



郑东新区

6+6 “盘典” 郑东新区(下)

□晚报记者 陈燕 樊无敌



我给现在的郑东新区打90分,另外的10分留给时间,希望郑东新区能尽快形成一个区域“生物链”,达到良好的自我循环。

——中凯铂宫策划部经理 李林江

90分郑东 10分留给时间

我2004年初到郑东新区时,这里还是一片种满了玉米、小麦的庄稼地,内环的各个建筑刚刚动工,运河也还处于开挖阶段。那一年,可谓是郑东新区的“拓展年”。

2004年下半年至2005年上半年,是郑东新区的一个转折期,可谓“发展年”。

很多有实力的房地产开发商纷纷进驻,会展中心投入使用……郑东新区逐渐有了一个“质”的变化,房价也从每平方米2000元一路上涨到了4000元;2006年则是“完善年”,这一年里,大部分的楼盘开始呈现出来,很多楼盘的一期开始有客户进驻,新区逐渐有了人气;2007年为“展现年”,或者说“入驻年”。

有人抱怨郑东新区的配套始终跟不上,但我认为这只是一个时间问题,也是符合经济规律的。所以,我给现在的郑东新区打90分,另外的10分留给时间,希望郑东新区能尽快形成一个区域“生物链”,达到良好的自我循环。

对于中凯铂宫这个楼盘项目而言,是在政府和企业的共同参与的背景下,专门为满足国内外500强企业CEO高层管理者的居住要求而开发建设的,所以凡在这里买房的客户必须经过严格的身份验证,以真正达到身份社区和高阶层圈子社区的规划。目前项目中首期推出的电梯多层洋房2007年年初已经清盘,叠拼别墅也达到了70%左右的销售率。



这个区域一直以来“非富即贵”,现在又承担了郑东新区CBD门户的历史重责,更显得炙手可热。

——河南广汇实业集团有限公司研展策划部经理 尹小莉

郑东门户 文化圈层

香港房地产大亨李嘉诚曾说过:决定房地产价值的因素,第一是地段,第二是地段,第三还是地段。在郑州,大家一般把经三路以东、农业路以南、107国道以西的这个区域称之为“老东区”,而这个区域一直以来“非富即贵”,不仅有建业、未来等老牌高档社区,更有曼哈顿、名门、银基等新兴楼盘,属于高端盘聚集区,而且这个地段现在又承担了郑东新区CBD门户的历史重责,更显得炙手可热。

广汇·PAMA正处于金水路东段与中州大道交会处,目前项目一期为准现房发售,一户一价。由于独特的地理位置与优越的配套资源,在项目立项之时就定位高端市场,户型面积以140~180多平方米为主,并且对建筑、园林、小区配套等精益求精,以符合市场需求。根据我们的统计,目前项目购房的客户当中,换房的二次置业者众多,都是为了改善居住环境和生活品质的;还有很多是为孩子的教育或是工作考虑的外地客户;再则,项目一期开盘让渡价值于客户,也吸引了众多的投资客户,整体上以30~45岁的社会中坚阶层为主。

像广汇·PAMA这样的高端项目,一期在开盘当天,就销售了约60%,这一方面说明市场对广汇·PAMA的综合品质十分肯定,另一方面也说明大家非常看好这个地段逐渐形成的“圈层文化”,同时也验证了东区地产市场的强大吸纳能力。



立体世界的热销,是购房者看到郑东新区的飞速发展,对立体世界的明天充满期待的结果。

——郑州新芒果房地产有限公司营销部策划主管 王晓鹏

郑东未来 立体展现

立体世界VIP内部认购时,短短的一周时间完成认购300多套,在郑东楼市上创造了不小的奇迹。

立体世界是我们公司在郑东新区的第一个房产项目,现在项目已经接近尾声,今年公司将重点开发位于CBD外环的中烟大厦和龙湖南区的双河湾项目。

面对郑州楼市北移东扩,市政重心不断东移的趋势,2005年8月,新芒果房地产有限公司成立之初便在郑东新区一举拿下三大地块。

作为公司开发的第一个项目,立体世界首次引入“情境地产”理论,以“塑造建筑精品,构筑生活美学”的理念,致力打造独具特色的房地产品牌。公司总经理王永光在项目规划初期就提出“不计成本和利润,一定要将立体世界打造成郑州市的标志社区”。为了这个目标,公司上下齐心协力,大到社区的整体规划,小到建材用料,都反复考量。

公司在销售时,住宅开展了买2房送1房,买3房送2房的优惠活动,商铺采取比同区域的每平方米低3000元左右的价格进入市场,高品质的住房加上合理的价格,使得立体世界的销售很快接近尾声。立体世界的热销,是购房者看到郑东新区的飞速发展,各种配套设施的逐渐完善,对立体世界的明天充满期待的结果。



