

[第一资讯]

西班牙小洋楼 开盘旺销

当日销售 160 余套,销售率达 81%



上周六,远大·理想城一期西班牙小洋楼开盘。清晨时分,在本次开盘选房的地点——中央景观带核心位置的会所,众多意向客户已经如约而至。据悉,远大·理想城开盘当日销售 160 余套,销售率达 81%。

虽已入冬,但中央景观带的常绿植物依然看上去是墨绿色,充满生机,有规则地点缀在小径和走廊两侧,这次供客户参观体验的中央景观带有 3500 平方米奢尚典藏水景、2000 平方米名流风尚会所、600 平方米室外阳光游泳池、4000 米醉美风情商业街、2000 米的醇美中央景观带,实景呈现。水质清澈,空气清新。据远大置业相关负责人介绍,把开盘选房地点设在这里的目的是通过中央景观带的现场实景体验,让购房者感受项目产品的卓越品质。

这次开盘仪式非常简单,特意在客户选房前抽出了 30 分钟的客户体验时间。上午 10 时,选房正式开始,在工作人员的精心组织下,选房现场虽气氛紧张但秩序井然。由于客户超出预计数目,为体现公平和公正原则,远大置业采取摇号的方式排出客户选房的先后顺序。多数客户成功选到了自己满意的房子,他们在高兴之余,更胜赞理想城房子设计合理,住区环境幽雅宜人,对于入住新居,他们内心已充满期待。

有业内人士分析,西班牙小洋楼的热销源于产品自身不可复制的资源优势,优越的产品特性备受推崇,另一个重要原因就是西班牙小洋楼位置,位于远大·理想城项目中央景观带的核心位置——景观中心。无论是其优化的产品规划、丰富的产品类型、新加坡 CKH 物业服务,还是西班牙小洋楼的产品优势,都使其具备区域内当之无愧的卓越品质,成交客户大多追求低密度、高绿化率、高舒适度的人居标准,项目恰恰契合了他们的居住需求。正是这种卓越的品质内涵和即将成为大型生活居住区的趋势,让众多具有远见卓识的客户认为现在正是购买西班牙小洋楼的绝佳契机。

晚报记者 付晓

上海一手住宅成交量 10 月份与 9 月份相比,环比跌幅超过四分之一;二手房成交量较 9 月减少三成。北京各房地产经纪公司二手房的交易量比 9 月份普遍下降,幅度从 8% 到 20% 不等。9 月份郑州商品住宅销售均价每平方米 3704 元,比 8 月份上涨了 1.87%。但与房价上涨截然相反

的是,郑州商品住宅成交 5377 套,销售面积 53.28 万平方米,分别比 8 月份下降 42.18% 和 46.16%,创下近两年来的最大跌幅。

10 月 20 日开盘的银基王朝二期,首推 7 栋高层,套型面积在 110~160 平方米之间,全部 606 套在短短的半个月时间内售出 370 多套。

银基王朝缘何逆市热销?

9·27 新政以后,多数房地产企业由于“提高第二套住房首付款及房贷利率”的政策而锐气大减。但记者经过走访发现,即便在这样的大气候下,仍有一些楼盘卓然不群,保持着一如既往的热势,位于金水路上的银基王朝便是一例。

晚报记者 唐莉 付晓

新政出台 楼市降温

9 月 27 日,央行和银监会联合下发“关于加强商业性房地产信贷管理的通知”:“对已利用贷款购买住房、又申请购买第二套(含)以上住房的,贷款首付款比例不得低于 40%,贷款利率不得低于中国人民银行公布的同期同档次基准利率的 1.1 倍”。

新政一出,有力地刹住了房价狂涨之风。上海一手住宅成交量 10 月份与 9 月份相比,环比跌幅超过四分之一;二手房成交量较 9 月减少三成。北京各房地产经纪公司二手房的交易量比 9 月份普遍下降,幅度从 8% 到 20% 不等。而郑州 9 月份郑房指数显示,9 月份郑州商品住宅销售均价 3704 元/平方米,比 8 月份上涨了 1.87%。但与房价上涨截然相反的是,郑州商品住宅成交 5377 套,销售面积 53.28 万平方米,分别比 8 月份下降 42.18% 和 46.16%,创下近两年来的最大跌幅。

在这样楼市稍稍低迷的大气候下,银基王朝却火爆依旧。10 月 20 日开盘的银基王朝二期,首推 7 栋高层,套型面积在 110~160 平方米之间,全部 606 套在短短的半个月时间内售出 370 多套。“银基王朝凭什么会火爆依旧?”记者特此走访了银基王朝,揭示银基王朝热销的秘诀。

秘诀一:稀缺地段 绝版价值

银基王朝位于郑州市金水路与中州大道的交汇处、郑东新区与老城区的融合地带,地段绝版,占尽天时地利。

金水路被誉为“郑州的长安街”,在这条横贯东西的城市主脉上,政府机关云集,金融商业机构繁多,高档酒店林立。金水河、人民公园、紫荆山公园是大多数家庭周末的娱乐休息场所,郑州商品交易所聚集了大量资本,也是众多的白领阶层的聚集地。而中州大道作为老城区和郑东新区的分界线,随着新区建设的日趋完善,正在成为郑州新的城市中心大道。按照“水域、绿野、商都”的规划构想,中州大道即将被打造成郑州的“香榭丽舍大街”。再加上郑州东部贯穿南北的新财富大道——未来大道,三路合围之中,天时、地利、人和,成就了银基王朝所占据的极为稀缺的不可再生的区位优势资源。

秘诀二:高端品质 准确定位

说起银基王朝热销秘诀,银基地产宣传总监刘宗瑞认为,这在于银基王朝的高品质和准确定位。

刘宗瑞说,作为 100 万平方米的纯高层中原首席富人区,其开发模式是针对特定客户群体的特殊需求,点对点有效地找到供需双方,而非完全架构在大众需求上。作为纯居住的高档社区,它满足了消费者二次置业、终极置业的需求和人们对于高品质生活、高品质生活环境的追求。准确的定位是银基王朝热销的关键。

“银基王朝就要建成中原最顶级的豪宅和中原最大的豪宅社区”,刘宗瑞毫不讳言银基的目标。银基王朝的“豪气”、“阔气”让许多人为此心动,如果说这还不算火爆的原因,那么李嘉诚的“地段”论足以算得上一个有分量的理由。

秘诀三:品质完美 王者风范

“银基王朝不仅仅是一种产品,更多的是想给人们营造一个全新的生活方式以及积极的生活态度。”刘宗瑞介绍,银基王朝的每幢大楼均有 5000 立方米的五星级豪华立体大堂,天花板全部由金箔雕刻而成,悬挂六盏手工水晶大吊灯;三菱豪华观光电梯和时速每秒达 2.5 米的三菱高速电梯,精心打造观景回家路;可视对讲门铃、指纹密码锁等 9 重超级智能防线……去年 3 月,银基集团与世界一流的物业顾问公司——第一太平戴维斯物业顾问有限公司签约,以保障银基王朝的业主能充分享受到全方位、高标准的英国皇家贵族服务。

一直以来,银基王朝代言着中原房地产的国际化进程,复合极品豪宅、超五星级酒店、高档写字楼和世界风情商业街于一体,使得“世界豪宅”的新思维不仅仅体现在地段、装修、配套设施、景观上,更展现着从质量到品位的飞跃。

政策在变,投资环境在变,银基王朝在这样的大环境下却一直卓然不群,以自己的高品质不变应万变,好的就是好的。“这样的房子不买可惜了。”很多消费者看着银基王朝的房子如此感慨。

