

楼市

天伦地产三盘发力
琥珀名城样板间开放

北区宜居大盘琥珀名城继一期顺利交房、二期完美售罄之后,让人充满期待的三期8栋情景高层也开盘在即。该项目样板间已于日前盛大开放,当日,上百名客户竞相参观。据该项目销售部负责人称,在样板间全城盛大开放之际,琥珀名城同步推出相关活动:看样板间即送精美礼品,到现场奥运竞猜赢大奖。

同时,位于未来路的天伦·星钻样板间也将于9月初盛装绽放,据悉,到时将开放3套样板示范单位,面积分别为84平方米两房、89平方米三房、132平方米四房。

此外,天伦地产今年的力作——天伦·水晶城在8月全面启动轻松置业行动,令人惊叹的二期1+1灵动空间吸引了众多购房者前往。 杨勇

工程质量业主监督
康利达聘6名质监员

8月17日,河南康利达置业在河南宾馆举办未来名家星级物业鉴赏会暨工程质量监督员聘任仪式,6名准业主正式受聘该楼盘当上了“质量监督员”。

据介绍,为了使业主们放心住上未来名家的房子,康利达特意从上千名准业主中“精挑细选”出6位具有专业资质的业主监督员,让他们亲自监督房子的建筑质量,为开发商与业主之间搭建起一座沟通的桥梁。聘请业主担任“质量监督员”,这在郑州房产界还是“首例”。同时,与河南康利达置业同属河南康利达集团的河南宾馆,将成为未来名家的物业管理公司,将为未来名家的业主们提供专业“酒店式服务”。 袁瑞清

200名VIP共享周末
九龙城构筑健康生活

上周六,200余名九龙城第一批VIP客户,参加了由九龙城组织、在丰乐农庄举行的“健康生活欢乐假期”活动。

据悉,本次“健康生活”活动是九龙城为感谢项目面世以来,第一批VIP客户所给予的大力支持和对项目的良好认可而特意组织的,同时也是九龙城践行精品绿色社区建设与高质量亲情化服务的精神家园建设理念,长久关注客户需求与身心健康,倡导健康生活方式系列活动的一个小小的体验。 张露露

热心捐助接力爱心
华林集团举行募捐义演

8月16日晚,一场由华林投资集团与河南省慈善总会联合主办的“同心庆奥运,爱心助灾区”募捐义演晚会在华林都市家园的中心广场举行。

当晚众多“华林人”纷纷献出爱心,捐款捐物。华林投资集团董事长尹建国以个人名义再次捐款6万元,引起了大家热烈的掌声。

短短一个半小时的募捐义演,共募集现金近6.9万元,衣物4000余件。省慈善总会王树斌秘书长对于华林投资集团举办的此次活动给予了充分肯定,并表示衷心的感谢。 李英州



“温哥华杯”购房故事征文大赛
征文热线:0371—67655028 电子邮箱:diyidichan@sina.com

买房子,一要看地段,二要看户型,三还要看房价,四是要看小区,尤其是户型,许多人是非朝南的不要,最好还能带上个双阳台。可偏偏我什么都看,什么都比较,特别是户型。

前不久看到报纸上有个广告特别吸引我。别人开盘都是1万元抵3万元,最多1万元抵4万元,而这个楼盘却是买二房1万元抵5万元,买三房1万元抵6万元。这个优惠可以说是非常诱人。在看到这个广告后立马和老公来到了位于文化路北段的楼盘。进售楼部一看,这里客人还真多,整个售楼部坐满了人。好不容易找到个位置坐下后,销售员便给我们介绍整个小区的概况。在让我了解小区的概况后便开始谈及这次活动的优惠措施以及参加活动的户型。

绿地原盛国际VIP会员品鉴会上周日举办,新商业模式带动新客站商务圈发展

启动郑东商务航母发动机

上周日上午,在郑东新区金水东路与东风东路交会处的绿地原盛国际售楼部,一场盛大的“绿地原盛国际VIP会员品鉴会”在原盛国际现场接待中心成功举办。活动现场,人声鼎沸,原本空旷的售楼部接待中心被近百名到现场参加品鉴会的众多绿地新老客户拥挤得有些杂乱,但负责现场秩序的绿地工作人员面对此情形却不时地流露出欣喜的表情。

晚报记者 李志敏



绿地品牌 立足河南赢得客户至高信赖

的,他们都是看好绿地公司的品牌实力和该项目距离郑东新客站300米的绝佳位置。在原盛国际售楼部,所有前来参加绿地原盛国际VIP会员品鉴会的客户们纷纷大呼过瘾,他们惊艳于绿地楼盘过硬的品质、先进的设计、合理的规划。

随着客户的陆续到来,活动一开场便精彩纷呈,一段经典的新民乐开场表演热烈而大气,上海绿地集团郑州房地产业事业部营销总监白伊剑首先致欢迎词,并对绿地·原盛国际做了详尽的介绍,他说,绿地集团在2008中国企业500强排名中位列183位,在中国房地产企业排名中位居第2位,在上海市百强企业集团

