



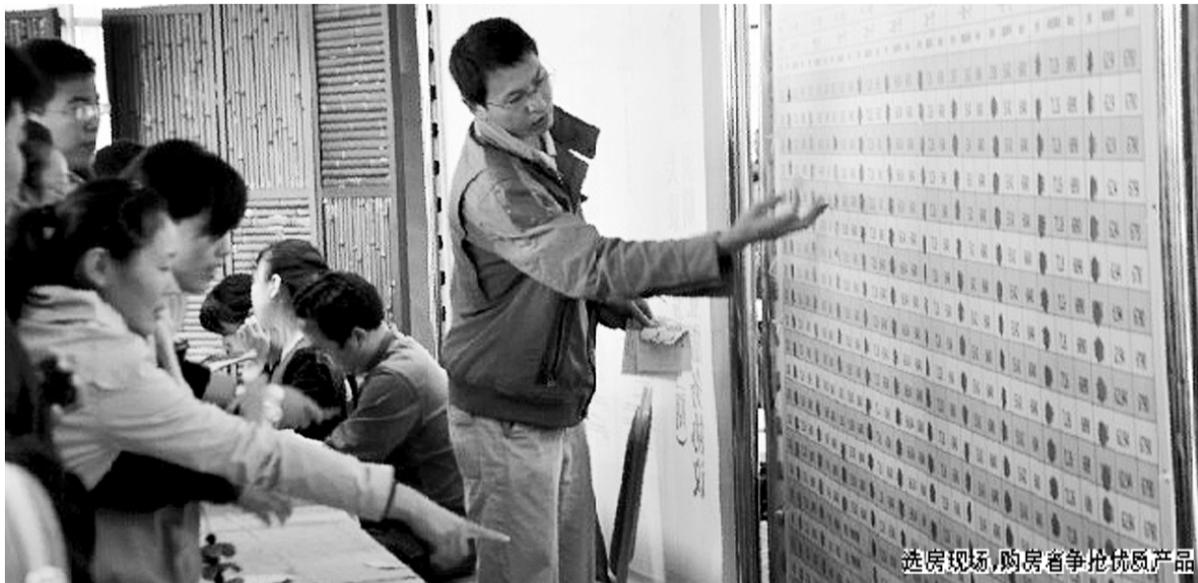
首批房源开盘解筹率89%，二批房源开盘即清盘

# 美景鸿城 演绎楼市冰点下的销售“沸点”

2011年，堪称楼市中的冰点。郑州限购令严格实行，金融机构人民币存贷款基准利率上调、郑州房地产市场交易数据连续下滑，行业发展乌云密布。

然而，美景鸿城则笑傲地产江湖，三期鸿福首批房源开盘当天就销售了800套，解筹率高达89%，9月29日，美景鸿城二批次开盘即清盘。国庆节期间，美景鸿城门庭若市。人们不禁疑问：在如今房产形势下，美景鸿城强劲的销售势头原因何在？

晚报记者 王亚平



选房现场，购房者争抢优质产品

## 珍世“鸿福”，演绎逆市突围

在如此动荡不安、低迷冷淡的房地产市场现实条件下，购房者纷纷进入徘徊、观望状态，三期“鸿福”一批房源却逆市劲销，演绎了楼市冰点下的销售“沸点”

在郑州市的“南大门”，美景鸿城一经推出，便以其绝佳的区位条件、独特的建筑风格、丰厚的文化底蕴风靡全城。2009年一期“鸿韵”甫一面市，便引来数千儒雅人士竞相抢购，缔造了单日劲销1300余套的行业传奇，成为业内永恒的销售标杆；2010年二期“鸿图”上市，集万千宠爱于一身，产品推出之后，连连大展，创造了一个又一个中原楼市的奇迹。美景鸿城，这座“新中原精神”城邦，以昂然之势鼎立中原，向世人诉说着中原人的幸福与美好。

2011年房地产市场环境急剧恶化，国家宏观调控异常严峻，区域行业发展出现大相径庭之复杂局面——购房者观望情绪严重、成交量急剧下滑、土地市场冰火两

重天成为大半年来房地产业的主线，与此同时，国内各个主要城市均出现量价齐跌的行业态势。

在“万马齐喑”的复杂市场环境，美景鸿城三期“鸿福”如约而至，作为美景鸿城的完美收官绝版力作，它不仅能够充分满足人们对幸福美居的需求，并且能够让人们切身感受到“新中原精神”城邦的文化底蕴。

实践，是检验真理的唯一标准；市场，是检验产品的最好方法。三期“鸿福”一批房源的盛势开盘，为自身产品的高性价比发出了铮铮誓言，更对市场的高认可度唱出了最响亮的音符。

8月6日，是中国传统的七夕佳节，也是美景鸿城三期“鸿福”一批房源盛大开盘

的日子。当天淅淅沥沥的小雨没能阻挡购房客户追捧“鸿福”的热情，大批的客户从四面八方蜂拥而至，整个销售中心广场人山人海，热闹非凡。截至晚上6:00，美景鸿城三期“鸿福”一批共896套房源已成功选定800余套，开盘当天的订房率高达89%。

