

销售热度不减

# 本周六天伦·星钻700套房源将亮相



9月份郑房指数显示,全市商品房与商品住宅销售较上月与去年同期均有幅度不小的下降,刚刚过去的黄金周楼市销售也是喜忧参半,仅有部分特色产品销售成绩可观,这一系列的现实表现令人们对“银十”也信心不足。

虽然整个市场处于下行通道,但也有部分在产品、设计、区位环境等方面彰显稀缺性的楼盘受到购房者关注,如将于本月18日开盘的天伦星钻项目,仅推出700余套房源,目前会员招募已近600名,面对即将到来的开盘销售,该项目负责人称并不担心。

晚报记者 王亚平

在眼下的市场行情下会选择天伦·星钻,首先是确实有购房需求,其次是这个项目从区位、地段、规划设计、户型实用等方面的综合实力略胜一筹。

从天伦·星钻所处的地理位置看,位于未来大道与中州景观大道交会处向东200米,紧邻金水河畔,尽享双城资源,坐拥着三大商圈经济、文化交会的繁荣与丰富。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,北近金水路,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。

交通方面,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,无须换乘即可达到郑州市大部分区域,出行便利。承接新老城区的光荣与梦想,项目的价值有更多的未来值得期待。

该项目由5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。澳大利亚贝尔曼设计事务所设计大师顾忠良先生亲自设计,他的目标就是让人们进入小区,就会被所看到的景观、户型和建筑品质吸引,尤其是5#楼北向小户型,480亩绿地尽收眼底。

这5栋建筑也是天伦11年厚积薄发的点睛之作,景观资源丰富,户型小中见大,包罗万象,拥有双阳台和双层大型地下停车场。整个项目纯居住、零商业,以宜居型住宅为主,主力户型以70平方米左右的两房与120平方米左右的三房为主,设计精简实用,功能分区合理。星钻是天伦地产努力超越自己的一个精品,同时,它承接新老城区资源交会,以高性价比不仅赢得客户青睐,更赢得未来价值无限。

共推出700余套房源,会员招募已近600名

面对尚不景气的商品房销售,许多开发商均表示会谨慎看市,不少项目推后开盘日期,以期消费者信心稳固再开盘销售。然而任何一种市场行情下,总有特立独行者,它们有着超出其他楼盘的性价比并散发着别样魅力。

选择在这个阶段开盘的项目,就颇有一份胆量,令人啧啧称叹。位于未来大道与中州景观大道交会处的天伦·星钻就是其中之一,该项目将于本周六开盘。获悉此消息后,记者就致电该项目负责人一探虚实。

“本月18日开盘,共推出700余套房源,目前已经成功招募会员近600名,所以对于销售,我们没有太大的担心。并且我们开盘还会有优惠回馈客户”,该项目负责人如此表示。

天伦·星钻品质优良,地段绝佳,但入市相对低调,7月19日,天伦·星钻项目开始VIP会员招募,凡意向成为该项目会员的客户,即可享受相应的购房优惠,活动当日即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,每天陆续都会有购房者主动申请入会。

据了解,截至目前,已超过600位,与日俱增的会员总数使天伦·星钻项目负责人信心逐步增强。

承接新老城区资源交会,高性价比赢得青睐

由于尚未开盘,天伦·星钻项目负责人也未告诉记者楼盘具体销售价格,“不过价格肯定是物超所值,我们始终坚持高性价比。”该负责人坦言。

尽管这是一个略显迂回的回答,不过依据会员招募持有的VIP卡和眼下的市场行情,届时,真正的购买价格或许会与购房者的心里所期不相上下。

该项目成功招募的多位会员表示,之所以

## 郑州晚报“家居俱乐部”会员招募行动开始了

如果您正在为买不到满意的建材产品而苦恼,如果您正在为选不到合适的装饰品牌而发愁,如果您正在为买不到最为质优价廉的家居产品而郁闷……现在,《郑州晚报·第一家居》携手郑州主流一线家居品牌,为准备装修的你提供方便。

填好一张表,你将有机会参加《郑州晚报·第一家居》联合郑州家居一线品牌举办的一系列公益活动,还将有机会获得装修大奖。

### 《第一家居》装修意见表

你是否打算装修 A.是 B.否

你的物业位置

你的户型面积

你装修的预算是多少

A.5万以内 B.5万~10万

C.10万~15万 D.15万以上

你意向的装修风格

A.复古 B.现代 C.田园

D.中式 E.欧式 F.简约

你意向的装饰品牌

- 北京龙发 北京实创 北京东易日盛 北京业之峰 北京元洲 北京广安居 北京阔达 北京新洲 北京瑞博文 上海美巢 河南超凡 河南大地 河南新家园 河南易居 南京钟凯丽 南京白桦林 香港香江 香港正开 好居时代 深圳雅庭

您的姓名: \_\_\_\_\_ 性别: \_\_\_\_\_ 年龄: \_\_\_\_\_

身份证号码: \_\_\_\_\_

联系地址: \_\_\_\_\_ 邮编: \_\_\_\_\_

手机: \_\_\_\_\_

完成此表后,可通过如下方式回复我们

地址:郑州晚报地产家居编辑部 邮编:450006

E-MAIL:549040536@qq.com

电话:0371-67655028 QQ:549040536

或编辑短信“第一家居&问题答案”至 15936253677

5万元投入,6年变现13万元?

