

“华府品质论”



颠覆

“楼市拐点论”



中凯·华府收冠3期4月26日VIP认筹逆市飘红

友情链接

楼市拐点论： 地产广告业内人士于2007年12月份，抛出楼市一番“新言论”，断言全国楼市进入调整期。一语惊起千层浪，全国一线城市楼市低迷，降价打折风盛行，客户持币观望，业界惊呼“房地产的冬天来了”。市场称之为“楼市拐点论”。

4月26日，中凯·华府收冠3期VIP认筹在裕达国贸14楼水晶厅隆重举行，正式拉开中凯·华府最后一期经典房源公开认筹的序幕，依然延续了07年中凯·华府一贯被客户追捧的火热场面。

4月25日，便有大批客户提前一天聚集于裕达国贸14楼，甚至有部分客户提前入住裕达，等候排队认筹。4月26日当天，共登记到达现场客户850余组，认购370张VIP卡，火爆场景持续6个多小时，开创08郑州楼市少有的火热销售盛宴。逆市何以飘红？人气出自信赖，这得益于品质，热销考究实力，“华府品质论”颠覆“楼市拐点论”的说法也在郑州的房地产行业不胫而走，可以想象，一股席卷郑州楼市热销的风潮即将席卷整个中原。



ZHONGKAI MANSION
中凯·华府

认筹特惠

- 观景楼王50000元认筹金，抵房款80000元；
- 华府国际公寓5000元认筹金，抵房款20000元；
- 持老客户VIP卡另享4998元感恩特惠。



VIP认筹，数据创郑州新高

850余组客户慕名而来，6小时劲爆认筹，认购370张VIP卡，新中华轴轴作品锋芒毕露，郑州08楼市从未有过的单日最高认筹率再次花落中凯·华府，非独属于华府的逆市飘红现象，一再上演。

如此追捧，见证华府影响力

“如此的场面，极致的追捧，真是少有，更是羡慕！”一位参加认筹的房地产行业这样说。华府三期的热销在情理之中，但是如此火爆的场面同样超出了中凯人的想象，购买多套房子的客户更是不在少数，中凯·华府品质影响力可见一斑。

观景楼王，用品质成就收冠

郑东CBD好久没有楼王，中凯·华府高标准、斥巨资打造CBD观景楼王，首创“景观头等舱”，“楼王



十大巅峰装备”的品质标典，让楼王的魅力彰显无遗。绝版地景观、5重景观层次、更足引进千年银杏、百年香樟等珍贵树种，营造“森林深处是我家”的生活境界。总工程师薛总现场对十大巅峰装备的讲解，着实让客户对楼王的魅力赞叹不已。

违背常规，唯技臻致善者赢

郑州楼市经过2年的疯狂攀升，已经日趋理性，消费者购房的观念也不再是盲目，而是谨慎购买、稳健投资。唯有忠实于产品研发、规划设计、户型创新、景观绿化、物业负责制的品牌项目才能在市场上赢得客户。中凯·华府违背楼市常规的热情，不但给了客户购房更多参考的价值，同样也为郑州业界道出了楼盘热销的真谛：“无论何时，品质为王”。

颠覆市场，是实力更是超越

“华府品质论”一举颠覆“楼市拐点论”，中凯·华府用事实和数据打破拐点论，印证了中凯企业的实力和中凯华府的高品质。中凯·华府不仅赢得了“中凯企业集团样板工程学习单位”的集团荣誉，而且也就得了市场和客户信赖，这是超越，是实力，更是品牌的责任。



中凯·华府最新报道

中凯·华府3期收冠之作——观景楼王·华府国际公寓VIP认筹火爆持续中！CBD绝版区位，抢占最后的VIP席位，认筹随时可能截止，机不可失，错过一秒遗憾……

- 区位致敬：郑东CBD门户，专享世界级生活配套资源
- 地段致敬：金水东路、中州大道黄金交通动脉线
- 规划致敬：2.03低容积率，60%高绿化率，111米楼间距
- 建筑致敬：郑东新区罕有短栋南北通透板式楼
- 建材致敬：观景楼王十大巅峰装备
- 景观致敬：15000㎡中央景观广场
- 配套致敬：双气、地铁、室外塑胶跑道，至尊生活附加值
- 细节致敬：中凯集团工程样板学习中心
- 户型致敬：143-187㎡城市大宅，270度转角飘窗
- 席位致敬：华府压轴作品，CBD大宅，仅86尊席
- 物业致敬：升级九大智能化物管系统。

中州大道



金水路



华府专线* 0371-6935 9999

开发商/郑州中凯置业有限公司 现场接待中心/中国·郑东新区·金水东路8号
网址/http://zhongkailiacing.com 整合推广/主诉机构