

3日香港游 千万礼赠中原

“藏品级”万景美宅亮相新区

路劲中央特区四期·藏品上周六全城发售

□晚报记者 梁冰 张辉

上周六，位于郑东新区金水东路与农业东路交会处的中央特区销售中心鲜花似锦、热闹非凡，香港路劲地产中央特区四期·藏品VIP登记全城启动暨“路劲年 香港游”活动在此隆重举行。

来自路劲郑州公司旗下第一大街、第一国际、中央特区首批获得消息的数百名业主济济一堂，共同见证了这一激动时刻。



中凯·华府3期楼王 上周六面世

华府国际公寓也接受登记

□晚报记者 袁瑞清

4月12日，中凯·华府客户联谊会会在省人民会堂举行。这场看似普通的客户联谊会却制造了郑州2008楼市久违的轰动场景，2000多人慕名而来，共同见证被誉为CBD楼王——观景楼王的上市，同时，华府国际公寓也正式接受客户登记。

2000余人见证华府品质

当天上午，伴随着“向中凯·华府致敬”的和谐之声，中凯·华府客户联谊会正式拉开序幕。12个经典剧目和3部影视作品演绎华府品质历程，这场聚焦中凯·华府辉煌成就的视听盛宴，吸引了2000多名新老客户慕名前来参加。

“能来这么多人，实在出乎意料。”一名在现场忙碌的中凯·华府工作人员说，参加联谊会的人数整整比预期多了两倍。同时，为答谢老客户的厚爱，中凯·华府还特意邀请了约800名老客户光临“中凯·华府客户联谊会”。

“这么多人参加联谊会，这就是中凯·华府项目的魅力所在，是对中凯·华府卓越品质的见证，更是郑州楼市少有的绚丽风景。”现场一名业主感慨道。

在当天的联谊会上，郑州中凯置业董事长杨凡进行了现场致辞。他认为，客户的信赖才是促成中凯人事必躬亲、客户至上责任感的原动力。在发言中，杨凡从“建材、施工、户型、景观”等方面谈起，表示将潜心筑造精品物业，绝不辜负客户期望。他透露，3期楼体封顶后，打造“景观头等舱”将是公司下一步的首要工作。

900张意向卡回报业主

据悉，中凯·华府3期楼王收冠之作——观景楼王将于4月26日公开认购。目前，华府国际公寓已正式开始接受客户登记。

据悉，中凯·华府3期收冠之作不仅是华府的最后一期作品，也是华府的压轴大作。在3期楼王推出之际，华府品质也全面升级，特推出“十大顶级装备”品质系数，成就极品楼王风范。

据介绍，中凯·华府3期都是项目中的珍品之作，其中，观景楼王仅86席，小户型豪宅200余套，商业中华街1.2万平方米。该项目位于郑东CBD绝版地段，升值潜力巨大。

该项目负责人表示，中凯·华府取得的业界成就，是属于中凯人的，但更是属于中凯·华府业主的；中凯·华府的品质，是中凯人打造的；而中凯·华府的荣誉，却是业主成就的，正是由于业主对产品的挑剔眼光与明智选择，让中凯人创新不倦，勤于琢磨，筑就人居大成。

在当天的联谊会上，中凯·华府限量发放了900张3期客户意向卡，受到客户热情追捧。



近千万元资金回馈 3000余名老业主

当天上午9时，离正式开始尚有半个小时时间，售楼部门前的广场上已停满了来参加活动的车辆，平日宽敞的销售中心倍感狭小。

可以看出，业主们如同关心自己的家一样关注着项目的成长，这里的每一次变化都令他们感到欣慰。而“郑州路劲会”俨然已成为业主们共有的家，大家在这里交流、沟通，成为构建

和谐邻里关系的畅通渠道。

据了解，此次借助中央特区四期·藏品正式发售的契机，于4月12日开始的“路劲年香港游”活动将持续至4月27日，老业主只需凭身份证、原顺驰会员卡换取路劲会会员卡，即可获赠精美礼品一份和购房现金卡3000元，且有机会参与“香港三日游”的抽奖。本次活动

