

品质一流 位置优越 价位适中

腾龙名都楼王俏 成功开盘耀三川

□记者 李国阁 文/图



楼王受市民关注

本报讯 寒冷天气阻挡不住市民购房置业的铿锵脚步，明媚阳光辉映大家追求幸福生活的喜悦心情。1月6日，腾龙名都6#开盘，当天推出的120套房源很受市民喜爱，3个小时销售85套，售房率达70%，这个销售业绩超出相关人员的预期，在周口楼市相对平淡的当下是不多见的。

当天上午，位于周口市大庆路与七一路交汇处的腾龙名都售楼部客流如织、人头攒动，门前新搭建的临时销售大厅张灯结彩，处处洋溢着热闹喜庆的气氛。“今天

到场的客户确实不少，比我们开盘人气旺多了，开盘肯定成功。”几个前来观摩的房地产企业同行由衷地说。9时，开盘活动正式开始，在工作人员的组织下，叫号、选房、签合同、交房款……一拨人怀揣着希望进去，一拨人面露着喜悦出来，开盘选房始终在有条不紊地进行。截至中午12时，选房活动结束，销控表几乎贴满了“已售”告示，120套房源销售85套，中间小户型基本售罄，东西大户型的高层有剩余。“今天的销售情况比我们预计的要好，这说明大家对腾龙名都是认可的，也说明周

口的购房者很理性，特别重视性价比。”销售部曹经理高兴地介绍。

据了解，腾龙名都当天开盘推出的6#是高达32层的高层建筑，除具备该小区所处市区黄金地段的优势外，还具备滨临沙颍河的优势，是当之无愧的“观景楼王”，所以位置优势得天独厚。当天所推房源的开盘均价为3600元/平方米，房价不高，不管是首次置业的刚性需求者，还是二次置业的改善型需求者，普遍能够接受。这些是腾龙名都受市民追捧的原因。

另外，为了提高居住的舒适性，腾龙

名都小区的所有住宅层高设计为3米，比国家规定的层高不小于2.8米高出了许多。目前，周口市场上的住宅层高大多是2.85米或者2.9米，达到3米的高层住宅并不多见。为了确保工程质量，腾龙名都工地所用钢材全是鞍钢集团生产的优质钢材，所用防水材料全是由城彩虹防水有限公司生产的“祥瑞牌”……极具人性化的设计和过硬的建筑质量，确保了腾龙名都的一流品质，这让购房越来越理性的市民普遍看好，也成为腾龙名都开盘成功的主要因素。

黄鹤楼、东湖等景区迎来周口客 融辉城业主畅游武汉、咸宁

本报讯 1月6日，首批参加“2012~2013融辉温暖季”活动的融辉城业主代表抵达湖北，首站参观了融辉集团第一个项目——湖北麻城融辉第一城，随后到黄鹤楼、东湖等景区游玩。

当日，麻城融辉公司领导热情接待了来自河南的业主朋友们，还带领他们参观了融辉第一城小区建设。每看一处地方，河南业主们脸上都洋溢着欣喜。当日下午，业主朋友们一行赶赴武汉，参观了著名的黄鹤楼景区。傍晚，大家意犹未尽地离开武汉来到集团的另外一个项目——咸宁楚天瑶池温泉度假村，沐浴温泉，住温泉酒店，大家在泡池里忘却了一天的劳累奔波，个个喜笑颜开、尽情酣泳。次日，大家又从咸宁出发赶赴武汉东湖游玩。

“2012~2013融辉温暖季”活动是由融辉城发起的一次跨年度、跨省域的大型实惠回馈业主活动，内容包括：购房即送最高5000元的“温暖基金”；2013新年业主畅游武汉东湖、黄鹤楼，赴咸宁泡温泉、住温泉酒店；2012年冬至节期间来营销中心就送饺子；每家交房之业主均获赠价值达



