

优惠一箩筐 按图索骥淘好房

迎中秋,庆国庆,逛大展。备受瞩目的第十六届(2009秋季)郑州住交会暨迎国庆中原地产成就展终于拉开了帷幕,在这个万众期待的日子里,素有“购房节”之称的郑州住交会现场又会给你带来什么样的惊喜呢?为了响应广大老百姓的呼声,本报记者提前探营住交会,搜罗出一箩筐优惠信息,希望能给您带来实实在在的帮助。

届时,您来到展会现场,先不用急着去逛展会,您可以在组委会免费领取一份“购房宝典”,按图索骥淘好房。

本报记者 王磊/文 赵楠/图

清华·忆江南

为迎接第十六届郑州住交会及十一黄金周的到来,清华·忆江南特推出一系列优惠回馈广大市民。客户购买花园洋房,按揭付款即享受1%的优惠,一次性付款享受2%的优惠。购买联排别墅按揭付款即享受2%的优惠,一次性付款享受4%的优惠。购买独栋别墅按揭付款即享受1%的优惠,一次性付款享受5%的优惠。

金印·阳光城(姿华)

第十六届郑州住交会与国庆相约而至,金印·阳光城为答谢新老客户的厚爱,特在展会期间推出首付2.5万轻松买一房,且购房即免天然气、暖气集资费的超值优惠。还有购房手牵手,老业主推介新客户成交,客户推介新客户成交者均有礼品赠送,同时限时团购,三户组团,每套额外优惠1000元。客户一次性付款还给予2%的优惠,按揭给予1%的优惠。

福田·太阳城

展会期间太阳城特推出“现房送精装”的优惠活动,回馈广大市民一直以来的支持。78平方米时尚两房,现房送精装,先到先得。

六合之家

六合之家为迎接国庆及郑州住交会的到来,对前来展会看房的客户给予团购优惠,团购价为每平方米4580元。

金蓝湾

金蓝湾将在展会中首次举行45-153平方米精致一

房、温馨两房、华美三房全城预约登记。18万平方米原生态水岸城邦即将华美绽放,诸多超值优惠,敬请展会现场咨询。

正商·蓝山

迎十一,逛展会。正商·蓝山推出现房送精装,加量不加价的优惠活动,最后5套71平方米精装两房,每天需付46元,即可轻松拥有。另外,36-46平方米精装一房,首付约3.5万元起,月供约680元起,平均只需每天还款23元,即可轻松拥有。另外,到访展位即送电影票,看房再送电影票,众多优惠尽在展会中。

正商·幸福港湾

为迎接十一黄金周的到来,对展会期间前来购房的客户一次性付款给予4%的优惠,按揭给予2%的优惠。

鸿森广场

针对第十六届房展会及国庆黄金周,鸿森广场推出一系列的优惠信息,客户一次性付款优惠6%,最高优惠7万元,首付1万即可入住。

丰庆佳苑

丰庆佳苑推出众多优惠促销活动,首付3.6万月供690元即可轻松入住43-47平方米全能一房,即买即赚。板式楼王水景大宅158-365平方米,现房发售仅28席,尊贵不言而喻。另有金秋展会三重大礼,到访客户凭有效登记可获赠精美礼品一份;实惠现房,展会期间定购均可享受3%的优惠;购买158平方米以上楼王获赠名牌液晶电视一台。



理想城三期开盘见热 东南区楼市沸点再起

“科莫湖畔的院子”引领郑州新区繁华舞步



远大·理想城3期“科莫湖畔的院子”入市便掀起郑州楼市热浪,9月19日开盘当天热销近2个亿销售业绩掀起置业热潮。

隶属郑州新区核心圈高端产品系的“科莫湖畔的院子”,给热爱郑州东南生活的人们,带来新一轮主流经典生活样本。

劲销堪比市中心 领跑郑州东南区

继西班牙小洋楼、帕提欧之后,郑州未来远大置业再献华宅,品质升级力作3期“科莫湖畔的院子”9月19日荣耀发售。

当日,远大·理想城营销中心门前人头攒动。记者在现场看到,前来的客户多达800人,销售中心北广场被挤得水泄不通,现场气氛空前火爆。据了解,远大·理想城还专门为前来选房的客户们精心准备了糕点和饮品。发售现场,北广场红色的帐篷座无虚席,前来选房的业主中,介于30-45岁之间的中青年人