中排名第17位。2007年,绿地集团业务销售收入、资产规模、经营性现金流量三个指标均突破300亿元,2008年三项指标力争突破“三个500亿元。”

在绿地原盛国际选房认购处,由于来的时间较早,贾先生顺利的选择到了自己理想的房源,他说,“绿地原盛国际项目紧邻郑东新客站,项目附近还规划有地铁二号线,加上本身地处东风东路与金水东路的黄金交通枢纽位置,将来这里肯定会成为未来办公的第一首选地段。而且目前购买,既可享受VIP3万元抵8万元的超值大礼,还可以享受额外2%的优惠,是个绝好的机会。”

复合效应 新商业模式带动新客站商圈

际的西出站口也将定位为一个主要面向郑州城区的内向型中高档商务中心。该区域规划以商务办公、旅馆服务业、居住为主要功能。可以想象,未来的这里也将会形成以新客站为中心的商圈。

“以多种办公形态的商务空间为主,配合商业、酒店等各种城市功能,自成体系,各部分资源实现内部循环、自我增值,形成一个大型的、多功能的、高效率的综合体。其产品多元业态之间的共生、互利是城市商务综合体最大的优势,也是其1+1>2复合效应的前提。”

“相比城市中目前存在的其他类型的项目,绿地·原盛国际不但具备纯粹的商务办公环境,同时在功能设计上,大尺度楼层挑高,特设宽敞的办公大楼;精良的外立面选材,多元、便捷的内部配套,95~200平方米加上每套配有

独立洗手间,更显商务华贵,适中的总价一系列特点都适合中小型资本的投资选择,而且将来肯定会成为租赁市场的抢手房源。”绿地集团中原地产业部策划经理许斌告诉记者,正是因为原盛国际在产品设计上具有以上特点,绿地·原盛国际首期推出的“创座”刚一问世就备受一些中小企业的关注。

提起绿地·原盛国际,一位专门研究商业地产项目多年的业内专业人士说,绿地·原盛国际旗下5个子产品以现代创新的商业模式,更新商业传奇,受到众多的商务人士注目应该也是意料之中的事。

如果说郑东新客站商圈是一艘商务航母,那么原盛国际就是绿地集团为这艘商务航母精心打造的发动机,绿地会招募原盛客户入会则标志着郑东新客站商务航母的正式起航。

中国经济的拐点到了吗?“枫华大讲堂”上周六开课

著名经济学家黄卫平首讲

上周六下午,应枫华(郑州)置业有限公司邀请,中国人民大学博士生导师黄卫平教授走进郑东新区国际会展中心“枫华大讲堂”,围绕经济周期的变化、物价、房价、股价、汇价等人们目前关心的热点问题,就“中国经济的拐点到了吗?”这一主题,为郑州高端人群进行了两个小时的讲座,分析了当前的经济形势及应对措施。

当天,会场内座无虚席,黄卫平教授风趣、幽默的演讲不时博得观众的热烈掌声和笑语。作为我国著名的经济学家,黄卫平曾多次出席中央电视台、凤凰卫视的经济时事类的访谈评论节目,在国内经济领域有着很高的权威。

据悉,此次创立的“枫华大讲堂”,主要针对企业管理、投资理财、健康教育、经济观点等方面,邀请国内外知名学者、学术大师登台演讲,传道解惑,为公司旗下项目——温哥华山莊的业主以及社会高端人士提供学习、交流的平台,“枫华大讲堂”系列活动还将继续举办。

晚报记者 梁冰

该出手时就出手

销售员的介绍是不错,但是我还是比较喜欢实地考察,真实对比。于是让销售员带我们去工地看看房子究竟怎样。

经过一条即将修好的社区环道后我们来到了18号楼,上到5楼后看了一套96.7平方米的两房。这个房子一进门便有个玄关,可以摆放鞋柜,而且不至于一进门就看到客厅和卧室,增加了私密性。再来到客厅和餐厅,发现这两厅面积是挺大的,还有个阳台,客厅的卫生间还是干湿分离的布置。让我意想不到的主卧室居然还有个卫生间,这种户型设计在郑州还是属于比较前卫的,而且主卧室还有个阳台,起床后能看到楼下的景观带。整个房间的设计让人觉得每一个功能区域都好像是独立存在的。面对设计如此之好的户型,自己心里也暗暗地高兴起来。再来

到客厅的大阳台,发现这里的通风、采光都很好,南北通透的户型还是很有优势的。站在阳台上,可以看到整个小区的景观带,阳台对面是幼儿园。我想,以后小孩出生后就方便很多了,不再需要大老远的送去送回,一出门就可以接小孩上学和回家,也安全了许多。

在看完工地后我满怀对房子的期待来到了售楼部下定金。个人觉得看便不再过多的犹豫,这就是我的性格。

其实在这附近供我选择的楼盘还很多,可是我最终还是选择了这里。不是因为优惠多不多,而是这里的销售员让我感觉很温馨,像对待自己家人一样。再说了我很喜欢这套房子的户型,周边环境也好,不选择它还选择谁?

陈爱荣 家庭主妇