

河南亿祥置业有限公司营销总监 宋向阳 河南华融房地产开发有限公司营销总监 贾麦利 焦作市新发展房地产开发有限公司营销副总经理 肖扬

本报记者 王倩

品牌房企进入“多盘联动”营销时代

对于房地产开发企业来说,若想“深耕”一座城市,仅仅一个项目是远远不够的。从目前焦作楼市现状来看,不难发现房企“多盘联动”不仅表现在数量多,同时在战略布局上也基本呈现出区域广泛和产品线覆盖全面的趋势。多盘联动的优势都有哪些?对品牌有着怎样的推动力,将为购房者带来哪些方面的益处呢?本期地产会客厅,记者邀请到了我市几家“多盘联动”开发企业的营销负责人,请他们共同探讨这一话题。

实施集团化控股的“多盘联动”开发企业则因着稳步增强的企业实力,而不断向外扩张。 贾麦利:目前,楼市已由迅猛突进的黄金时代逐步进入稳固发展的白银阶段,“多盘联动”的销售模式对于目前楼市的稳固发展,不失为一个好的营销选择,在多盘联动的营销趋势下,各房企将旗下产品批量呈现在购房者眼前,集合项目资源,实现效益最大化。 主持人:多盘联动对品牌有着怎样的推动力? 肖扬:在楼市激烈的竞争中,品牌是最好的销售力,房产企业在一个城市的扎根发展,产品、品牌、形象宣传都将要求更加精细化、专业化及系统化。而多盘联动可实现产品线和

客群的全覆盖,有利于开发商整合媒体资源,挖掘客户资源,使资源优势得以最大化的呈现。一直以来,以“改善焦作人居环境”创建人居典范的新发展房地产,以强大的企业品牌效应、高性价比的产品,劲爆的价格定会鹿岗小镇项目成为“多盘联动”策略活动中最受关注的一个。 宋向阳:首先,房企的多盘联动也反映了房地产市场集中的进一步,通过不同项目之间的关联,把客户资源最大化。再次,多盘联动有利用开发商对客户品质服务的整体提升与服务整合,实现客户利益最大化。亿祥是一个以客户利益

为导向的企业,从品牌来说,多盘联动无疑利于公司品牌与项目销售达到双赢的局面。 贾麦利:多盘联动带动了楼盘从品质服务大步迈向品牌服务的升级营销阶段,其背后更是对房企软实力的考验,对于开发商而言,争夺市场、突出品牌是当前刻不容缓的任务。以华融地产旗下的华融国际水岸·华融·大树公馆住宅和华融国际大厦商务写字楼为例,开发商将不同区域、不同种类的产品在一段时期内集中上市,既扩大了产品和品牌的影响力,又最大限度地吸引不同类型的购房者。 主持人:多盘联动对购房者来说有哪些好处? 肖扬:多盘联动不仅给开发商

提供了一个很好的展示平台,也给购房者提供了集中看房购房的机会。不同房企下属的楼盘在产品、价格、配套等方面,存在一定的差异性,购房者可以根据自己的需求在不同项目间进行比较挑选,最终作出合理的决定。 宋向阳:多盘联动彰显企业实力,提升企业市场竞争力,同时满足购房者多样化选择,从而实现对有不同需求购房者的全覆盖,挖掘购房者更多的购买潜力,最后使房企和购房者实现“双赢”。同时,多盘联动使房企在市场上将本品牌集中释放,会增加其知名度、号召力,对于购房者来说,将摒除在购买选择上的盲目性,为购买增添良性引导的色彩。

12年,对于一个国家来说,这只是历史长河里的一朵浪花;但对于焦作房地产行业来说,12年则是从萌芽到兴盛的一个阶段。焦作远大置业有限公司(以下简称远大置业)在经历了12年的磨炼后,完成了他的一次涅槃。而今在面对已经到来的房地产的白银时代,远大置业要如何开拓创新赢未来呢? “一个成功的房企品牌,其关键是要看建造的房子能否经得起市场考验。”焦作市住宅与房地产业协会会长、焦作远大置业有限公司总经理樊文峰表示,建筑并不仅仅是用来居住的楼宇空壳,而应该是和谐的宜居乐园。据悉,远大置业成立12年来,切切实实地将焦作市民的期待转换成了优质的产品,成功地开发了近百万平方米的楼盘,远大·南北苑、山阳春天、远大·未来城每一个项目都堪称经典。 远大置业成立于2002年,作为焦作房地产行业标杆企业,其在规划设计、融资、施工、管理等方面都积累了丰富的经验,公司拥有雄厚的技术力量、先进的管理水平、诚信的服务理念、优质的产品品质。2002年至今,远大置业在我市累计开发的商品房面积逾百万平方米,具有开发规模大、社会信誉好等特点。远大置业秉承“建精品楼盘、树远大品牌”的理念,在业界和市民中树立了良好的企业形象和信誉。

