

# 百版特刊出街 市民争相抢阅



## 两小时,数万份特刊“穿行”繁华闹市间

街头发行,持续了两个多小时,数万份百版特刊随着来往人群穿行于繁华闹市间

4月30日,周四,如往常一样,是本报《第一地产》及《第一家居》的出版时间,不同寻常的是,两行业发力,推出了百版特刊。

而为了更好地实现引领行业发展,引导百姓理性消费的使命,本报600余位发行人员于当日下午两时,在紫荆山公园、二七广场及中原商贸城附近区域向市民发放百版特刊。

“想买房的,想装修的,都到这里来看,百版特刊内容丰富,可以当您的小助手。”在中原商贸城门前广场上发行的李大姐情不自禁地喊起了自编的口号,从此路过的市民都朝她走了过来,不一会身边已聚集了十多个人。

“远远地看见可多人,好奇心驱使就走了过来,没想到是郑州晚报在发放特刊,仔细翻阅了一下,内容很不错,房地产方面介绍的如何选房、如何省钱很有指导性,而家居方面关于各家装公司的优势介绍也是不错的装修参考。”市民老何认真地说。

与老何一样,很多市民一拿到特刊,就从封面铜版纸向后一页一页地仔细阅读,一丝不苟的劲头流露出一种沉迷其中的感觉。

当日下午的街头发行,持续了两个多小时,数万份百版特刊随着来往人群穿行于繁华闹市间,也由此走进千百户家庭当中,影响并作用于购房及装修过程。

## 涵盖丰富内容,市民哄抢唯恐错失良机

“给我一本,我要买房。”这样的声音此起彼伏,特刊发行遭哄抢

在4月30日下午的街头发行过程中,三大发行点的天桥上、广场前、公交站牌前,来往人群中均可见穿着红马甲的本报发行人员。

“从早上天不亮就起床到现在,我们的身体已经很累了,但是看到咱们的特刊这么受欢迎,不自觉就打起了精神。”二七广场的一位发行人员如此说道。

在发行现场,记者看到,一开始由于不了解特刊内容,在发行人员向来往市民发放时,还有不少人推脱不接,不一会就出现了哄抢现象,大家都伸出一只手挥舞,唯恐抢不到一本特刊。

“最初给我时,我以为是街头发宣传单的,后来听拿到特刊的市民介绍,我这才回头来领,内容很丰富,正好我也要买房,回去把这

本特刊翻一遍,把区域、户型、价格作以比较,买房这事儿估计心里就有谱了。”市民赵晨面露笑容地说。

在中原商贸城门前区域,也出现不少类似赵晨的事例,从天桥上下来的市民大都在经过之后又回过头来取特刊,而在发行人员站到公交站牌前发放时,市民争前恐后地哄抢,“给我一本,我要买房。”这样的声音此起彼伏。

“空等了一年多,房价也没咋降,眼下正准备买房,此次特刊犹如一场及时雨,五一买房也有了帮手。”刚拿到特刊的林先生告诉记者,“即便眼下不买房,也可以把这本特刊收藏起来,闲时翻来看看,亦可增强对郑州市发展现状的了解,或者以后回顾楼市的凭证。”

“这里面的信息太全了,各区域在售项目都有介绍。”

“我正准备买房了,仔细看下这个特刊,心里就有谱了。”

“不但有楼市,还有家装行业的内容,真可谓买房、家装一条龙服务了。”

“五一假期正是买房的好时机,这本特刊来得太及时了。”

“这里有对郑州楼市发展的阶段性总结和分析,很值得收藏。”

.....

上周四,本报《第一地产》与《第一家居》的百版特刊问世,甫一推出,就有很多读者致电坦言他们的感受。当日下午2时,本报发行人员于紫荆山公园、二七广场及中原商贸城附近区域向市民发放数万份特刊,市场反响强烈。

晚报记者 王亚平 文/图



# 五一小长假,市中心楼盘热销

小长假期间,郑州楼市销售表现良好,其中地段和品质较为稀缺的产品尤为明显。于4月25日开盘的宏益华·香港城二期项目就延续了开盘当日的热销盛况,该项目营销总监杨东方介绍,25日开盘当天就成交200多套,五一假期这几天售楼部也是天天爆满,每日来访客户近百人,成交量一路飙升。