在如此动荡不安、低迷冷淡的房地产市场现实条件下，购房者纷纷进入徘徊、观望状态，甚至与开发商进行着无形的激烈博弈。三期“鸿福”一批房源却逆市劲销，演绎了楼市冰点下的销售“沸点”。

究其原因，绝不单单在于美景鸿城三期“鸿福”高性价比的巨大魅力，更在于美景鸿城三期“鸿福”得天时、地利、人和的综合因素。

## 美景鸿城，荣膺销售冠军

美景鸿城三期“鸿福”产品以引领者的姿态，不断提升着品质的内涵。让每一个住在其中，走在其中的人，都能产生强烈的归属感、自豪感

楼市限购令，限制了很多人的买房资格，使得郑州楼市成交量急剧下滑，有些楼盘的月销售量只能以个位数计。在这种情况下，美景鸿城三期“鸿福”一批房源选择8月6日开盘，不得不是一场实力的较量。

有调研数据显示，郑州市场多个房地产开盘项目面临持续近三周的零销售，开盘解筹率极少过半。面对如此“寒冷”的市

场态势，美景鸿城三期“鸿福”，却逆势而上。在8月郑州楼市销售排行榜上，美景鸿城三期“鸿福”以引领者的姿态高居榜首。无论是销售套数还是销售金额，美景鸿城都堪称一枝独秀。3亿多元的销售金额（合同金额达5亿元）让其他楼盘望尘莫及。

美景鸿城三期“鸿福”产品以引领者的姿态，不断提升着品质的内涵。它坐落于中原大地，矗立于郑州“南大门”门户位置，它深知这块土地的与众不同，将“中国风”应用于现代建筑之中，为建筑增加了深厚的文化内涵。无论是园区中的竹林、亭榭、回廊，还是外立面上的明清窗棂的别样演绎，抑或整个规划中的围合概念，都传达出浓浓的中国传统文化气息，让每一个住在其中、走在其中的人，都能产生强烈的归

属感、自豪感。

对于美景鸿城三期“鸿福”的强劲销售数据，有业内人士简单地认为是入市定价较低的结果。诚然，坐落于新城老区交接处的美景鸿城三期“鸿福”，紧邻房价动辄上万的郑东新区，却以均价7000元/平方米左右的价格入市，确实算不得高。但随机采访多位美景鸿城“鸿福”业主，才发现价格并不是他们最终选择的唯一原因。

“选择美景鸿城的因素很多，从我自身来说，我还是比较看重美景集团所打造的非凡产品，而且这里，无论从位置、环境还是市场前景来说，都是相当占有优势的。”一位林姓业主表示。

美景鸿城三期“鸿福”一批房源的开盘热销，再次印证了美景品牌的社会影响力和美景集团多年来业内业外良好的公信力。当然，良好的产品规划设计、过硬的产品质量以及美景团队的丰富实战经验，都是本次开盘热销的、不可或缺的坚实后盾。

## 逆市加推，二批房源开盘即清盘

鸿福产品以其稀缺性、价值性与人文性，从一开始就走在了市场的前列，这也预示了它非同寻常的发展之路，势必成为中原人居的标杆

在第一批房源完美绽放、逆市劲销的基础上，美景鸿城把握市场需求，感应市场脉搏，全力加推二批房源，继续推动美景鸿城的逆市突围。

面对“楼市寒冬”，美景鸿城主动出击，迎难而上，有的放矢地策划着各种精准的营销活动。美景鸿城·鸿福“2011幸福话剧年”，在中原大地上掀起了一场新的“文艺复兴运动”，让中原因话剧时代的到来而开始改变；“美景鸿城·鸿福杯”第三届小主持人大赛，与郑州人民广播电台强强联合，扩大了美景鸿城的品牌知名度和美誉度；持续参加各种房展会，将新中原风格诠释得淋漓尽致；举办各种爱心捐赠活动，使美景鸿城的美名闪耀中原。这一系列活动的成功举办，使美景鸿城深入中原人民的心中，使新中原风格的大气唯美得以完美展示，使“新中原精神”的内涵得到有力诠释……

这一切，都为接下来三期“鸿福”二批房源的快速加推积累了丰富的客源，更为二批房源的即将开盘热销积蓄了力量，做足了准备，奠定了基础。

苦心人、天不负，有志者、事竟成，美景鸿城三期“鸿福”二批房源终于在人们的期待中盛情开盘，不出意料地再次演绎了楼市冰点中“开盘即清盘”的市场销售传奇。

9月29日，注定是一个激动人心的日子，尽管不是周末，但购房者得知“鸿福”二批房源于上午8:30开盘，天刚蒙蒙亮时，就从四面八方蜂拥而至。于是一场没有硝烟的激烈“战争”，在美景鸿城销售中心上演了3个多小时。截至中午11:30，三期鸿福二批房源创造了“开盘即清盘”的销售纪录。

由于目前的市场情形，美景鸿城三期“鸿福”自一推出，便注定在逆境中生存、成长和收获。然而，真金不怕火炼，鸿福产品以其稀缺性、价值性与人文性，从一开始就走在市场的前列，这也预示了它非同寻常的发展之路，势必成为中原人居的标杆。



开盘当日，购房者蜂拥而至