以质为基 树标杆 ——焦作远大置业发展探析

“在当前激烈的竞争中,仅仅完善房屋质量已经不足以吸引购房者的目光。”樊文峰说,远大·未来城作为焦作首家舍弃建筑,打造首层架空4.5米的高档社区,为业主提供了休闲娱乐的场所,儿童游乐区、健身娱乐区……一年四季无论什么天气都不会影响业主之间的沟通交流,让社区更加温馨、和谐。 多年来,远大置业坚持精品工程,让客户满意,走质量效益型发展的道路。樊文峰告诉记者,“远大·未来城项目不仅荣获最佳展示奖、最佳组织奖、最佳楼盘等,还于2011年荣膺中国CIHAF名盘大奖,远大·未来城一期也是河南省建筑工程中州杯的获得者。”据悉,“河南省建筑工程中州杯”是我省建设工程工程质量的最高荣誉奖,远大置业旗下的多个项目能够获得此奖项,正是对远大置业的一种肯定。 作为焦作最具代表的标杆房企,远大置业不仅用心建造好房子,以此赢得老百姓的口碑。同时也不忘回馈社会,“依法纳税”就是远大置业的一条基本原则,去年焦作纳税百强企业中,远大置业位居全行业前列、地产企业首位;除此之外,每年的元旦、春节以及其他节假日,樊文峰都会带领员工,对社会弱势群体送去悉心的关爱。十余年间,焦作远大置业通过参加各种社会公益活动,累计向社会捐助教育基金、福利基金、体育基金等共计人民币逾千万元。 远大置业躬耕焦作十余年来,为焦作人居发展作出了不可磨灭的贡献。其标准化、规模化、多元化的发展模式以及品牌化的市场战略,使其成为焦作地产领域的领导者。

在商贾领域有着成熟的运作经验和强大的资源优势。利用自己的品牌优势、资源优势、人才优势、规模优势,直接参与商城的运营,显示了鸿运集团对商城的保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

多业态综合在一起的时候,对我们团队的运营管理能力来说是个考验。”龚小雷说,“这是一个跨产业、跨行业、跨商业领域的项目,在实际运营管理中,我们保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

初,不仅考量了焦作商贾的发展前景,还考虑到了城市的市场环境。”鸿运国际商城总经理龚小雷说:“焦作政府思路清晰、投资环境优秀;焦作经济基础雄厚、商贸发展潜力巨大;焦作地域优势明显,商业辐射动力强劲;焦作硬件设施齐全,商贸产业链完整。这些,都为鸿运国际在焦作的发展创造了良好的条件。” 打造中部商贸龙头,助力焦作经济腾飞 “鸿运国际商城是一个一站式、全业态的商业综合体,商贸是主业态,辅助业态还有商务、餐饮、酒店、休闲等,这么

在商贾领域有着成熟的运作经验和强大的资源优势。利用自己的品牌优势、资源优势、人才优势、规模优势,直接参与商城的运营,显示了鸿运集团对商城的保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

多业态综合在一起的时候,对我们团队的运营管理能力来说是个考验。”龚小雷说,“这是一个跨产业、跨行业、跨商业领域的项目,在实际运营管理中,我们保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

国土资源快讯

市富源土地开发整理中心 努力做好项目服务工作

本报讯(通讯员陈娟)今年年初以来,市富源土地开发整理中心抓项目促服务,取得良好效果。 一是抓项目前期服务。实行项目联系责任制,明确具体的责任领导和责任人,盯住项目不放,项目投资与有关的职能部门沟通协调,争取项目早日开工建设;二是抓在建项目服务。紧盯项目负责人、工程施工队和规划建设图纸,排除一切干扰,加快施工进度,在用水、用电、环境影响、与群众地方关系等方面千方百计为项目建设创造条件,做到情况明、数字明、进度明;三是抓建成项目服务。定期召开项目负责人的座谈会,征求项目建设和方的意见和建议,积极协调解决在施工过程中遇到的困难。

