

交房传奇：业主 99.6% 满意率

——写在鑫苑·中央花园提前 150 天交房之际



2007年7月14日,对于鑫苑·中央花园的业主来说是个幸福的日子!

这天,鑫苑·中央花园提前150天交房屋,数百名期盼已久的中央花园业主接过各自家门的钥匙时,意味着鑫苑置业对中原精英们一个大承诺的实现,同时,也就意味着广大业主在鑫苑安排下,一个美好新生活的开始。

37 万平方米品质大盘

在当今的购房市场上,客户一般可以分为两大类:一是自住型的;二是投资型的。但无论购买鑫苑·中央花园的客户是哪一种类型,鑫苑的房子升值好像都是一定的。一个客户就曾说:“只要是鑫苑的房子,我都跟。”

“我在国外呆了很多年,如果不是鑫苑·中央花园的话,我很可能就留在那里生活了。”一位在郑东新区某合资企业任职高管的业主这样感慨道。

每个来过鑫苑·中央花园的人,几乎都会有一种冲动:在这里安家!开车从金水路往东直至CBD,不用五分钟,就到了鑫苑·中央花园。社区尽享市政绵延数千米郁郁葱葱绿化带,在炎热的季节,开车驶过,满眼绿意滋生,阵阵夹着草木气味的清风迎面而来,心中的躁动与焦虑顿时被过滤了。若非亲临,真难以相信,金水大道之上CBD繁华之心,竟有这样一

个理想花园家居。

鑫苑·中央花园社区占地210亩,共44栋建筑,在其37万平方米的土地上,从地面到入口花道走廊、平台花园,规划了垂直三重景观。三层垂直绿地,实现了绿化率的突破,使每一个单位都能推窗见绿,在鑫苑·中央花园,绿色包围着每一个人。另外,鑫苑置业倾力打造的内庭式园景,不仅是小区所有居住者休憩的空间、交流的空间,更是室内居住空间在室外的延续,为提供生活至高品位。在鑫苑·中央花园,成熟的景观只是点缀,真正的主角是已经完美呈现的现房建筑群。

“鑫苑·中央花园的品质与景观在郑东新区都是属一属二的,而且现在已经是现房成熟社区,下一步的价格一定会飞涨上去。”一位赶在7月14日前购买鑫苑·中央花园买房者自信的说。

“入住郑东,需要一个契机。”一位房地产公司的老总如此感言。

“中央花园现有的房源并不多,只有30多套。为了庆祝此次交付,鑫苑中央花园还特别推出‘双倍积分回馈业主’的优惠活动,7月11日至7月31日期间凡推荐购房和重复购房者,都可以享受鑫苑名家会双倍积分。同期还出了5套特惠房源。这么大手笔的优惠,也只有鑫苑能做得到了。这不,我立马就把这个好消息告诉了身边的亲戚

朋友。既享受了实惠,又多了好邻居,何乐而不为呢?”一个家族式“购房团”成员兴奋地向我们说到。

鑫苑·中央花园的高端品质与郑东的国际水准完美融合,这样的一个阔景家园的确需要气质对味的又把握住时机的一群人。鑫苑·中央花园建筑外立面,典雅大方中透着色彩缤纷的时尚感,楼体间部分镶嵌着浅浅的棕红,使得整个小区都灵动了许多。数十栋小楼宛如一只只迎风而张的帆船。有“景观楼王”美誉的阔景高层耸立其间,越发的俊秀挺拔、出类拔萃。俯瞰社区,楼顶高低错落,如同跳动的音符。阳台不是常见的整面的砖墙,弧形的通透栏杆,像一张张流动的五线谱。转入内庭园林,道地的传统设计中巧妙加入现代气息,小径通幽,花草水石。却又多了一种浪漫风情,金属顶的亭子很有点现代艺术的味道,与温婉的传统园林相得益彰。

