



自7月19日会员招募至今,天伦·星钻已有会员近五百位

# 楼市低迷未退, 高性价比楼盘成为市场赢家

会员招募月余,意向客户已近500组 天伦星钻成为跑赢市场个案受关注

据2008年8月郑房指数显示,8月份郑州商品房和商品住宅批准预售面积较上月都有所上涨,但是全市商品房销售和商品住宅销售套数较上月和较去年同期都有所下降,郑州房地产市场仍没有逃离低迷的氛围,不少购房者依旧选择持币观望,不过在这样的市场环境下,部分在地段、设计、物业等方面实现高性价比适宜居住的楼盘依旧跑赢市场。

低调入市的天伦·星钻项目就是一个典型个例,自7月19日会员招募至今,已有近五百组意向客户。“星钻位于郑州最有价值的区域核心,又是天伦积十年开发经验的倾心之作,从规划设计到建筑施工都会严格把关,现在积累的意向客户为项目前期销售奠定了良好的基础,开盘当日估计会有一个不小的销售高潮。”该项目负责人表示。

“现在已经有近500位会员了,项目前期一共有700余套房源,这些会员都是确定要买房的,也就是我们的准客户,所以项目销售我一点都不担心。”天伦地产营销总监刘小卫坦言。他胸有成竹的这番言论说的天伦·星钻项目,这个低调入市却给低迷楼市注入了些许活力的楼盘是天伦置业今年的倾力之作,它所取得的市场反响也是业内人士热议的话题之一。

7月19日,天伦星钻VIP会员招募,当日推出交一万抵三万的购房大优惠,但凡意向客户成为该项目会员,都可享受这样的购房优

惠,活动当日取得良好的市场反响,成功入会的会员总数出乎工作人员的意料。当日活动之后至今,成功入会者还可享受一万抵两万的购房优惠,每天陆续都会有购房者主动申请入会。

如果在去年,这样的会员招募成果在市场上不会引起丝毫波澜,然而在眼下的市场氛围中,这就成为行业焦点或者成功案例。由于受全国楼市转冷影响,郑州楼市销售连续数月持续低迷,尽管有部分自住需求逐渐释放,整体商品房销售仍远不及去年同期,呈现一种胶着

状态,这就使得天伦·星钻成为一个市场个例被人们关注和析。

天伦·星钻位于未来路与中州景观大道交会处。项目地块整体呈长方形,规划用地总面积约两万多平方米,由五栋高层住宅楼组成,采用半围合空间设计,外形尊贵典雅,私密性与开放性融合交错,利于采光。小区毗邻CBD及未来路、未来大厦等繁华地带,社区内空间构成明晰、层次丰富,整个小区闹中取静,既具繁华都市风情,又不失幽静舒适的居住氛围。

## 准确把脉城市“东移”效应

一个多月时间,赢得近500组客户的青睐,在人们对天伦星钻项目之所以取得良好市场反响进行分析时,不约而同的提到了项目所处的位置和区域环境。

随着郑汴一体化、中原城市群等城市发展战略的迈进和郑东新区的大美初显,郑州东区成为集万千荣耀于一身的城市热土,在这片热土上相继而出的一个个项目无论是住宅还是商业都赢得了较好的市场反响,人们称这里为郑州城市发展的未来。

城市核心商圈所处区域的价值历来是跳跃式上涨,郑州的商圈无不如此,而紫荆山商圈、经三路商圈抑或郑东新区CBD商圈都带动着

## 位居郑州未来最有价值的板块核心

东区的发展,也催生着东区的板块价值,无论是商业氛围和居住环境,东区有着较为现代、完善的办公、生活配套,一定意义上,人们认为东区发展代表着郑州的现在,更代表着郑州的未来。

天伦·星钻位于未来大道与纬四路交会处向东200米的水金河畔,坐享三大商圈经济、文化交会的繁荣与丰富。有业内人士认为,这个位置属于郑州市寸土寸金的绝版地段,西临未来路,南近金水路,郑州商品交易所、CBD与项目一步之遥,周边未来花园、锦江国际花园、曼哈顿广场、银基王朝、广汇PAMA等一大批高端项目林立,同时该区域聚集了未来大厦、广发大厦、浦发国际中心等众多郑州市甲级写字楼。

在最能体现区位优势的交通和周边配套设施方面,天伦·星钻周边公交线路密集,基本上覆盖了郑州市3/4的区域,无需换乘即可达到郑州市大部分区域,出行便利。

在更多关于郑州发展潜力的论述中,我们都能看到关于东区的着力阐述,这不单指近两年快速崛起的郑东新区,自经三路以东的主干道上,高层住宅与写字楼林立,政府机关集中,大型娱乐消费场所均匀散步于区域之中,东区房价上涨速度和幅度也一直领先其它区域,可以说,天伦星钻之所以能在楼市销售长跑中崭露头角,离不开其对郑州城市“东移”的准确把脉。

## 阳光宣言,透明造房 民生时代打造良心工程

一个在市场低迷期低调入市的项目,能成功引起人们的关注并激起消费者的购买欲望,绝不仅仅是只是优惠策略及区域价值的“功劳”。

尽管有着一个光耀群雄的名字“天伦星钻”,“阳光宣言,透明造房”的入市宣言却朴实无华。“之所以取名星钻,是因为区位价值与项目品质所决定,它今后的升值潜力不可估量,是我们珍宝系列的扛鼎之作。”该项目负责人表示。

从前期小区的规划理念、到绝对零商业居住模式的确定,再到建筑用材高标准的要求,星钻这5栋建筑是天伦11年厚积薄发的点睛之作,景观美观可参与、户型小中见大,包罗生活万

象,双阳台和双层大型地下停车场,星钻是天伦努力超越自己的一个精品,同时也正以绝版城市精品住宅的尺度打造着郑州的新人居方式。

随着民生购房和民生地产概念的日趋深入,消费者购房更趋理性,大量的优惠不足以让他们掏出多年积蓄决心购房,这也就是为什么会有现在市场上推出很大优惠的商品房项目依然没有取得好的销售现象,在能承受市场平均价格的基础上,购房者会对房子的设计、环境、物业等方面加以考量。

在笔者随机采访的多位购房者眼中,户型创新、社区环境与物业管理是至关重要的三方面,也只有在这些方面有卓越表现的楼盘才是他们心中的最适宜居住的楼盘。

澳大利亚贝尔曼设计事务所设计大师顾忠良先生亲自担当了天伦星钻的设计,他的目标就是让人们进入小区,看到景观、户型和建筑品质,就能被吸引。而所谓适宜居住的楼盘或品质人居,都需要一个与产品价值相当的销售价位,“现在销售价格还没定,不过我们一定会让业主实现利益最大化,造老百姓买得起的好房子。”该项目负责人坦言。

实际上,天伦置业11年的发展历程,也在一直贯彻这样的理念,在最有升值潜力、居住环境优越的区域建造品质考究的好房子,如今据了解,天伦星钻项目的很多会员有一部分是琥珀名城的业主,或者是经老业主介绍的购房者。

王亚平