中凯华府希望,让代表新中华精神的建筑走出自己的风格,树立自己的旗帜。

——郑州中凯置业有限公司营销策划部副经理 康彦武

理性建筑 新中华风

首先明确的是:作为中凯集团在郑东新区CBD南开发的一个住宅项目,中凯华府并非“中式住宅”,而是“CBD新中华理性建筑”,“新中华”实际上是将中国建筑与世界人居的和谐融合,努力打造一种具有强大生命力的有根建筑。

在大国崛起的时代,中国走向世界,世界需要中国,在欧式、美式、澳式、日式建筑大行其道的今天,全盘洋化已成为中国建筑的桎梏,我们迫切需要能够代表自己的人文居住精神。中凯华府的产品定位为“CBD新中华理性建筑”,那么相对于其他楼盘来讲,华府最为突出的亮点在于绝版规划,容积率低至2.03,也许是2006年以来郑东新区推出的密度最低的项目之一。这在寸土寸金的郑东新区可谓少有。同时,在建筑外立面上,中凯华府采用冷峻的白色和中国传统水墨画中的黛青色,表征新中华风外,更显示出简约、理性、和谐、大气的建筑风格。中凯华府希望以独树一帜的新中华建筑风,在中原这片中国文化最具代表性的土地上,给国内地产界及建筑界带来一股清新的视觉冲击和思考,让代表新中华精神的建筑走出自己的风格,树立自己的旗帜。

目前,中凯华府位于紫荆山的展示中心已经开放,根据项目的整体进度安排,预计会在6月份开盘。关于项目的售价目前没有完全确定,但肯定的是,华府一期推出的将是五层半的低层低密度住宅。



在整个郑州市区,经济技术开发区的多层楼盘售价相对较低,但目前的提升态势以及发展速度开始越来越明显。

——百度花园营销部经理 李红磊

经开多层 百度提升

“百度花园”源于大家所熟知的诗句“众里寻他千百度”。该项目位于航海路与第三大街交会处向南800米路西,目前项目多层已基本清盘,临街商铺正在销售中。

在整个郑州市区,经济技术开发区的多层楼盘售价相对较低,一般均价在每平方米3000元左右。但目前的提升态势以及发展速度开始越来越明显。在我看来,主要原因有5个。

一是随着市政府“北扩东移”、“郑汴融城”等各项政策的推出,以及郑东新区的迅速发展,从宏观上直接带动了东开发区的房产发展,尤其是对于周边县市产生了巨大吸引力。二是交通便利,开发区正处于新老107国道之间,出入畅通,从我们楼盘这里开车10余分钟就能到达二七广场。三是大型房产企业的进驻,目前经济技术开发区已经陆续有伟业、人友、东方金典等实力开发商进驻,对开发区整体楼盘素质无疑起到了一个很大的拉动作用。

第四是目前经济技术开发区的各项配套已经越来越齐全,诸如第七人民医院、11中、85中、开发区实验小学、丹尼斯百货、思达超市、中国银行、郑州市商业银行等的设立,也为开发区带来了旺盛的人气。第五就是环境。很多业主选择在经济技术开发区买房,首先看中的就是这里没有污染企业,较低的人口密度与较高的绿化率,空气质量非常好,环境适宜人居住。



经济技术开发区不仅环境优美,适合人们居住,这里也将成为郑州房价涨幅最具潜力的区域。

——加州第一城销售部经理 李阳

加州潜力 风情人居

加州第一城是一座大型纯多层加州风情主题社区,虽然楼盘地理位置并不算太好,但我们一期的房子仅5个月就销售一空,而且主要是团购。

经济技术开发区内目前的平均房价偏低,而与其毗邻的郑东新区房价已经开始向5000元每平方米靠近,可以说,郑州经济技术开发区房子居住、投资升值空间超越郑东新区(CBD),应该是全城第一。

以加州第一城为例,该楼盘位于老城区、郑东新区、加州工业城三城之间,向西10分钟到未来大道,向北10分钟可到郑东新区,但现在房子均价每平方米才2800元左右。

有专家预测,2004年投资郑东新区,一年后一平方米能增值1000元以上;现在居住投资经济技术开发区,一年后每平方米至少增值1200元。

郑州经济技术开发区将是郑州市内未来房价最具升值潜力的区域。

随着许多大公司进驻郑东新区和经济技术开发区,许多年轻人选择了处在郑州经济技术开发区的楼盘来买房,仅安飞集团一个公司就团购加州第一城40多套房子,因为大家看到随着各种配套设施日益完善,经济技术开发区不仅环境优美,适合人们居住,这里也将成为郑州房价涨幅最具潜力的区域。