3 维交通, 绝版地段

对于一个楼盘来说,地段往往起着决定性的作用。鑫苑·中央花园的热销当然也离不开它所占据的地段优势。

金水路,中原第一行政大道,串联老城区和郑东新区,沿线政府机关和商业、文化机构云集,是城市最有影响力的地带。

中州大道,中原第一景观大道,郑东新区西边

界,贯通管城、金水、惠济三区,尤其是作为CBD的首席大道,中州大道聚集了省会展中心、省艺术中心及大量的写字楼和商业等城市最高端发展成果。

而鑫苑·中央花园,恰恰位于这两条大道的交会处,因此它既是郑州两条主动脉的连接点,也是进军郑东CBD的第一站。也因此,购房者把鑫苑·中央花园的地段称为是绝版的。

鑫苑置业有限公司无疑是精明的,在外地房产公司大举进军郑东的时候,鑫苑作为一家河南本土房地产企业,也早就关注着这块热土,并且一出手就给自己选择了一块绝佳地段。事实证明,鑫苑的选择是正确的。

如今的郑州新区已经成了郑州建设的一个里程

碑,无论是在规划,还是在交通、环境上,郑东新区都具有老城区无法比拟的优势。而购房者对郑东的持续关注,也使鑫苑·中央花园一推出就最大限度地吸引了消费者的眼球,也成为鑫苑·中央花园引领郑东地产界的先天条件之一。这一切就像鑫苑·中央花园广告语说的那样“势在四方,筑在中央”。

150 天, 体现鑫苑实力

“能够做到提前交付的楼盘,在中原楼市中并不多见。做到三级景观完美呈现,业主99.6%满意率的交房,这样的实力也只有鑫苑置业能做到了。”一位资深的地产媒体人这样评价说:“地产鑫苑·中央花园做到了提前150天的实力交付,是对中原精英幸福生活的细节眷顾,更是10年品牌地产的社会大责任心。”

“现在的郑州,‘鑫苑’这两个字仿佛成了优质楼盘的代名词,住在以鑫苑命名的楼盘里仿佛就已经拥有了优质生活的保证。”一位业主如此评价自己选择鑫苑·中央花园。也难怪,鑫苑先后获得过“2004CIHAF中国房地产品牌企业”、“2005河南省最佳雇主企业”、“中国房地产企业百强之星”、“2006-2007年度中原最具影响力公司”等殊荣,销售业绩也是逐年成倍增长,连续三年稳居中原楼市销售额冠军。

从经济学的角度来看,房子的升值一般有三个层面:随着时间的推移,

它会自然增值;其次是城市化进程的价值;再就是随着产品的呈现,服务的展现,升值是可预见的。显而易见,鑫苑的产品升值已经上升到了第三个层面。

鑫苑的房子能升值,除了它本身的高品质外,还因为鑫苑公司从不把谋求最大利润作为自己的目的,而是在追求开发速度和规模的基础上,寻求公司和客户之间最好的平衡点。

于是,鑫苑有了众多的爱慕者和拥护者,鑫苑·中央花园的客户中,有很大一部分新客户是由老客户介绍来的。这一切,也许只有鑫苑业主最有感触。一位鑫苑的业主曾这样告诉笔者:“买鑫苑的房子吧,住在这里真的很舒服,鑫苑人常常想的比你还周到。”

“只要接触过鑫苑的客户,我们会一辈子善待你,为你服务,这是我对我们做事的理解!”鑫苑人是这样要求自己的,一位鑫苑人如是说:“我们要求我们的每一位员工拿出最大的耐心和细心对待客户,如果我们伤害了我们的客户,那一定是无心的。如果客户给我们机会改正,我们一定会做得更好。”

“我想任何一个企业拿着这样的态度去做事,都不会不受到客户的认可。也因此,我知道了‘鑫苑’这个品牌为什么对客户有这么大的吸引力。所以,鑫苑·中央花园提前150天交房也在情理之中了。”一位地产人士针对这次提前交房如此评说鑫苑置业。

樊无敌 李国朝

