



另眼看楼市

房地产+VR 时代即将来临

■郭睿新

今年3月份我在北京学习房西苑老师“资本裂变”时认识一位海归，他主营VR（Virtual Reality）虚拟现实技术的应用项目。让我也更深入系统地了解了VR。

当然也有人说2016年会被称为VR元年。在三、四线城市，开发商还在考虑是否建样板房，做几个户型模型，能否做一个半步入式沙盘，是否做一个三维动画？所有这些还在思考、学习、核算成本的时候，VR来了。

马云开始搞淘宝VR购物，奥巴马访问德国和默克尔一起看VR，“习大大”去美国了解VR，小米雷军在体验VR，突然发现2016年，世界政要都在看VR，商界领袖也在投身VR。

在尚书房项目售楼中心设计期间，我们还在思考引入VR是否有价值时，央视报道6月25日中国最大VR体验中心在福建长乐举办开放日。并且，万科、保利、碧桂园、绿地等大批开发商开始试水将VR技术应用到房地产行业并且已经从中尝到了甜头。老郭今天为什么要讲VR？无论项目宗地大小，都离不开这三点：开发的时间成本，开发的资金成本，开发的销售道具（空间）成本。

开发的时间成本是开发商最为头疼的问题。作为传统重资产行业，资金、政策、国际金融形式对房地产开发的任何一环都息息相关。当然资金的快速周转是房地产开发商的核心需求。目前，三、四线城市的开发商，无一不是赚取差价，快周转的企业。记得十年前，在郑州市一位搞“城中村”拆迁开发的福建老板一起吃饭聊的话题：“我睡一晚上，就是一辆奔驰s350。”因此，能否降低、缩短开发周期，加快回款，不仅关乎利润大小，更关乎整个项目的生死。

开发的资金成本。开发企业其实最注重投入产出，尤其在内地房价与地价都较偏低的城市更为突出。投入资金来源大体分为三块：第一，自由少量资金用来买地；第二，合作单位垫资，民间融资；第三，土地抵押贷款。老板基本每天都在考虑如何卖得快，卖得价高，成本如何降低？《场景革命》中讲到，创造一个好的场景，能让商品的价值迅速放大。其实，就是我们传统意义上讲的，售楼中心、样板房、售楼影视，电子售楼等销售道具。

但是最关键的问题是时间和资金。对于一个新入行的中小开发商来讲，任何一个环节的失误或时间计划的不合理，都会

延误销售时机，而且产生资金投入的巨大浪费，比如：临时样板房，临时景观区，临时售楼中心……当然又有哪个开发商舍得把小区内所有的户型都做一样样板房？连户型模型都不会全部做。

开发的销售道具（空间）成本。现在的房地产项目一般都有两种空间来接待客户：售房部和外展点。当然，在一个城市放置多个外展点也是不太现实。营销最好的地方就是人流量足够大的市中心，能大大提高销售率。其次就是项目现场体验中心。而传统的售房部，往往只是在人群集中的地方发传单，摆摆模型，放放视频，方式单一，来访客户不好保证。因此，如能解决和改变以上三个开发商的痛点，我想将是未来几年开发商“智能”开发的春天。能够在时间，资金，空间等多个方面降低开发商的成本，而且真正实现“智能”，真正解决痛点，而且也解决是否有合适专业人才的壁垒，降低了人力成本。

更多的时候，VR技术可以作为对样板间和景观的一个补充，因为你不可能把所有户型都做成样板间，景观也不可能那么快打造完成。

我相信，属于房地产+VR的时代来了。



城投置业

大美沙澧 如画玉兰

玉兰大厦推介会暨全城招募经理人启幕仪式圆满成功



■本报记者 范子恒 摄

本报（记者 刘 丹）7月17日上午，玉兰大厦推介会暨全城招募经理人启幕仪式在建业福朋喜来登酒店隆重举行。漯河城投置业有限公司、玉兰大厦技术服务、技术支持

及参建单位的代表，河南财经政法大学教授李晓峰、漯河主流媒体及众多业主共聚一堂，对当前经济形势和投资理财等相关问题进行深入交流，共谋互利，共赢美好发展蓝图。

会上，市城投置业有限公司董事长兼总经理李功伟表示，为了达到理想中的效果，公司特邀国内顶级设计团队，针对项目周边城市风貌、自然景观，结合城市发展中日趋紧迫的商务办公需求，经过几易其稿，不断推敲琢磨，最终使玉兰大厦以今天的形象呈现于世。玉兰大厦的外立面色彩绚烂晶莹，采用高级玻璃幕墙，通透的360°全景式办公体验，在获得足够的光照情况下，可以尽情欣赏沙河沿岸秀丽风光。同时楼体外立面与沙河沿岸的自然生态景观融为一体，将成为沙澧景区独有的地标建筑和城市唯一的全景式绿色氧吧平台。

