

一批房源推出即售罄,二批房源公开当日销售近千套

# 1天近4亿元的销售传奇

□晚报记者 樊无敌  
李国朝

“鑫苑的魅力再一次让我感到震惊。之前我想到了国际城市花园会有很多人买,但这么火爆的销售场景却在我的意料之外。”想起上周六的销售情景,刘先生还在暗自庆幸,“虽然辛苦一些,但总算买到了鑫苑的房子。”



## 1天的火爆纪实

“9月15日,鑫苑·国际城市花园二批房源正式推出。考虑到一期房源推出时的火爆场面,在这次推出房源时,公司做了大量的准备工作。”建投鑫苑策划经理赵莹介绍。

9月15日,天还没有亮,等候区爆棚,通道处等

待叫号的队伍排成长龙,喷泉广场的小品处也坐满了人,赶来选房的人数还是远远超过了预期。尽管工作人员一再劝阻在等候区等候,但是人们还是觉得排在队伍里比较放心。以致鑫苑公司不得不加派工作人员给客户送水。

“15日早上7点左右,选房等候区已经座无虚席,但此刻不少购房者还在不断地从四面八方赶来。”置业顾问小张介绍说,“直到晚上8时30分,还有客户在办理选房手续,工作人员整理档案一直忙到次日凌晨。”

“买房像是买白菜一样,这房子怎么就这么火呢!”在选房现场,一个卡在500多号的购房者忍不住说出了内心的焦虑,“这是中心区最后一个大盘了,房型很不错,又有鑫苑的大品牌,我真担心选不到房。”

“人,到处都挤满了人,尽管那天烈日炎炎,但焦虑的购房者丝毫不受外界的影响。”赵莹回忆当天的情景。据悉,原本定的三天选房时间,第一天房源即已售罄。等候区还有很多人纷纷打探地王项目何时动工。

## 3600套房源分批重磅推出

在如今的购房市场上,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·国际城市花园的客户是哪种类型,鑫苑的房子升值好像都是一定的。在选房现场,一位客户说:“只要是鑫苑的

房子,我都跟。”“国际城市花园热销局面一再飙升,3600套房源分批入市,第一批27#、28#、31#楼推出即售罄,9月15日二批25#、26#、29#、32#、35#、36#楼房源公开当天更是销售近千套,创下了当

天销售额近4亿元的楼市奇迹。”赵莹说,“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。”“这次鑫苑·国际城市花园一推出,鑫苑公司就提出了要以超值价位回馈客户。这个超值价位并不是超低价位,也不仅仅是很多房产公司惯有的‘低开高走’策略,而是让客户用同样的钱

获得更多的服务和回报,或者说就是相同的产品和服务花更少的钱,从而把升值空间留给客户。”赵莹这样告诉记者,“国际城市花园不会因为销售火爆而调高,所有已经许诺过的优惠,都会实现。”

## 5分钟全程生活圈

对于一个楼盘来说,地段往往起着决定性的作用。鑫苑·城市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,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;建设路,郑州的龙道,碧沙岗商圈汇集西区精华,特别是解放路立交桥建成后,交通将更加便利;大学路,郑州高校的聚集区;棉纺路拥有老

城区完善的配套设施。鑫苑·国际城市花园处在四路交叉口,地段堪称是绝版,在这里5分钟可享受休闲、购物、娱乐、教育、医疗配套等现代都市人想拥有的所有便捷生活。

“鑫苑置业有限公司无疑是精明的,在西区还不被许多地产公司看好的时候,鑫苑却大胆进军西区。事实证明,鑫苑的选择是正确的。”一位地产人士这样评说鑫苑的“西征”行动。他说:

“作为40万平方米成熟居住大盘,鑫苑·国际城市花园无论是就其体量而言,还是品质的高端,绝对是中心城区高品质的、榜样的、旗帜的花园式生活城,这样的社区受到追捧也不足为奇了。”