## 大庄汽车广场国庆热销

5万元投入,6年变现13万元?每平方米2580元买一层商铺?近日,大庄汽车广场在本报连续刊登的几幅广告备受读者关注,不少读者更是打电话前来咨询。

10月8日,按照该广告上的销售地址,记者来到了位于郑上路与富民路交会处的大庄汽车广场的销售处,短短一上午,来电咨询电话响个不停,现场咨询投资的市民有数十组,工作人员面对争相询问的市民忙得应接不暇、不可开交。

据现场工作的一名工作人员介绍,从10月1日开始,在国庆黄金周短短7天时间内,前来大庄汽车广场咨询的客户共有200余组,来电300多通,他们的工作人员每天都要加班到晚上八九点。

“对于这次的国庆热销,很多人问我原因,在我与每一位投资客户的实际接触中发现,客户购买我们的产品,核心的原因只有一个,那就是现在的投资客户都希望能找到一种投资不多,价格不高,但是未来升值空间巨大的产品。”大庄销售部案场经理杨鸿昌介绍说,“以编号为286的铺位为例,铺位面积21.29平方米,单价为每平方米3110元,总价为66225元,现在购买,一次性返还2年17%的租金收益11258元,实际投入54967元,核算每平方米才2581元。

而大庄销售部另一名案场经理李嘉对此却有不同看法,他说:“项目好,价格低固然是原因,但大势更重要,就像大家都看到的今年整个市场经济面临挑战,从而在两个方面对投资者形成巨大的心理压力,一是通胀居高不下,投资人更多的是不得不通过投资来保证自己的财产,另一方面市场扑朔迷离,不知道投在哪里是好,大庄汽车百货广场正是在这样的背景下演绎了国庆精彩一幕,要我说,这仅仅是个开始,好戏在后头。”

一位正在前来咨询的购房者说:“郑州大庄汽车百货广场属于低投入高回报,位于郑上路东段,紧邻三环路、四环路、距郑州火车站、新客站仅500米,地理位置也很有优势,正好处于进出郑州市区的西大门,所以来这里投资是比较放心的。”

据悉,该项目结合麦德龙独特的营销理念,以全新的营销模式打造中原汽车后市场的“麦德龙”!整个市场营业面积1.7万平方米,配套仓库2万平方米,1万平方米大型停车场,业态全面涵盖汽车配件、美容、装饰、电子、通讯、防护保养、视听设备、改装用品等八大业态,数百类业种,满足各类汽车用品商家、消费者的需求。卖场1万平方米的汽车用品厂家展示区,直接针对汽车后市场的经营者、群体消费层实行会员制营销。是一家集产品展示、零售、批发等功能为一体的汽车百货行业综合超级市场。 晚报记者 李志敏

## 振兴集团 15周年庆典隆重举行

10月1日国庆佳节,振兴集团及其下属公司的近千名员工欢聚在新郑富田度假俱乐部,共同参加“迎金秋,庆国庆,振兴集团成立15周年联谊会”活动,由集团各公司员工自编自演的各类文艺表演节目以及趣味性游戏,一次次把活动推向了高潮。

据了解,具有15年开发经验与实力的振兴集团,先后成功开发了“科技绿苑小区”、“郑州科技大厦”、“西站路住宅小区”、“富田花园”、“富田丽景花园”、“富田陇海花园”和“富田太阳城”等项目。富田太阳城,是河南振兴房地产(集团)有限公司沿袭15年诚信

名企、国家一级开发资质的精工品质、全力打造的中原纯欧式大型居住风尚社区。其位于中州大道与航海路交会处,规划总建筑面积90多万平方米,是郑州东南首屈一指的品质大盘。目前,富田太阳城正在推出的是二期108~167平方米部分房源和三期41~89平方米创新实用户型。富田太阳城三期是富田太阳城的最后一期工程,由5栋高层组成,紧邻中州大道,黄金地段位置优越。富田太阳城三期推出的主力户型为41~58平方米精巧一居室,78~89平方米优雅两居室,户型简洁实用,深受广大购房置业者的青睐。 徐强

## 因为关注信誉 所以拒绝加盟

“大家置业”公司2002年成立,见证了郑州二手房市场的萌芽及发展。公司领导认为,一个中介公司的品牌是尤为重要的,公司的品牌是需要多年的积累,需要多年对客户服务的被认可,才能创立起来的。所以“大家置业”一直坚持拒绝加盟的信念。公司清楚地认识到一个有品牌意识的公司会全力为客户提供优质、完美、高效的统一服务标准,应该做到真正意义上的“客户为尊,服务为本”,对于服务的标准和流程以及规范化操作要严格把控,精益求精。 李美