

进入5月中旬,楼市已然尽显销售旺势。购房者作为楼市的买单主体,对于项目有着不可忽视的发言权。周末,沿花园路北段和金水东路,记者走访数家正在热销的项目,倾听他们业主和准业主内心的声音,把脉最新楼市亮点。

置业郑州社会调查(上)

□晚报记者 王亚萍 卢林 文/图



博客工社

业主:冯乐

精致、优雅的冯乐目前在新通桥附近一家公司上班,从2005年她就打算给自己安个家,直到最近,她成为这个“年轻人的精神家园”中的一分子。

置业理由:

NO.1 户型:很多小户型都设计成大通间,功能没有划分,空间无法充分利用,在朋友推荐下买了跟样板间一样的43.6平方米的户型,客厅、卧室、厨房、卫生间甚至飘窗一应俱全。

NO.2 位置:与省电视台对面,周围学校也多,配套相对齐全,生活氛围还是很浓的,距离上班也不远,从新通桥开车十几分钟就可到家。短期自主,长期租售都不成问题。



1

琥珀名城

业主:郁新宇

关于买房置业,25岁的郁新宇很有话说,在他看来,北环北其实一点都不偏,且适合居住。如果小区规划科学,则更能体现高性价比。

NO.1 规划:项目采用小弧度巧妙围合组团空间,住户的采光非常好。户型设计相对合理,感觉宽敞通透。

NO.2 性价比:每平方米3000多元,配套也跟不上,花园路、经三路往北发展,这将是块宝地了。



8

御府三号

业主:刘先生

用张先生自己的话说,要买个让自己彻底满意的房子真不容易,但既然是二次置业,就必须满足自己需求。最终经过层层挑选,御府三号圆了他的梦。

置业理由

NO.1 中式元素满足居住情结:御府三号以深红、浅灰、亚黄三大色系为主,项目从外立面到园林景观规划都蕴含中式元素,形成了中国传统居住文化与建筑形态的完美结合,满足很多中原人的中式居住情结。

NO.2 区域的发展潜力:北环北的发展潜力很大,居住压力不大,交通便利。北区楼盘和居住人群都在增多,大型生活设施跟进,发展值得期待。



7

曼哈顿国际公寓

准业主:何小姐

做化妆品经营的何小姐,思维敏锐,眼光独到且迅速加入曼哈顿国际公寓的内部认购队伍当中。

置业理由:

NO.1 升值空间大:早先,燕庄的名气就比较大,这个项目的位更是毋庸置疑的,来东区工作的人越来越多,小户型租个好价钱根本不是问题。

NO.2 生活设施便利:投资小户型,地段和配套可谓缺一不可。项目周边配套本身已经完善,而曼哈顿第五大道的商业体量还会给业主带来触手可及的便利,可自住也可出租。



2

3

中义·阿卡迪亚

业主:董俊杰

不得不说董俊杰很有胆识,2004年底的新区只能用荒凉来形容,他毅然选择阿卡迪亚。如今,已经住进该项目小区的他,谈起当初做的决定,还是津津乐道。

NO.1 新区的未来价值:东区,是郑州未来的发展方向。东区的城市规划非常好,大体量的商业和住宅扎根新区,由观望到行动,越来越多的购房者已经证明了这里的价值。

NO.2 细节决定品质:景观、规划和外立面等细节做得都相对精致,现在后期维护得也比较好。



6

曼哈顿第五大道

看铺者:范女士

与范女士交谈,是在她刚听完置业顾问关于项目的介绍后,她的丈夫是一位饱含生意经的商人,经朋友介绍此次来曼哈顿选商铺是出于投资目的。

置业理由:

NO.1 消费群体集中:消费群体多少,决定商业能否发展起来。这个项目周围的置业者越来越多,但是还没有一个集中的现代大型商业场所,第五大道肯定乘势兴起。

NO.2 商业体量大:支撑一个区域的购物、休闲需求,不是几间商铺能够承担得起。第五大道目前已经有知名品牌签约,买个铺投资,等着收房租就可以养活。



4

广汇·PAMA

业主:杨伟

38岁的杨伟第一次接触广汇PAMA,就做了买房的决定,或许是买房时也做了充分了解,说起置业理由他信手拈来,一点都不含糊。

置业理由:

NO.1 区位绝版:金水路和中州大道,两条道路对于郑州的发展起着无法衡量的作用,西有兴亚建国饭店,东边离新区CBD也不远,可以共享新老城区的发展。

NO.2 难以攀比的绿化率:项目本身具备4万平方米的绿化,项目门口3万平方米的市政公园给生活增添了不少生机,孩子玩耍,饭后散步都有处可去,不会有钢筋水泥的束缚感。



鑫苑·中央花园

业主:高慧

二次置业的高慧,当初是直奔鑫苑·中央花园而来。可能与她所从事的保险业工作有关,她的话语具备较强的说服力。

置业理由:

NO.1 物业放心:鑫苑名家是郑州的样板小区,配套设施、物业管理都相当完备,到位。鑫苑又是地产界的大品牌,在郑州的项目很多,值得信赖。

NO.2 对新区发展充满信心:新区的发展,开始没有看好,但后来看到住宅和商业建筑不断增加,身边朋友开始关注并谈论新区发展时,就动心了。



5