100多元的“温馨工具箱”一套等系列活动。

融辉城组织的这次“2012~2013融辉温暖季”活动意义深远，既让业主得到了实惠，又出资让业主畅游武汉、咸宁等旅游城市，更为重要的是，顺便还让业主们直接面对面了解了融辉集团的各个产业布局和发展现状。“2012~2013融辉温暖季”赴湖北旅游活动将持续进行，第二批业主旅游团定于3月初再次赴武汉、咸宁进行“欢乐之旅”。

(张许林)

建业·联盟新城一期联排国墅 近日荣耀交房



联盟新城实景照片 崔超 摄

本报讯 建业·联盟新城一期联排国墅现已完工，1月20日将迎来首位业主回家。

项目结合中国传统住宅四合院的形式，用现代居住理念和手法设计而成，由世界著名建筑规划大师、郑东新区总规划师黑川纪章担纲建筑设计，用现代的居住理念和手法设计的围绕庭院形成的开放式围合建筑，给人尊贵、亲切、安全、私密的感觉。

为周口建造领袖级的居住豪宅，是建业·联盟新城入驻周口的使命所在，无论在建筑风格还是园林打造上都突出了业主的尊贵身份和地位，此次国墅交房为了彰显业主的尊崇身份，给业主带来一个温馨的回家之旅，业主可携带亲朋好友一块验房，让业主在清净的环境中和家人一起走进家园，点滴之中尽显尊

贵。交房还将采用“三对一”交房形式，营销、工程、物业全程陪同，延续开盘“一对一”的选房模式，在交房时采用同样的方式，实现“专人对接，全程跟进”的验楼、收楼程序，让业主在每一个验房流程都能得到最满意的结果。

联盟新城是中城联盟旗下的第一个连锁地产品牌，中城联盟是由深圳万科、北京万通、河南建业等一批在中国最具市场影响力房地产企业共同发起的一个中国城市地产开发策略联盟。目前，全国已有8座联盟新城，周口是第八座联盟新城。项目位于周口市西南部，北临交通路，西邻西环路，南到南环路，总占地面积1500余亩，有7个地块组成，规划建筑总面积数百万平方米，总投资约30亿元，由建业住宅集团和河南宋基投资有限公司共同合作开发。 (崔超)

地产销售呈现“三涨” 标杆房企去年业绩超预期

(上接 B1 版)

2012年12月12日，世联地产也披露公告称，从2012年1月1日至12月9日，公司累计实现代理销售金额2002亿元，相比2011年全年代理销售金额1424亿元增长40.5%。

后调控时代行业分化加剧
链家地产市场研究部张旭认为，2012年是我国整个房地产调控的转折年。虽然宏观经济政策没有放松，但2012年下半年整个房地产市场开始进入以消费持续回归为特点的“后调控时代”。在此大环境的推动下，同比2011年，销售金额、销售面积、超额完成年度目标“三涨”的情况出现并不意外。中原地产研究部总监张大伟分析认为，面对限购等调控政策的压力，龙头房企通过“牺牲价格，追求销量”等营销策略，使部分大型房企的销售业绩迅速攀升，资金快速回笼，楼市回暖的优势进一步扩大。在本轮

市场回暖过程中，万科等一线房企表现更加优异，行业集中度明显提高。

张大伟指出，房地产企业未来表现或将明显分化。由于标杆房企整体业绩良好，资金链缓解，库存下降，因此，在未来拿地过程中仍将成为主力军。而一些中小开发商整体销售情况一般，资金链紧张，未来卖地求生的趋势仍将持续。

世联地产表示，目前，房地产行业洗牌仍在进行，并购重组案例层出不穷，随着房地产市场自身发展以及房地产调整的长期化，未来一线城市的市场集中度仍将进一步提升。

近日，中房协和兰德咨询共同发布的《2012房地产企业经营管理蓝皮书》中预测，2013~2015年或将有至少30%的房企出局。标普也在近期的报告中称，今年将是中国楼市的“两极分化年”，部分中小房企的出局会让强者愈强。

(上证)