

- 5小时,销售量已超过总房源的60%
- 前有4万平方米湿地公园,后有新区运河
- 风险低,可同时用于自住和投资

谁是郑东“投资王”?



□晚报记者 卢林

上周末,格拉姆开盘现场的火热场面,令在郑东新区投资的刘先生记忆犹新。

“虽然开盘时间是下午,可我还是一大早就来到销售中心。”令刘先生意外的是,和他有同样行动的人不在少数,“我到场的时候,发现已经有很多人聚集在格拉姆的销售中心了。”

会展方圆300米,精装小户型哪里寻

7月1日下午,承载众多期望的格拉姆国际中心首度开盘,虽然开盘时间定在12点以后,但还是有大批客户一早来到销售中心,整个现场人满为患。当天,包括CBD数十家大、中、小型企业高管、金领及白领在内投资人士的话题都是“格拉姆”。

“开盘当天,格拉姆中心推出了九七折,来了很多首次到访的新客户,加上之前凭排号卡的老客户大概有上千人。”据营销总监邵国轩介绍,“截至下午5点,销售量已超过总房源的60%,销售额达9000余万

元。”同时,为了使每一个钟情格拉姆的客户都能有更充裕的时间挑选房源,格拉姆国际中心特地将工作时间延后了三个小时。据悉,自开盘以来,由于前来交易的人太多,一度造成公司签约部门的“瘫痪”,“现在格拉姆已暂时停止合同的签订。”对于具体什么时候可以看房签约,邵国轩表示:“应该在20日左右吧。”

会展中心北,无数投资财团与金融巨头争抢的黄金口岸,格拉姆国际中心在此拔地而起。“120米高,整个郑东新区的高尚建筑,前

有4万平方米的湿地公园,后有新区的运河,10层以上还可足不出户清晰地观看有近11平方米的中心湖的水幕电影。”对于格拉姆的优势,邵国轩如此坦言。

“格拉姆国际中心此次推出的小户型楼王,单套面积在55-79平方米,格局简洁明朗,三种主力户型,摒弃以往小户型局促拥挤的设计,强调空间的相互借用,部分户型更拥有270度的豪华三面采光。”在邵国轩看来,“俯瞰4万平方米的湿地公园,远眺300万公里的郑东新区,开阔心境如在云端。”

55~79平方米全能精装,低风险而收益平稳

格拉姆国际中心此次面世的精装小户型,不仅以户型面积及精装品质取胜,更重要的是它配备了史无前例的高端物业服务——定制式服务,包括了酒店式服务以及私人管家式服务,以国际水准为业主提供全面、精细、贴身的一流服务。

“具有如魔方般灵动百变功能的格拉姆精装小户型,既可以为所有投资人士作为中长线的投资理财之用,亦可作为都市新贵一族的时尚公寓自行居住,以及可供中小企业的办公使用或自由职业者的用于SOHO、个人工作室等,此

外,商务接待、休闲度假以及收藏等等。”对于格拉姆小户型的大功能,邵国轩认为,“格拉姆都是理想之选。小户型,大生活、大用途、大方向、大价值。目前在郑东新区绝对独家。”

在格拉姆国际中心,以其极富创意的产品成为了市场宠儿的背后,多元化用途使它受到空前追捧,而深入理解了它的精髓后发现,它的珍稀之处更在于其显而易见的投资功能和投资价值。

有业内人士认为,与目前十分热门的股票、基金等投资渠道相比,投资精装小户型产品具有更显著

的优点。首先风险极低。股票市场是不可预料的,有可能血本无归,而不动产则一般情况下保值相对稳定。其次用于投资,股票或基金,对持有人来说没有任何实际作用,但格拉姆精装小户型,却可同时用于自住或办公等,绝对实用。再者,省心省力,无需打理。购买股票或基金,需要长期的密切的关注,甚至提心吊胆,而不动产则不同,像格拉姆国际中心面积小、总价相对较低,面向郑东新区各行各业,公用私用、居用商用、合用共用强大需求,全功能,赢取绝佳投资前景。

热销小户型个案分析

- 金东板块绝版住宅用地
- 每平方米4000元低价入市
- 15天认购300多套

谁在金东“持续高烧”?