作为市城投集团旗下漯河市城投置业有限公司投资开发的绿色地标级商务写字楼项目，玉兰大厦总建筑面积32479.45平方米，规划建筑层数地上24层，地下2层车库，

建筑高度99.75米。此外，玉兰大厦项目配套采用全智能科技，智能卡密、一键呼叫、高速电梯、全程监控、集中式中央空调系统等智能化的办公环境保驾护航。独立打造的9.6米挑高豪华接待大厅、独树一帜的360°玻璃幕墙、地下双层停车场、多功能媒体会议厅、超五星级的物管服务标准接轨国际顶级的企业待遇，成为漯河市场商务品牌的领导者。

另外，李晓峰教授也用生动的语言，化繁为简，给在场的各位客户详细讲解投资理财新方向，客户们也积极提问，与财经专家面对面交流。

此外，在交流的同时，众多精美大奖也陆续抽出，推介会结束后，玉兰大厦还贴心地为客户准备了喜来登自助餐。客户们在大快朵颐之后，下午又欣赏了项目精心准备的电影包场，爆笑上映的《陆点马俐》让客户不时捧腹。

如此精心的安排和独具匠心的项目设计，我们有理由相信，不远的未来，我们即可见证玉兰大厦的专业与独树一帜。



天润·滨湖国际

创意T恤DIY 活动欢乐举行



■本报记者 吕小燕

本报（记者 吕小燕）7月16日~17日，天润·滨湖国际在售楼部举办了为期两天的创意T恤DIY活动。

16日上午9点，活动正式开始，在专业老师示范之后，参加活动的业主带着孩子就开始制作自己的作品了。现场的小伙伴们一个个都很专注，大家都在认真地选择自己喜欢的图案，一件简单的白色T恤衫，一张张充满创意的图案，结合到一起显得那么独特，与众不同。大家就像在进行比赛一样，活动开始没多久，一件件漂亮的创意T恤就展现在大家眼前了。

快乐的时光总是短暂的，两天的时间很快就过去了，本次活动也在孩子们的欢声笑语中落下帷幕，大家都意犹未尽，依然沉浸在孩子们创造的樂趣中。通过参加这个活动，也让暑假的家长和孩子有了一个好去处，他们欢聚一堂，驰骋想象，制作了一件件风格独特的创意T恤衫，这样不仅能把自己的创意穿在身上，还能畅享DIY手绘T恤衫的乐趣。

据了解，滨湖国际位于漯河市西城区中央商务核心区域，项目南临月湾湖东路、北依长江路、西靠太白山路、东抵九龙山路。交通便利，地理位置优越。滨湖国际占地120余亩，总建筑面积约40万平方米。项目设计融合漯河“规矩+自由”的城市格局以及蜿蜒如龙的灵秀之水，将城市肌理投射到建筑立面上，以直观的方式陈述建筑，表达城市与文化。滨湖国际项目总体规划为“新城市综合体”，集高档住宅、SOHO、星级酒店、公寓、大型百货、购物中心、风情商业街等为一体的综合体建筑。占据黄金地段，作为漯河未来的城市景观、城市名片，滨湖国际前景无与伦比。



建业·壹号城邦

五期收官之作盛誉开盘



■本报记者 范子恒 摄

本报（记者 张丽霞）7月16日上午，壹号城邦五期盛誉开盘，当场劲销2亿元，贰号城邦品鉴中心华丽绽放，

沙南建业喜迎宾朋。两邦同喜，闪耀沙澧。

24年来，建业集团始终秉持“根植中原，造福百姓”的企业理念，躬耕不辍，致力于“让河南人民都住上好房子”的伟大愿景。11年来，漯河建业始终走在造福沙澧大地的路上，为漯河人们奉献上了一部部经典之作。

据了解，当日壹号城邦五期的开盘现场座无虚席。为感谢漯河父老乡亲对建业产品的厚爱，开盘当日不仅优惠力度超前，更推出了一系列精品房源。当日热销的盛况，再度刷新了漯河地产的销售传奇。