将启用近千万元资金回馈3000余名老业主，主要通过馈赠精美礼品、楼盘特惠新老客户、幸运“香港游”三种主要形式，感谢四年来一直默默支持路劲郑州公司的广大业主。

谁将幸运地感受快乐无限的香港嘉年华之旅？30名幸运者的名单将于4月27日下午在藏品售楼部现场抽取，届时揭晓。

规划、建筑、景观三环节全面升级产品

中央特区四期·藏品是香港路劲地产产品升级之作。东靠新客站，北接地铁1号线，西连中央商务区，位于中央特区最佳位置，紧邻3.6公里蜿蜒的七里河，拥有城市稀缺的水景资源，并处于中央特区中心景观广场及千米林荫大道景观带环绕之中。

中央特区四期·藏品作为路劲地产集团郑州市场首个亮相项目，集团上下极为重视。为了让“藏品”完全超越原有产品品质，打造真正的“藏品级”住宅，真正实现客户的“藏品

级”生活，香港路劲地产积极从国际成功的滨河建设案例中汲取经验，高薪聘请ECOLAND易兰（亚洲）、深圳华汇等知名规划设计单位人才，从规划、建筑、景观三个环节全面升级产品，将自然地理精华与建筑设计精华巧妙融汇，打造出惊世罕见的“藏品级”万景生活美宅。

“中央特区四期·藏品的每一个点、每一个细节都是经过深思熟虑，仔细推敲的结果。”路劲地产相关人士表示。

香港路劲地产除对产品进行全面升级外，还重点对客户服务、产品后期服务等软件建设进行积极探索，做到软、硬件服务一致到位。

“郑州顺驰会”更名为“郑州路劲会”并带动服务全面升级，可谓路劲地产集团对客户资源的一次重要整合。路劲负责人表示，升级后的“路劲会”将成为一个拥有超过3000人的大型客户俱乐部，广大业主将继续在全面置业服务、丰富客户社区生活、联盟商家等方面享受专业的服务。

荣耀十年 居易国际回馈业主

4月13日，春光明媚，至此，居易国际也走过了10周年的不平凡历程。当天上午，数百名业主齐聚在21世纪·国际城售楼部广场前，共同参加“居易国际感恩十年，国际会会员真情回馈”积分兑换活动。

晚报记者 袁瑞清 张露露

十年间跑马全国，早成中原地产新锐

“真快啊，都走过10年的发展历程了。”在现场，一名居易国际的老会员感慨，随着感恩回馈活动的展开，居易国际再次吸引了各界关注的目光。

居易国际成立于1998年4月。同年，由其开发的首个千亩大盘——21世纪社区现身郑州北城，不但成功开创了郊区大盘的开发模式，而且让居易国际以黑马姿态迅速崛起，成为中原地产新锐。

2006年，居易国际挥师东南，在10万平方

米天然龙湖一侧，以升级再造之势，强势开发又一千亩大盘——21世纪·国际城。截至目前，21世纪·国际城不但成功开创了中原国际化居住模式，而且让“工作在市中心，生活在国际城”的生活主张深入人心。

10年来，居易国际携旗下各个开发分公司，足迹踏遍北京、沈阳、南京、济南、郑州、乌鲁木齐等全国各大城市，所到之处，均以创新实用的产品，超越市场的性价比得到客户的青睐和市场的追捧。

十周年感恩回报，引进国际人居潮流

在当天的感恩回馈活动中，各色奖品映衬着业主的笑脸，包括品牌电脑、液晶电视、数码相机、名牌空调及时尚手机等。

“感恩、感谢、回馈、共享”“饮水思源”一直是居易人信奉的行为准则，伴随着公司的日益壮大，居易国际深知这一切都离不开支持自己的客户和社会各界朋友，所以，特借公司成立10周年之际，开展一系列的回馈活动来回馈客户、回报社会。

除了国际会会员积分回馈外，21世纪·国际城还将推出5套特价房，每套回馈1万元。这意味着即日起至4月30日，意向客户购买21世

纪·国际城指定特价房源，将享受1万元的优惠，回馈力度之大，前所未有。同时，为了让更多的客户享受到比肩世界的国际化生活方式，21世纪·国际城不惜重金，数次西游取经，终将最能代表国际人居发展潮流的有机生活引入中原。

今年4月，21世纪·国际城4期米兰风尚新鲜上市，以纯自然、原生态、心灵零负担的有机概念给千篇一律的中原楼市带来新的冲击。据介绍，该项目包括2大主题公园、3大运动设施、4大居住组团、6大国际风情，再加上双气纯多层、低密度、高品质、低单价、高景观、高得房率的性价比优势，成为了众多置业者的首选。