晚报记者 王亚平 文/图

## 热销延续,每日成交数十套

“项目二期刚开盘,很多房子都卖出去了,现在一旦有喜欢的房源还是应该赶紧购买。”5月3日下午,在位于南阳路上的宏益华·香港城项目销售中心,正在选房的市民陈先生对同伴说。

当日,该项目售楼中心看房者络绎不绝,由于得知项目二期开盘热销,意向房源转瞬即逝,很多购房者略显着急,唯恐买不到合适房源。

时间回溯到4月25日,宏益华·香港城二期开盘现场极为热闹,销售中心可谓人山人海。

海,这是自楼市步入深度调整期之后,出现的少有的开盘盛况。当日,市、区相关领导也来到开盘现场,并对该项目寄予较高评价。

开盘伊始,购房者变得蠢蠢欲动,选房正式开始后,新老客户纷纷抢定,当天成交套数一路飙升,百辆名品电动车瞬间领完,从36平方米的三房,到130平方米的三房均取得不错的销售成绩。

“可以说我是翘首期待这个项目的二期开盘,为买房把郑州市的在售项目几乎看了一

遍,认真对比后,还是认为宏益华·香港城从区域到项目规划设计都体现了其较高的建筑品质,性价比出众。”于五一期间购买了该项目房源的任女士坦言。

杨东方介绍,自开盘当日至今,宏益华·香港城项目二期每天均能接待来访客户近百人,“项目实际销售状况超过预期想象,消费者购买热情高涨,购房心理有了明显的变化,从第一次看房到最终成交的时间愈来愈短,楼市回暖似乎成为不争的事实。”

## 设计领先,或将成为市中心地标建筑

仿佛无论何时,对于商品房买卖,消费者最看中的仍旧是地段。平日常接到许多消费者的咨询电话,而城中心区域的在售项目总是获得较多的关注。

在宏益华·香港城项目二期开盘现场,记者随机采访了多位购房者,该项目最吸引他们的地方也正是中心城区的核心地段。“西临南阳路,东临卫生路,北至岗杜北街,距离金水路、人民公园更是近在咫尺,该项目位居城市中心区,有着极为完善的生活配套,教育、交通一应俱全。”已经成为项目二期业主的刘鑫如此说道。

据了解,宏益华·香港城项目总建筑面积近30万平方米,是由16栋高层组成的国际化双气高尚社区。由国际一流设计团队担当规划设计,项目采用围合式布局,手法自然,尽可能使每一户都有最佳的采光和通风。建筑

外立面采用褐色与灰色为基调,并采用大面积的玻璃外飘窗与玻璃围挡,高贵典雅、绚丽时尚。

从一房到三房,或简约时尚,或雍容华贵。更引入空中庭院、入户花园、子母房的设计。每一个构件都精工打造,不仅提高了居住的品质,更体现了港派建筑的人性化设计。

作为市中心唯一港派建筑大盘,兼顾时尚与实用双重特色。园林景观更是独具创新,围合式组团布局,手法自然,使社区形成两个超大中庭园林和一个黄金商业街区。为了做到“精致化、精细化、精品化”的高品质标准,香港城充分融入“以人为本”的设计理念,在牺牲大量的建筑面积和公司利润的基础上,香港城项目整个社区一层实行了架空处理,通过巧妙的景观设计,使绿色植物、景观小品、休闲、娱乐、健身等设施完美地进行融合,形成了休闲、娱

乐、运动、健身的互动式泛会所空间,在倡导健康、快乐生活的同时,也给邻里之间提供了更多的沟通和交流的机会,这在目前郑州市场上可是绝无仅有的。

社区内配备国际化双语幼儿园,并携手重点小学——优胜路小学,全方位为孩童打造快速成才之路。住在该社区内,可尽享市政完善配套设施,坐拥郑州人民公园。教育、医疗、金融、购物、休闲、餐饮等成熟配套一应俱全,各种生活所需近在咫尺。

宏益华集团自1987年创立第一家企业以来,坚持规模化经营道路,先后成立了11家子公司,涉及多个行业,集团主营实业、房地产及工业开发,如今随着实力的不断增强,公司不断加快向外省拓展的力度,他们更致力于将宏益华·香港城打造成郑州的地标性建筑。

