

一个城中央的回归

沙口路拓宽工程已经开始,将与京广北路连通

□晚报记者 樊无敌

被遗忘的城中央

9月17日下午,记者沿着沙口路从南向北开始采访,看到的是不少计划经济时代的影子:沿街低矮的“趴趴房”上国营商店模糊的印记;铁路沿线成片仓库上的小草随着秋风摇曳;密布的铁道中间坐着油漆窗棂和红砖墙的筒子楼……

“不过,当年沙口路市民的‘幸福指数’还是远远高于生活在21世纪的人们的。现在的人纵然享受着物质生活

的极大丰富,但房价的飞涨,仍不免使我们这些国营厂的老职工对那个时代‘能分到一套房子’,而感到幸福。”在沙口路住了近40年的刘军杰说。不过,面粉厂退休职工马大妈对沙口路的看法却是“乱得一塌糊涂”。她说:“以前由于都是蒸汽机车,铁路的噪音和污染成了住在这里的人最头疼的问题。”

特别是进入20世纪90年代后,这里慢慢被人遗忘了,“脏、乱、差”几乎成为沙口路的代名词。一位学者这样评说:“沙口路是被遗

忘的城中央。”

春风吹向沙口路

“任何城区的升级改造,与道路都有重要的关系。沙口路重生完全具备条件。”河南社会科学院副院长刘道兴说,“在郑州,紫荆山路就是一个典型案例,紫荆山路的打通不仅盘活了整个管城区,也为郑州市在东南区的发展做好了充足的准备。在紫荆山路‘这面镜子’前,沙口路必将迎来价值提升的春天。”

“虽然已经打通多条道

路,但沙口路的交通状况还未达到最通畅的地步,这与它接近市中心的位置不相符。”郑州市规划局一位工作人员告诉记者,“有关部门也认识到了这一点,许多关于沙口路一带的交通规划不久会相继出台。”

“根据2007年新的市政规划,沙口路将被拓宽到60米,同时,京广北路会连接沙口路。目前,路两侧的拆迁工作正在进行。此外,黄河路也将直接打通至嵩山北路,今年解放路立交桥又要打通到了二马路,这时

沙口路的出行就更为方便了。”河南物华实业有限责任公司营销总监张健说。

“哲人常说:‘世事如棋’。用发现的眼光看今天的沙口路,我们会看到,一些开发商在其间的巧妙落子,也许就能影响棋局从而满盘皆活。”张健说,“随着沙口路迎来属于自己的春天,物华实业开发的物华明珠小城售价从去年的每平方米3000多元一直攀升到近5000元,从物华明珠小城的热销,足见大家对沙口路未来的信心。”

一天300组客户的热度

中凯·华府二期VIP认购周日进行

“中凯·华府二期房源的VIP认购快要开始了,你不来了解一下吗?这次肯定比一期卖得更快。要是再买不到,别怪我没提醒你啊!”9月17日上午,在郑东新区中凯·华府售楼中心,一位身着红衬衣的中年男士一边看沙盘,一边手拿电话给朋友“通风报信”。 晚报记者 陈燕

热销产品有多热——一天,接听2000个电话

“从9月5日开始,就有很多人到售楼中心了解二期房源的情况,最多的一天,我们接待了将近300组客户,接听2000多个电话,一天下来,好多同事的嗓子都累哑了!”在中凯·华府售楼中心,一位置业顾问这样告诉记者。

据了解,中凯·华府今年的旺销势头可谓“居高不下”。项目一期6月17日公开认购,有上千人咨询;7月28日公开选房,当天热销500余套,销售额达2.3个亿,一举刷新郑州市当天热销纪录;目前,二期的VIP认购即将于9月23日展开,

情况又如何?

“在上周举行的第九届郑州住交会上,我们的展台第一天就接待了近千组咨询客户,其中意向客户有300多组,表现出强烈的购房意向。”在中凯置业办公室,策划部经理康彦武向记者介绍。

升级版如何升级——追加数千万投资,力保品质提升

“中凯怎么能不热呢?开发商有实力、有口碑,这个项目的地段又好得让人嫉妒,再加上现在郑东新区的发展是有目共睹,你说,中凯·华府的二期有什么理由不热销?”谈及中凯,在房地产行业从事销售工作的王先生一脸羡慕。

一期已是行业精品,二期

如何超越?这是很多置业者对中凯·华府一致的询问与期待。

带着这个问题,记者采访了中凯置业的一位管理层人士,他说:“作为中凯置业的新一代产品,中凯·华府约14万平方米的建筑群一次性同时开发,在一期房源推出后不到1个月即告售罄,而在二期房源即将推出之际,

项目又在诸多方面完成了升级:地段升级、品质升级、细节升级与物业升级。”