## 3个“顺势”创奇迹

“说起一个楼盘的热销,必然要提到一个楼盘的品质,因为在当今这个越来越理性化消费的年代,只有品质才最能打动消费者。”赵莹说,“和鑫苑家族其他楼盘相似,鑫苑·国际城市花园从大的规划到小的设计都是按照高标准的要求来设计的,小区全部采用国际

化水准的配套,这种集约式的配套不仅大大降低了生活成本,还提高了生活质量。”

但是,一个事物的成功也常常离不开天时、地利、人和等因素,就如赵莹所说的:“鑫苑·国际城市花园之所以火爆,首先基于三个‘顺势而为’的前提,再加

上项目自身的专属优势,才造就如此佳绩。”

“三个‘顺势而为’的前提,首先是郑州的经济水平保持持续快速增长,对房屋的消费需求保持旺盛水平,房地产是经济发展的主要动力,房地产行业具有良好的成长性,专家预测至少10年内能够保持在12%

以上的增长率,为房地产企业提供了良好的发展机遇。郑州市整个行业是积极健康的,是供需平衡的,是理性和强劲的。”赵莹分析道,“第二是政府各职能部门对房产行业健康积极的引导。在郑东新区和北区建设达到一定规模后,政府有了更多的精力回

建设西区了,再说西区有着丰富的土地资源,加上鑫苑在西区频夺地王,使得大家对投资西区、投资鑫苑有着足够的信心。第三,鑫苑·国际城市花园作为鑫苑置业在西区为郑州市民打造的大型复合社区,为理性市场需求的压抑得到了一个释放。”

## 8万名业主的口碑

“鑫苑在哪里?8万名业主的家”,你不论在二七广场,还是紫荆山立交桥下,都能看到这句广告词。

不知从什么时候起,“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。试想,有着8万名业主的口碑,能不取得这么好的销售业绩吗?

这一切,也许只有鑫苑人和鑫苑业主最有感触。一位鑫苑的业主曾这样告诉

记者:“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周到。”而鑫苑人是这样要求自己的:“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!”赵莹说:“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·国际城市花园的热销也就在情理之中了。

[第一资讯]

## SOHO广场推出特惠房源

为庆祝清华·忆江南原生态大型湿地公园休闲旅游配套项目动工以及郑州市工商银行即将入驻SOHO广场,清华园公司特推出特惠房源4套,分别为58.14平方米、50.71平方米、106.65平方米、109.05平方米。SOHO广场位于金水路大石桥旁,紧邻人民公园,以核心区的精致双气地暖小户型,引领小家分户、大家同堂的小户型组合居住新概念。 李目

## 远大·理想城VIP排号,半天认购客户达512组

上周日,远大·理想城一期西班牙小洋楼正式接受VIP排号,开发商为了避免再次出现6月认购时客户提前两天到场的拥堵场面,当天上午8点才告知客户认筹地点,但依然难以避免人群熙熙攘攘的火爆情形。

上午10点左右,记者赶到远大·理想城航海路售楼部,看到门口两侧停满了车辆,售楼部前一排意大利风格的遮阳伞下挤满了等待登记排号的人。在工作人员的引导下,不停地有客户进出售楼部。据工作人员介绍,截至下午1点半,认购客户已达512组。

据悉,此次排号将持续到10月19日。一期西班牙小洋楼将于10月中旬下旬正式开盘。据远大置业策划部赵凯介绍,由于在今年6月推出的一期房源客户认购火爆,出现彻夜排队的场面,这次考虑到客户的健康和安,当天上午8点才通知客户。

一位不愿透露姓名的业内资深人士分析:由于远大·理想城正处于郑州市两条主流干道的交会处,区位优势明显。最近,和远大·理想城相邻的一块200亩左右的住宅用地又拍出天价,单房屋成本就在每平方米4000元左右。 陈燕 付晓