在壹号城邦的开盘现场，一位刚刚选到房号的刘先生告诉记者，他是漯河建业的忠实粉丝，从早期的森林半岛，到如今的壹号城邦，他和家人一直紧紧跟随。之前给父母在壹号城邦的三期买了一套两居室，父母住得很满意也很舒心，为了方便照顾老人，他决定趁着五期开盘再订一套三居室，

一家人都搬过来居住，生活会更方便。而且，听置业顾问讲，五期不仅仅是收官之作，更是升级之作。更低的密度，更高的绿化率，更健康的生态环境，这是作为业主最在乎的点滴改变。最后，刘先生还不忘告诉记者，这是我们家的最后一套房，我相信选这里应该不会错。

在采访中，记者了解到，壹号城邦的开盘热销绝非偶然，更不单是因为是壹号城邦的收官作品。项目入市7年来，10000余名业主的信赖选择才是最好的佐证。建业壹号城邦作为我市沙北会展中心东边的铂金区位，紧邻国际会展中心、10万平方米市民广场、丹尼斯百货、小哈佛国际幼儿园、漯河高中等名校环伺，配套资源丰富。项目以ART-DECO风格、法式皇家古典园林景观名闻沙澧，五期作为收官巨献，建业更斥资近千万打造生态城邦、运动城邦、健康城邦，12%建筑密度、2.4容积率、46%绿化率，升级配套社区绿荫浪漫步道、运动健身广场、雾森系统等，也只为业主健康幸福生活。

漯河世贸中心销售部盛大开放



■本报记者 张丽霞

本报（记者 张丽霞）7月16日上午，位于市区人民路与泰山路交会处向东路南的漯河世界贸易中心全新的销售中心盛大开放。

据了解，开放当日，现场到访即有礼品相送，同时，

市民凭入场券还可参与抽大奖的活动。冰箱、洗衣机、电饭煲等多重大奖令市民满意而归，食用油和卡通玩具更是现场免费派送，真正地做到了实惠于民。此外，记者也注意到，除了销售中心门前广场的人群热闹非常，销售中心内也是人来人往，冷餐拼盘、水果盛宴、钢琴演奏以及室内高尔夫、儿童游乐场等等，令人目不暇接。这边内场人气足，那边外场演出更是赚足了眼球。在活动的主题舞台现场，精彩的水鼓舞、爵士舞、器乐演奏和魔术，也为市民奉献上了一场精彩的视听盛宴。此外，漯河世界贸易中心还与漯河当地唯一的宝马授权经销商漯河博得宝4S店联手，为到访者送上了宝马德国原装进口定制保温杯等丰厚礼品。

据漯河世界贸易中心的一位销售负责人介绍，项目共占地115亩，总建筑面积47万平方米，位于市区人民路与泰山路交会处东200米。项目是集高档住宅、购物休闲、餐饮娱乐等各类设施于一体的水主题世贸城市综合体。而且

项目周边幼儿园、小学、初中和高中云集，拥有优质的教育资源，生活配套也相当完备。

漯河世界贸易中心是漯河唯一的世贸中心城市综合体。项目共分2期开发。现在开发的是一期工程，由世贸水天城、世贸水一方、世贸九曲花街三大核心产品组成。世贸水天城、世贸九曲花街为商业部分，世贸水一方为精品住宅部分。

谈及项目的定位和细节打造，这位销售负责人介绍，漯河世贸中心践行精工标准，对项目整体进行层层把关，确保精装品质。目前，漯河世贸中心与通力、正泰、美心等国内外百余家知名品牌强强联手，将精品标准融入项目的每一个角落，通过匠人艺术的处理，立志造就出精品住宅，树立漯河精品生活的新标杆。同时，项目还引进戴德梁行顶级物业作为贴心管家，真正用心为客户营造品质生活。



广弘豪庭

首届暑期少儿才艺大赛 正式开赛



■本报记者 张丽霞 摄

本报（记者 张丽霞）7月16日下午，广弘豪庭景观区内热闹非凡，广弘豪庭杯首届暑期少儿才艺大赛即日起正式开赛。

活动当日，百余名参赛小朋友和家长一起来到现场，为众嘉宾带来一场精彩纷呈的才艺比赛。记者了解到，首场才艺秀以自我展示为主，萌娃们都拿出了自己的看家本领，古筝演奏、儿歌表演、经典诗歌朗诵、街舞……各种精彩节目轮番上演。只见孩子们穿着五花八门、琳琅满目的泳装，摆出各种帅气、可爱的造型，这范儿，一点都不输给大腕儿们。