为了实现这多个方面超越,中凯置业在华府项目整体建设上追加数千万投资,全力保证产品的品质再度提升一个档次,更高的性价比将为客户创造巨大的增值空间。

一场1000名客户的盛情

裕华客户答谢会暨华人会发起仪式举行

9月16日的郑州,秋高气爽,风高云淡。这天的郑州德亿大酒店气氛热烈,裕华·第九城市客户答谢会暨华人会发起仪式在这里举行。 晚报记者 樊无敌 郭雷

千余名客户应邀而至

下午3时,应邀而至的1000余名裕华新老客户按序入座。在一段优美的舞蹈之后,活动正式开始。活动首先由河南裕华置业有限公司姚宁女士对产品进行了介绍,随后进入了华人会发起仪式环节,裕华置业的领导为华

人会的成立进行了剪彩。

“裕华·第九城市是裕华置业的战略转型巨作,‘7年9座城,从优秀到卓越’,这是裕华对自己提出的新的挑战 and 方向。”姚宁介绍说,“第九城市正是基于这样的契机正式入市,无论是从整

体形象、产品结构,还是在户型特色、景观优势上均有重大的提升。它凝聚了裕华大量的精力和财力,既是裕华行走中原地产的一个精品项目,也是裕华的一个标杆性项目。相信,它也会成为北区的一个标杆性项目。”

3小时活动让人惊喜

此次活动是裕华置业进入战略发展年之后,第一次在广大新老客户面前公开亮相,主要是为了答谢广大客户一直以来对裕华置业的支持与厚爱。几天后,中国传统节日——中秋节就要来临,为回馈广大客户,特发起并成立了联谊裕

华与广大业主的“华人会”组织。历时3个小时的活动主要包括裕华·第九城市产品说明会、华人会发起仪式、幸运抽奖活动和中秋礼品发放环节,其间贯穿的歌舞表演、杂技及互动游戏等趣味性内容,使得整个活动精彩不断,给大家带来了

快乐和实惠的同时,也切身感受到裕华置业对客户的热忱感情。作为裕华感恩9月的另一重大举措——“裕华·第九城市T·C卡1000元抵8000元优惠活动”,在给客户送去极大惊喜的同时,也把活动推向了高潮。



中凯·华府效果图



主持人宣布中奖者名单

相关链接

裕华·第九城市坐落于新柳路与长兴路交会处西侧,位居中央体育区(CSD)、中央文化区(CCD)、中央生活区(CLD)三区交叉地带。第九城市作为裕华·天俊华庭的二期升级版,项目由5栋多层和6栋小高层以及复合型商业组成的新城市化集约综合体。目前二期开发的住宅总建筑面积9.5万平方米,商业总建筑面积1.6万平方米,共开发两栋高层、两栋小高层及一栋酒店式公寓。

[第一资讯]

泓泰国际服装城开工引入ITAT模式

上周日,美国ITAT集团、泓泰集团签约仪式在郑州曲梁服装工业园区——泓泰国际服装城举行,同时举行的还有泓泰国际服装城的开工仪式。

据了解,作为中博会招商引资项目的泓泰国际服装城,位于素有“中国男裤之乡”的新密市曲梁乡,紧邻S321省道、密杞公路,郑州嵩山南路至石人山高速公路途经此地,今年10月通车后,到达郑州城区只需15分钟车程。作为泓泰国际服装城开发企业的泓泰集团,成立于1995年,主要从事国际投资、地产开发、药业发展、物流管理、信息产业化的相关业务,是一家多领域的国际投融资集团。今年,泓泰集团成功签约国际服装巨头ITAT集团,率先引入ITAT商业运作模式。国际ITAT集团为香港大型国际品牌百货连锁机构,整合了国内服装生产厂家、商业地产资源,形成了“服装生产商-ITAT集团-商业地产商”的铁三角联盟和利益共同体,减少中间流通环节和降低运营成本,在全球范围内创造性地建立了“商业和谐,多方共赢”的ITAT模式。 李国朝

好莱坞举行产品说明会 500多人参加

近日,“好莱坞偶像级高尚公寓产品说明会暨小户型投资研讨会”举行,另外,“好莱坞之夜——2007德国啤酒节郑州站好莱坞狂欢晚会”也同期上演。

当天,来自不同行业、不同肤色、不同年龄的500多位精英欢聚一堂,共同庆祝好莱坞偶像公寓的盛大时刻,品鉴时尚小户型产品的魅力。

据悉,好莱坞偶像级高尚公寓自面市以来,得到了社会各界的积极关注和大力支持,在7月7日的认购活动上,仅4个小时,几百张“好莱坞卡”就已被认购一空。目前,“好莱坞偶像卡”排号已近千位,房源紧俏。 陈燕 杨勇

新时代广场装饰房 开盘成交额过亿元

日前,华林·新时代广场装饰房源盛装亮相,再次掀起中原写字楼市场彻夜排队置业投资的热潮。开盘当天,共销售100多套,成交金额逾亿元。

华林·新时代广场自2月2日公开选房热销全城后,经过半年多的精心雕琢,臻品装饰房源样板间于9月1日全城开放,吸引了众多消费者。鉴于前期销售清水房后,众多业主提出由开发商代装修事宜,华林集团毅然决定追加投资,进行装饰房源的建设。此次装饰房源的劲销,为郑州写字楼的发展和营销模式提供了良好的示范作用。 李英州