



活动现场

安全置业, 高端产品成首选

郑州二七万达广场首期高尚住宅 尊享贵宾卡发放破千

千人抢房, 二七万达再次上演销售传奇

自2011年1月11日, 郑州二七万达广场正式奠基以来, 因其所选位置的得天独厚, 再加上万达的金字招牌, 一直备受郑州市民关注。5月14日上午10时, 在著名主持人庞晓戈的郑重宣布下, 郑州二七万达广场产品推介会暨首期高尚住宅尊享贵宾卡发放盛典拉开了帷幕。

数千名购房者与二七万达广场的开发商和设计者一起, 分享了第三代城市综合体的领先理念和欧式经典住宅的设计创意。

记者看到, 许多市民都是以家庭为单位前来认筹。其中, 首次置业者占了绝大多数。一对在郑州东区工作的年轻夫妇说: “因为是首次置业, 所以非常谨慎, 他们在选择万达前, 比较了很多楼盘, 最终还是觉得二七万达广场的品牌实力更强, 产品性价比更高!”

通胀当前, 万达成安全置业的首选

此外, 推介会还邀请了国内一线经济学家与知名学者现场展开巅峰对话, 为购房者如何在通胀压力下理性置业给出了建议。

“在通胀真正到来之前, 买房确实是相对较好的保值、增值办法。”在推介会上, 中国著名财经评论家水皮先生对房地产市场的现状进行了入木三分的评论。他认为, 对于购房者而言, 购房本身是一种长期投资, 所以一定要擦亮眼睛, 选择真正有实力有影响力的企业。

“聪明人总是跟着成功人士的脚步走。”河南财经学院著名教授刘社也指出, 郑州二七万达广场开发的全新城市综合体, 财富提升空间大, 是购房者的理想选择。

专家的观点让现场的许多购房者产生了共鸣, 正在填写购房意向的李先生说, 他是一位律师, 经常接触一些商品房买卖的案例, 依照经验, 市场形势越严峻, 安全置业便显得越发重要, 越要选择品牌开发商的项目, 这样的楼盘才有保障, 才能避免给自己带来一些不必要的纠纷。

财富汇聚, 二七万达广场助力区域升级

“地段、地段, 还是地段。”地段论被封为房地产开发的金科玉律, 更是老百姓安全置业的重要参考标准之一。同时, 在楼盘的销售中, 通常也是先获得所在区域的购房者的认可, 进而辐射周边乃至全城, 而郑州二七万达广场的出现, 再次打破了购房者对物业选址的“区域性”。因为, 在万达的词典里, 所谓的地段论不是选址城市中心, 而是再造一个城市中心。

从选址上看, 万达的精明和魄力无开发商可及。在总结了第一代万达广场和第二代万达广场的成功经验后, 万达进入了第三代万达广场的开发。在万达第三代商业模式下, 万达广场包罗万象, 无所不能, 已经不是空间狭窄的传统商圈所能容纳。因此, 郑州二七万达广场选择了航海路与大学路交会处这块黄金宝地, 又是地铁五号线和六号线的交会处, 坐拥真正的城市金十字中心, 周边商业配套成熟。更重要的是, 该项目南边是南水北调新区的工程。按照规划, 运河水面宽100米, 两侧各有50米的绿化带, 绿化带之外是大型生态休闲区, 环境优势独一无二。

“上风上水二七, 宜商宜居宜兴业。”业内人士认为, 大手笔的招商为二七区区域的发展增添了活力, 尤其是投资40亿元的商业综合体项目万达广场建成后, 预计新增税利7000万元, 将一举带动大学路、航海路金十字商圈提档升级。而区域的升级, 也为选择并信任万达的置业者多了一份安全感。

5月14日, 在郑州国际会展中心1A展厅内, 数千名购房者参加了郑州二七万达广场产品推介会暨首期高尚住宅尊享贵宾卡发放盛典, 再现楼市限购新政下罕见的火爆场面。与会的省内外专家一致认为, 通胀压力必然引发购房者对于安全置业的理性思考, 二七万达的热销就是一个有力的证明。



活动正式启动

相关阅读

从奠基到认筹, 郑州二七万达广场只用了120多天。这个速度, 在河南房地产业注定是一个难以被刷新的奇迹。早在万达进驻郑州之前, 万达在全国许多城市皆刷新了当地项目建设的速度纪录, 让各界由刚开始的纷纷质疑迅速转变为啧啧称奇。在“万达速度”的强力推进下, 万达事业一路高歌猛进, 实力不断增强, 品牌持续提升……

截至2010年底, 万达在全国拥有已开业的万达广场数量达33个。2011年, 万达计划开业17座万达广场。2012年, 万达计划开业70座万达广场, 持有收租物业面积1300万平方米, 年租金收入70亿元, 规模排名全球行业前列。万达集团旗下的商业地产公司已持有开业物业面积达566万平方米, 在建持有物业面积高达683万平方米, 加上已摘牌尚未施工的持有物业面积, 拥有的不动产面积超过1200万平方米, 已经成为亚洲最大的不动产运营商之一。

“万达广场就是城市中心”, 郑州二七万达广场的正式亮相, 征服了众多置业者的同时, 也征服了一座城市, 人们期待着二七万达广场的早日竣工开业, 让这座城市新中心释放独一无二的魅力和光彩!

VIP 热线: 0371-86078888 项目地址/销售中心: 郑州航海路与大学南路交会处

高调入市, 万达升级力作续写城市繁华

在限购、限贷等多重调控政策的冲击下, 郑州二七万达广场却选择高调入市。对此, 作为郑州二七万达广场产品推介会特邀嘉宾, 河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清用两个字来形容: 自信。

在宋向清看来, 郑州二七万达广场重磅推出的全新城市综合体, 不仅优化城市形象, 更有利于提高老百姓的居住品质。同时, 城市综合体也将助力于郑州二七万达广场完成在郑州的城市战略布局。

事实上, 万达品牌在郑州市民中已是家喻户晓。从2001年主要经营住宅地产领域, 到挺身迈进商业地产领域, 再到2006年第三代城市综合体问世, 万达的每一次变化都足以改变中国商业地产的发展方向。万达掌舵人王健林说, 从现在起, 再称呼万达为开发商就不准确了, 应该叫不动产运营商。其实所有洞察万达用意的人都明白, 单纯的开发商, 永远不可能跨出国门, 参与国际化的竞争。

2010年, 郑州中原万达广场进驻郑州, 以出色的销售业绩创造了极佳的市场口碑, 开启郑州经济万达时代的同时, 也让所有的郑州人记住了万达。

2011年, 万达模式的成功, 将在二七万达广场得到更充分的体现。据郑州二七万达广场项目负责人介绍, 郑州二七万达广场是万达集团进军郑州后隆重推出的升级力作, 作为全新的第三代城市综合体, 它将以商业为龙头, 以休闲居住为基础, 成为郑州市业态最齐全的SHOPPING MALL, 全力打造郑州城市新中心。

从郑州二七万达广场62万平方米全新城市综合体的规划中, 可以看到大型广场和城市商业街区以及时尚金街、精装SOHO和商业酒店等不同业态的组合, 同时还有八大业态主力店, 以及30多家国际知名战略联盟, 其中包括世界500强多家企业, 充分展示了万达集团第三代城市综合体创造中心、制造繁华的专业实力。

郑州二七万达广场作为聚合了数百家前沿时尚品牌的城市新中心, 将提供餐饮、休闲、购物、娱乐一站式不停歇、全龄层服务, 让广大市民真正能够体验、感受、享受到城市的无限繁华。



认筹排号