精彩的表演与青春的激情也感染了台下的每一位观众，掌声欢呼声不断响起。经过两个半小时的激烈角逐，首场海选才艺秀表演圆满落幕。

据了解，7月29日下午将举办第二场才艺秀梦想秀竞演，现场将进行魅力时装秀、才艺展示两个环节，其中才艺展示环节还可以邀请助演嘉宾一起表演，比赛将决出若干名获胜选手。凡参赛选手均可获得精美奖品一份，进入决赛的选手除奖品外还将获得晋级证书。根据决赛现场得分（占比70%）及现场投票（占比30%）的总成绩进行综合排名，并决出冠军一名；亚军2名；季军7名，并将分别获得丰厚礼品。

据广弘豪庭的一位销售负责人介绍，本次暑期公益活动的目的在于丰富孩子们的假期生活，让孩子的暑期更有意义更加多彩，也希望每一个家庭每一个孩子都能健康全面发展。这和广弘豪庭致力于为每一个家庭打造温馨家庭的理念不谋而合。已经完美交房的广弘豪庭项目采用星级恒润物业，全方位一卡通服务，社区便利店、洗衣店、幸福餐厅一应俱全，让您足不出户就能体验便捷的星级服务。

刚刚陪孩子参加完比赛的陈先生对记者讲：“站在河堤上往小区里看，阳光充足，微风轻拂，和白天喧闹的市中心完全不同，而且小区内人车分流，不担心小孩子的出行安全，特别人性化，是我一直在寻找的家的感觉。”目前，广弘豪庭实景现房暑期优惠热销中，有意向的朋友可以前去体验了解。



昌建地产

全新昌建 蓄势待发

昌建集团2016年上半年工作会议隆重举行

■本报记者 张丽霞

7月16日，昌建集团2016年上半年工作会议隆重举行。集团公司领导及来自各单位、部门的近800名干部员工参加了会议。会议由昌建集团副董事长陶艳峰主持。

会上，财务副总裁王运生作了2016年上半年财务工作报告，通过一系列翔实数据，对集团上半年的经营指标完成情况进行了深入分析。地产事业部总经理刘建国从三个方面对地产事业部的总体工作做了报告，在全面总结、充分肯定的同时，对目前存在的主要问题和不足进行了入木三分的剖析，提出了具体整改措施和要求，并立足现状，对下半年的经营工作指明了目标方向。商业事业部总经理崔新华以房地产市场的“丛林法则”为切入点，阐述了市场发展和竞争现状，并引入“西点军校22条军规”，就2016年上半年经营超额冲刺、费用管控、招商运营、商业模式探索、新项目拓展等进行了深刻剖析和反思，同时，对下半年各项工作的创新突破精心布局。随后，地产事业部昌建·东外滩项目总经理和商业事业部泰兴昌建广场总经理依次上台，和大家分享了他们日常工作中好的经验和方法。他们的发言，让全体人员不仅感受到一线打拼的艰辛与不易，体味到一名项目负责人敢于担当的使命感责任感，更感知到一支优秀团队勇于创新、顽强拼搏、誓创佳绩的豪迈情怀和伟大追求，为大家树立了学习的标杆和榜样。会上，副董事长陶艳峰宣读了《半年度审计情况通报》以及《6月份经营考核奖罚通报》，从不同角度对公司的相关工作进行了公正考量。

会议的最后阶段，昌建集团董事长赵建生作重要讲话，他就当前的行业形势和集团经营管理中存在的主要问题和不足进行了精准剖析，高屋建瓴地提出了集团应对当前形势的必要改革措施，并安排部署了下一步的重点工作：优化企业机制、聚焦核心业务、提升开发能力、打造专业团队、控制财务风险、坐实企业利润。董事长的精辟讲话，给昌建集团指明了清晰的发展目标与前景，赢得与会人员的又一次热烈掌声。本次会议进一步坚定了全体昌建人奋发向上、勇往直前、誓创佳绩的雄心与斗志，也必将激励和带动大家以崭新的精神面貌和工作作风投入到新一轮的挑战中去，为圆满完成全年的工作目标努力奋斗。



《漯河日报·家周刊》
与《漯河日报·晚报版》“楼市金版”《我们聊房吧》栏目、QQ群会员火热招募中……
QQ群：199076111
电 话：18603957373