□晚报记者 马晓鹏

作为都市发展重心之上、黄金版图金东板块之内,绿城·水岸名郡自6月9日公开认购排号以来,其无与伦比的超高性价比优势就一直受到郑州购房消费者的密切关注。2007年7月21日,郑州绿城房地产开发有限公司持剑“绿城·水岸名郡”将开盘。

15天狂销300套

一天有30个电话打到老板的手机上,一个人同时通过三个渠道找到老板,一件事被一个人一天连说五遍……

都在问老板同一句话:能不能给我留套房?

接着传来一片议论,“15天狂销300多套”,“等待一期开盘的人相当

多”,“这么好的地段,这么便宜的价格,哪儿找去”,“我们单位的同事都在那儿买的”……

都在使用一个中心词:绿城·水岸名郡。

绿城·水岸名郡何来神通,竟然如此狂热地牵动如此多的人?

这些朋友中有老板、

有政府公务人员、有公司白领……

绿城·水岸名郡何以到了买它要走后门?而且还是这么多人不约而同……

绿城·水岸名郡的名声何以不胫而走,引来这么多狂热的购房者。

良好的市场表现引起市场极大的关注。

20%“持续高烧不退”项目的代表

综观近几年郑州市上百个楼盘,有一个类似的二八定律,即在市场上相对热销的楼盘约占20%,80%的项目表现一般;在热销楼盘中,80%都属于先热的项目,只有20%属于因各种原因而“持续高烧不退”的项目,而这20%的项目大都依靠高性价比、依靠开发商理念、依靠成熟的品质、依靠全面的人性化设计来实现

“笑到最后”。位于金水路上金东板块核心位置的绿城·水岸名郡就是这20%中一个最鲜明的代表之一。

作为都市发展重心之上、黄金版图金东板块之内,绿城·水岸名郡自6月9日公开认购排号以来,其无与伦比的超高性价比优势就一直受到郑州购房消费者的密切关注,在几乎没有任何广告宣传的情况下,

一期65~113平方米多变两居和精品三居小豪宅户型初涉市场即遭“哄抢”,一位在现场的购房者感叹“绿城·水岸名郡真火啊!”可对于了解绿城·水岸名郡的人来说,它的热销却在意料之中——对于在茫茫楼海中寻觅理想居所的知本精英们而言,谁又能抗拒绿城·水岸名郡“享受都市核心宁静生活”的诱惑呢!

7月21日亮剑“绿城”

2007年年初,绿城·水岸名郡一经崭露头角,便得到广大媒体的热情追捧。

郑州绿城地产凭十年厚重积淀,集恢弘实力倾心打造建筑精品项目,各大媒体争相报道“绿城·水岸名郡的工程进度之快令人侧目”,一期四栋26层的高层项目初露锋芒。

绿城·水岸名郡位于金水路与中州大道交汇处,融合城市文脉和区域资源,与

郑东新区国际化建筑群落并案而举,为中原精英族打造一个清新典雅的诗意栖居。地处新老城区的交接点,厚重的人文、灵动的熊儿河赋予绿城·水岸名郡的灵性,从而提高建筑空间的品质,实现人、自然、建筑和谐共生,再现城市之灵动性格。

6月底,绿城·水岸名郡公开认购,面积从65~155平方米,户型从一室至四室俱全,尤其是每平方米

4000元起价,与周边项目形成了鲜明的对比,这个区域大盘名盘众多,一直是郑州楼盘价格的高价区,相对于周边楼盘的较大的价格落差,造成了短短十几天认购300多套的市场追捧,绿城·水岸名郡的名声也不胫而走。

2007年7月21日,郑州绿城房地产开发有限公司持剑“绿城·水岸名郡”将开盘。