明显偏多。

截至下午2点,理想城3期现场销控板公示的大部分房源被抢购一空,同时,E组团围合式6、9层电梯花园洋房正式开始选房。截至18时,共有300余位客户选到自己满意的房子,这一数据足以与市中心楼盘的成交客户比例相当。

许多到场客户纷纷表示购买理想城3期的理由,已不再是单纯考虑户型、价格等因素,而是更看中稀缺城市资源及理想城在片区居住价值带来的高附加值。

城市配套设施齐备 郑州新区中心地段

“买理想城不是单一方面的考量,也不是一时的冲动至。”业主郭先生说道,“定居理想城一直是全家人的心愿,不论是七里河公园等周边公园营造的优越生态环境,还是省实验幼儿园、经开区朝凤路小学等学府孕育的人文氛围,齐备的城市配套设施以及地铁4号线、5号线、B17、33、35多条公交线路等完善交通配套,这一系列宜居利好,不仅能满足我父母晚年的养老休闲,同时还能兼顾到子女的教育成长,而且又能保证我和爱人到工作单位的方便快捷,如此均衡完美,让我没有理由拒绝这个最佳选择!”

显然,理想城卓越的区位地段和过硬的环境配套,仍然是令购房者趋之若鹜的重要原因,在此基础上,一旦项目自身产品规划、园林景观、户型设计再做得不错,那么理想城3期“科莫湖畔的院子”的竞争优势绝对令其他项目望其项背。由此,理想城屡创热销风暴,以至于被业内同行戏称“天天房交会”。

品质升级产品精细 助推热销聚人气

“6、9层低密度围合式花园在郑州很少见”、“那个超大露台我们全家都喜欢”……在开盘现场,记者听到不少这样的评论,难怪地产圈中流传着“瞅不瞅房先看地段,掏不掏钱得看户型”。

据悉,理想城3期在建筑规划中舍弃高容积率、高密度的建筑设计,将原规划的11层建筑调整为9层,牺牲了1.5亿元的销售额来降低建筑的密度。在建筑布局上,理想城3期的楼体分布完全摆脱了传统楼盘的“兵营式排列”布局,采用围合式组团规划,构筑院落生活。“科莫湖畔的院子”的邻里关系,介于完全开放型社区和完全封闭型社区之间,组团式建筑呈围合式排列,每栋建筑之间保持适当的距离,人群之间

亦出于礼节的精神需要相互尊重,同时又保持一定的自我隐私,更具私密感和安全感,让居者更加舒适。

理想城3期“科莫湖畔的院子”,在产品的雕琢上更为精致,市政供热低温采暖、钢塑管上水系统、断桥中空彩铝窗、8重安防系统等通过对建筑材料的推敲,以及对交房标准的各项细节的综合表现,真正做到了以人的尺度去思考 and 实现对居住者内心的价值尊重。

据笔者了解,为了最大程度地满足市场需求,“科莫湖畔的院子”区别于传统项目“大户霸天下”的陈规,产品规划趋于多元化,户型区间既有满足首次置业人群的95平方米精巧实用两房和98平方米温馨两房,也有满足三代同堂或二次置业人群改善居住需求的豁达大三房和宽景四房,所有户型在设计上更突出空间的功能性与居住的舒适性。

首推慢生活概念 该出手时不能慢

在房价一直不断走高的郑州,理想城率先推出“慢生活”概念,在开盘当日现场,带着女朋友一起选房的小贾告诉记者,他们看过不少楼盘,但一直没有遇到合适的,位置和产品都不错的,不是产品不够好就是价格太高,而产品合适的又配套不足。

正当他们为之苦恼时,发现了理想城3期这个“宝贝”,经过一番了解,他们果断出手,看中了95平方米的两房,小两口的月收入也刚好能负担得起月供,“此时再不买更待何时?买房子有时真的就是要抢抓机遇!等过几年地铁通了,如果经济条件允许,再选购一套大面积的住宅,这套房子也就升值了,这样一来,几年的租金都出来了。”贾先生饶有兴趣地向记者筹划起自己的“生意经”。而这正是理想城3期“科莫湖畔的院子”火爆热销的充分理由。