

■ 2007(博鳌)房地产论坛“中国十大风尚楼盘”



此卷真意在 欲说却忘言

—致温哥华山庄一期未购房VIP客户的一封信

我们之所以采用这种形式，不是为了作秀，更不是哗众取宠，而是发自内心的感激和诚意。对于房源稀少，置业客户个别的工作的疏忽，造成你们与温哥华广场·山庄一失之交臂，谨以此文，向温哥华广场·山庄一期所有未购到房的VIP客户，表示最真诚的感谢和歉意！如果您还相信我们，还相信温哥华广场·山庄，请您看完这篇文章，给我们一个补偿的机会！

完美的经典，平静的热销

“温哥华广场·山庄的热销在意料之中，客户的热售在意料之外。”这是枫华置业领导的话，也是所有见过温哥华广场·山庄成长的人共同的心声。对于产品，我们收到了最大限度的努力和微笑。这来自加拿大华人企业协会、有着无限之意的房子、CBD最优越的位置、最纯正的北美风骨、最经典的邵经风格、最精緻的细节考究的设计。温哥华广场·山庄建筑风格的设计和修改花了一年，做了三个版本的会所设计，纯手工打造的会所500多处的必保事项，一点点“搬”来的原版原味的温哥华风情，多层次电梯花园洋房，局部挑高12米的顶层复式……这一切在二期是前所未有的，也成就了温哥华广场·山下的品质，因为我们坚信，所有的经典都不是靠偷工减料，靠不负责任的复制而得来，所以，对温哥华广场·山庄，我们做到了无可匹敌的完美，然而也在意料之中。但是，客户的热情却还是大大出乎我们的意料。

热销背后，只能对“爱”说抱歉

自销售中心开放以来，我们听到太多这样的话：“我就认定了这里，看了这里，就再没看过别的房子。”一位远在美国留学的客户看到母亲传来的照片，则对项目的整体风格大加赞赏：“这是我见过的最有美国味道的房子。”有许多客户第一次来看的时候，内心还没有决定，就定了下来：“一定给我留一套。”更有许多客户，每次上网都要关注项目动态没有，何时才能签合同。这些的热情往往令我们的销售人员都感叹不已，这是一群怎样的人！近半年以来，你们一直关注并支持着我！数十次往返于售楼部的奔波，11月17日寒风冷雨中的等待……都是由于多方面的原因，最终还是未能如愿如愿。

再也没有比错过一件最心爱的东西而痛苦了，时间已过去快两个月了，也再也没有比造成别人错过而痛苦了，何况是几百万双热切期待的眼睛！距11月17日温哥华广场·山庄开盘已经过了半个月，我们却始终被一种内疚的情绪困扰着。开始即清醒的人好面子并没有带给我们太大的欣喜，一路攀升的消息潮流也激不起任何人的兴奋的神经。因为我们清楚，在100多张机票买到房子，满意的笑容之后，是几百位VIP客户与温哥华广场·山庄失之交臂的遗憾和失落……

面对事后太多的疑问和失望，我们只有在内心中做着苍白的解释，我们也在问：为什么房子那么少？为什么会上那么

多人失望？可不可以想办法补偿他们？

特别之举，给我一个“感恩”的机会

针对一期未买到房子的广大VIP的客户，枫华置业的所有工作人员一直在思考补救的措施，但任何形式的补偿又怎能替代失之交臂的错过呢？山庄·经过数次商讨，公司商以最终做出了一个特别的决定：加推一批房源，回馈那些期待了太久却没有买到房的VIP客户！于是，不断的争取、调整、报批，终于争取了一批房源的预售权。虽然数量有限，但感谢你们对我们的支持，回馈你们一直以来的大力支持。

为了最大可能的回馈大家，公司充分考虑了加推房源的稀缺性，最终确定了中心区域的5号楼。5号楼位居温哥华广场·山庄的三心位置，既有3号、7号楼前后护佑，又独立成区，格外幽静，堪称“楼主”之列。

这批房源，我们将作为特别的“感恩房”，本着“回馈让利”的本意，以公平、公正的原则，给大家以同样的机会！请相信我们，如果你们钟情于温哥华广场·山庄，请携相关证件到临时售楼中心登记。或许不是每个人都可能住在温哥华广场·山庄，但每个人都可以拥有自己幸福而完满的生活。

再次感谢您对温哥华广场·山庄的支持，再次向您致以真诚的歉意！

枫华（郑州）置业有限公司

2007年12月6日

项目地址：中国·郑州郑东新区农业东路与众意路交叉口
开发商：枫华（郑州）置业有限公司 * 投资商：加拿大华人企业协会 * 规划·设计：加拿大宝佳·深圳筑博 * 品牌推广：大智传播