高新国土资源分局 积极开展国家宪法日宣传活动

本报讯(通讯员赵艳)近日,高新国土资源分局开展国家宪法日宣传活动。 一是营造宣传氛围。该分局深入学习宣传党的十八届四中全会精神,组织全体干部职工开展学习宪法、土地管理法等为主要内容的宣传教育活动,努力营造学法、守法、护法的浓厚氛围;二是举办咨询活动。设立咨询台,开展咨询活动,现场解答群众最关心的热点、难点问题,增强了干部群众知法、懂法、用法意识;三是开设法制专栏。开设法制宣传专栏,重点宣传国土资源管理在耕地保护、节约集约利用土地和违法违规用地查处等方面的新政策和举措。 此次该分局通过设置宣传点、现场咨询、安放宣传展板、悬挂横幅、发放宣传资料等形式,充分反映了国土资源部门在推进依法治理发挥的作用,提高了公众对国土资源管理工作的认识,为构建国土资源管理新格局提供了宣传保障。

市地产交易中心 三项措施规范土地登记行为

本报讯(通讯员李迎)今年年初以来,市地产交易中心采取三项措施,不断规范土地登记行为,提升服务水平。 一是制作完善土地登记工作手册。在办证窗口放置土地登记工作手册,对常用登记类型及登记中需明确的具体事项进行详细说明,明确内容、审核要求、办理时限、收费依据等内容;二是健全工作制度。严格落实土地登记档案资料公开查询审批制度、档案责任制度等,规范土地登记发证工作,确保登记权利人的合法权益。三是不断提升服务水平。对前来咨询、办理登记的人员热情接待,发放办事程序指南,依法按程序简化办事环节,对资料齐全的均做到按时办结,不断提高办事效率,提升服务水平。



每周一楼景 猜猜它是谁

前三名答题者将 赠送精美礼品

《每周周一楼景,猜猜它是谁》栏目欢迎广大读者参与,前三名猜中照片所在楼盘,即可获得精美礼品。读者请将答案发往13782723956手机。 阿东 摄

龙源湖国际广场 幸运大转盘 到访即有礼

本报讯(通讯员桑亮)进入12月份,一年马上就要过去了。为了答谢广大市民对龙源湖国际广场的支持,该项目特举办“来访即有礼,转盘抽大奖”活动。12月期间,凡莅临售楼部的朋友,均可参与幸运大转盘的游

戏,免费赢取电饭煲、电饼铛、紫砂杯等精美礼品;填写抽奖券,还可参与周日的幸运大抽奖,让好运接二连三。 龙源湖国际广场与1700亩的龙源湖公园一路之隔,对望焦作标志性建

筑——太极体育中心,周边市政设施齐全,学校、银行、商超等生活配套一应俱全,顶级的城市资源造就顶级的人居住所。珍藏级114~235平方米湖景豪宅,现房限量上市,即买即享尊

鸿运国际商城: 打造中部商贸龙头 助力焦作经济腾飞

的硬件建设。 焦东南商贸物流区初现规模,鸿运国际画点睛 针对焦作商贸行业的不足,焦作提出了打造“焦东南商贸物流区、打造大焦作商贸经济”的口号。随着产业转型升级步伐的迈进,焦作海关及综合保税区、空港物流园等建设已基本完成。在此基础上投资30亿元、占地1000余亩、建筑面积100万平方米的鸿运国际商城的开工建设,无疑将会使焦东南商贸物流区形成一个完整的商贸产业链,为商贸区的发展起到画龙点睛的作用。 “鸿运国际商城的定位之

初,不仅考量了焦作商贾的发展前景,还考虑到了城市的市场环境。”鸿运国际商城总经理龚小雷说:“焦作政府思路清晰、投资环境优秀;焦作经济基础雄厚、商贸发展潜力巨大;焦作地域优势明显,商业辐射动力强劲;焦作硬件设施齐全,商贸产业链完整。这些,都为鸿运国际在焦作的发展创造了良好的条件。” 打造中部商贸龙头,助力焦作经济腾飞 “鸿运国际商城是一个一站式、全业态的商业综合体,商贸是主业态,辅助业态还有商务、餐饮、酒店、休闲等,这么

多业态综合在一起的时候,对我们团队的运营管理能力来说是个考验。”龚小雷说,“这是一个跨产业、跨行业、跨商业领域的项目,在实际运营管理中,我们保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

在商贾领域有着成熟的运作经验和强大的资源优势。利用自己的品牌优势、资源优势、人才优势、规模优势,直接参与商城的运营,显示了鸿运集团对商城的保障各业主利益均衡,实现共赢局面。这种集团化的运营管理理念,对入驻的品牌商家、零散商户、投资者、消费者来说,都是一种负责任的态度。” 据了解,鸿运集团将保留28万平方米的面积进行自营。对此,龚小雷说:“江苏鸿运集团作为集装饰建材、商贸流通、农产品贸易、实业投资、商业地产开发经营于一体的大型集团公司。

Advertisement for '优惠房源' (Discounted Properties) listing various real estate listings with addresses and prices.

Advertisement for '租售信息' (Lease/Sale Information) listing various real estate listings with addresses and prices.