

吸引很多从新乡、洛阳、商丘等地专程赶来的外地购房者
90~120平方米为主的户型,适合三口之家
客户中40%来自于老客户的介绍

一个承诺的兑现 一种生活的共识

远大·理想城二期首次公开亮相,明年元月中旬接受排号

上周日,位于中州大道附近的远大·理想城二期开始接受客户咨询。

“朋友参加了远大·理想城一期的排号,由于人太多没有选到房子。今天,远大·理想城二期正式公开,朋友邀请我帮忙参谋一下。来到这里,发现景观、绿化都已经成型,户型也比较有优势,现在连我都心动了!”在项目售楼中心,来自郑州某房地产营销公司的徐林,一直在向置业顾问了解该项目的二期的详细情况。

大品牌、敢投入,综合性价比高

吸引诸多郑州以外新乡、洛阳、商丘等地客户

据未来远大置业策划部经理董胜利介绍,12月16日,远大·理想城二期首次公开亮相,吸引了很多客户前来咨询、参观,其中不乏从新乡、洛阳、商丘等地专程赶来的外地客户。从置业顾问的反馈中可以得知,很多客户对项目二期都抱有浓厚兴趣,纷纷询问何时能够认筹、开盘,价格会处在一个什么样的水平。

笔者在项目现场看到,远大·理想城入口处的喷泉、假山野趣盎然,沿着毛石铺成的路面向前走,商业步行街中间,高大的植被已经栽种到位,步行街两侧的店铺有的已经进入内部装修期,步行街尽头,喷珠溅玉的大型喷泉吸引了不少参观者在此拍照。而前方大片清澈湖水的尽头,是4000平方米的中心会所,乳黄色的高大建筑临水照影,格外醒目,目前其内部已经基本装修完毕。

虽然已是初冬,但项目仍随处可见绿色的植物,参观者三三两两漫步于景观之中,指点建筑,拍照取景,乍一看,有如公园中的游人,其中不乏孩子的笑声。

在售楼中心,笔者采访到了一位和丈夫、孩子一起来看房子的孙女士。据她介绍,她来自南



阳,是在朋友推荐下专程开车六七个小时来看楼盘的。因为远大·理想城是郑州东区少有的双气社区大盘,而且附近有郑州市重点中学十一中,孩子的入学问题可以得到解决,加上这次二期推出的是以90-120平方米为主的户型,很适合他们这样的三口之家。因此,他们已经欣然交付了订金。

在对其他几位看房者的采访中,笔者了解到,大部分人都认为远大·理想城的“性价比”比较高。“像这种档次的房子,如果是在郑州市区内,至少要卖到每平米7000-8000元。”一位秦先生指着建筑外立面上的毛石对笔者说:“你看看,现在的新楼盘也不少,但有几个舍得用这种毛石外立面的?价格高、成本高啊。我问了置业顾问,她们说项目的选材材质很多与万科是相同的,这才叫大品牌呢,人家敢投入。”

除此之外,很多看房者认为,远大·理想城此次推出的100平方米左右的主流户型很吸引他们,“以前就知道远大·理想城的房子好、社区大,但是推出的户型都比较大,一般在140、150平方米以上,这次的户型不大不小,总价低,购房压力不会太大。”

交通、配套、环境,日新月异

东区渐成人文气息浓厚的集中生活区

一直以来,郑州东南区域都是郑州的地产“洼地”,开发项目少,价格提升空间小,但是自今年年初以来,这一局面逐渐得到了改善,而且发展势头良好。尤其是76万平方米双气大盘远大·理想城的进驻,直接影响了周边一些中小楼盘的价格涨幅。

据一位业内人士透露:“远大·理想城没开盘之前,附近的一些中小楼盘价位一般都在每平方米2000元上下,远大·理想城开盘之后,它们的价位直接就升到了4000元左右。现在,远大项目已经成为郑州东南区域的一个价格指数样本楼盘。”

而购房者显然也看到了这一

点。“相比而言,一定是远大·理想城更有价格优势。楼盘大,配套完善,在景观规划上也舍得投入,请的物业顾问公司也是新加坡最有名的。更重要的是,这样一个大盘,开发周期至少在3至于5年,买一期、二期的房子,无疑就是买原始股,升值空间一定会比较大。”

针对远大·理想城二期为何能够在“地产寒冬”仍掀热潮,笔者电话采访了一位行业专家。据他分析,目前由于国家多项宏观政策的出台,尤其是在土地、金融政策方面的严格控制,不少中小开发商开始捉襟见肘。拿地难、银根紧缩,尤其是年底需要交付银

行贷款、市场费用等多种款项,这些都有可能致春节前后不少小开发商因资金链断裂而退出房地产市场。同时,由于土地开发成本逐渐升高,大块的土地越来越难找,导致今后出现50万平方米以上大盘的几率越来越小。远大·理想城的开发商有很雄厚的实力,又是76万平方米的双气大盘,再加上品质好,自然会格外受到市场的追捧。正如这位专家所说,“购房需求始终是刚性的,‘寒冬’只是一个优胜劣汰的过程。”

据这位专家分析,近期又有一家名列全国房地产行业十强的实力开发商已经在郑州经济技术开发区取得1000余亩土地,计划

在明年开工建设高档住宅楼盘,再加上新加入这一区域开发阵营的本土实力企业新长城地产,预计郑州东区将会逐渐成为一个配套完善、人文气息浓厚的集中生活区。

在远大·理想城现场,笔者发现,该项目以往的宣传语“许郑州一个理想”,目前已经升级为“远大理想好生活”。对此,策划部经理董胜利解释说,随着政府北移东扩、郑汴融城、以及新火车站的规划,七里河的治理改造……东南区域的交通、配套、环境正在发生着日新月异的变化,而项目的景观、绿化也已经逐渐成型,美好生活已经可以亲眼看到,

亲手触摸到。而且,与城市俱进,项目的发展也将会越来越快,越来越完善。

董胜利说,“许郑州一个理想”曾经是未来远大置业对这个城市、对诸多客户的一个承诺,现在这个承诺逐渐兑现,消费者对企业与品牌越来越信赖,已经逐渐形成了“远大理想好生活”的共识,这仅从一个统计数字就可看得出来:自一期以来,该项目客户中有40%以上是老客户介绍而来的。

另据董胜利透露,明年元月中旬,远大·理想城二期将接受排号认购。

陈燕