



发现保值房系列



新政时代,好房子逆市热销

近日,惠众·西城一品还将继续加推

良好的区位、完善的配套、合理的规划和出色的户型是产品价值的保证

备受购房者关注的惠众·西城一品一期于10月1日国庆佳节耀世开盘,当天到访客户多达800组,房源热销80%,主力户型供不应求。

热销将再次延续。记者昨日获悉,在广大购房者的强烈要求下,惠众·西城一品将于本周加推部分新房源,以满足客户的需要。作为一个体量不大的项目,惠众·西城一品热销的密码是什么?其逆市加推的信心又来自何处?

晚报记者 王亚平



惠众·西城一品项目效果图

开盘实现劲销80%

“想不到买房还抽了一辆车,比天上掉馅饼还美呢,感谢惠众·西城一品开发商惠及大众、诚实守信的可贵品质,让我提前过上有房有车的生活!”说起在惠众·西城一品买房并幸运地抽中一台福克斯轿车的情景,郭先生的兴奋之情溢于言表。

尽管郭先生的幸运令很多人羡慕,不过众多购买了惠众·西城一品的业主也纷纷表示,虽然开盘当天没有抽到轿车,但能买到这么好的房子也是人生一大幸事了。

10月1日,位于棉纺西路与秦岭路的惠众·西城一品盛大开盘。火热的场景让开发商自己都感到意外,现场人气几乎爆棚,在郑州出现了久违的热销景象。

据不完全统计,当天有近800名购房者前来选房,首批推出的7号、9号楼房源,当天就销售了80%,特别是两房和小三房的户型得到购房者的热情追捧。

当天,为了让准业主在选好房子的同时,能够享受到更大的实惠,惠众·西城一品不仅为购房者准备了开盘置业大礼,更为成功选房的业主举办盛大抽奖活动,不仅有名牌家用电器,更有幸运特等奖:两辆名牌轿车福特·福克斯,让成功选房的业主不断交口称赞。

当两位特等奖业主产生后,中取福克斯轿车的郭先生和刘先生在舞台上激情拥抱,引起现场客户一阵欢呼!3个小时完成近40万的礼品赠送更是惠众置业赠予广大业主朋友们的大礼。



开盘现场,购房者热情高涨。

热销户型优惠加推

“我很想要这个98平方米的小三房,户型方正,全明设计,主卧还带拐角大飘窗,几乎所有的空间都利用起来了,可惜开盘当天就卖完了。”家住淮河路的张先生一直对惠众·西城一品小三房情有独钟,但开盘当天却没有选到房源,这令他一直心存遗憾。

与张先生一样抱憾开盘现场的业主还有很多,他们多是没来得及选到心仪的房源。不过,很快他们的心愿就能得到满足了,记者日前获悉,为让更多的购房者挑选到满意的房源,惠众·西城一品将加推一部分新房源。

项目负责人介绍,本次加推的房源位于6

号楼和8号楼,多为热销的主力户型,比如88平方米的精致两房,98平方米的小三房,114-130平方米的全景三房,另有少量142平方米左右的阔景四房。

“相比首批7号、9号楼的房源,6号楼、8号楼的位置更好,处于小区的核心地带,户型上也以两房和三房居多,这也是需求最大的主力户型。”项目负责人介绍,这批房源将于10月29日起公开认筹,并将于11月正式推出。

同时,针对此次加推房源,惠众·西城一品也推出了大力度的优惠措施,比如认筹一干抵三万、开盘送十万,“将实惠最大程度地奉献给消费者。”

打造完美一品生活

惠众·西城一品源何热销?这并不是偶然现象,在大盘林立的西区,量小但精致的惠众·西城一品凭借良好的区位、完善的配套、合理的规划和出色的户型脱颖而出,为购房者提供完美的一品生活。

首先是区位优势。惠众·西城一品坐落于秦岭路与棉纺路交叉口东北部,位于中原区市府核心区,同时也是西区宜居健康城的核心地带,多个百万平方米大盘环伺左右,区域配套日益丰富,未来发展前景非常乐观。惠众·西城一品的交通优势得天独厚。农业路、秦岭路、桐柏

路、建设路、棉纺路等城市主干道环伺周边,地铁、BRT快速公交系统,全方位立体交通系统呼之欲出。地铁1号线秦岭路站就在家门口,地铁5号线换乘站桐柏路距项目步行仅10分钟。

其次是配套优势。周边有碧沙岗公园、五一公园、西流湖公园,以及碧沙岗商圈、大商超市、丹尼斯百货。与项目毗邻的锦艺国际华都拥有大体量商业、南部有中原新城大体量商业和万达商业广场超级商业航母领衔打造的大中原区全能商圈,惠众·西城一品立于三者之间可谓左右逢源占尽优势。

另外就是教育优势。项目从规划之初就充分考虑了业主孩子生活的便利性和孩子健康的点点滴滴,小区内规划有优质幼儿园,同时项目毗邻郑州市重点小学互助路小学,名校就在家门口。

规划倡导一品美学。惠众·西城一品为新古典主义的建筑风格,景观规划灵感源于举世难忘的浪漫法式园林,力图为业主打造一个建筑与景观完美融合的品质生活城邦。

户型也为购房者所称道。70-88平方米精致两房、114-130平方米舒适三房、142平方米大气四房,户型紧凑、方正、全明通透,市政双气,可满足不同年龄段客户的置业需求,真正实现设计艺术与生活实际的完美契合。

相信随着新一批房源的加推,以及新的优惠措施的实施,必将在西区再次引发新的购房热潮。

置业保值房必修课

赠送面积诱惑大
买房谨慎选

近日,在对市场进行走访时,记者发现,面对新政带来的“压力”,开发商们绞尽脑汁想“对策”。其中,送面积已蔚然成风。

“这套户型,南北都有大露台赠送,阳台只算您一半面积,大概能多出10多平方米。”在文化路与北环交会处某项目售楼中心,置业顾问这样介绍说。

有如此说法的楼盘,大多是一些中小户型,销售人员声称,这类户型的赠送面积经过改造后,基本能实现一房变两房、两房变三房,使用率得到极大的提高。对刚需的家庭而言,既实用又划算。

据了解,在调控日渐严厉的当下,那些赠送面积的项目着实也取得了不俗的销售业绩,“赠送的面积一定程度上弥补了高层建筑得房率低的遗憾,所以比较吸引人。”一位购房者这样说道。

不过,有专家提醒购房者,一旦一个小区的赠送部分过多,这个小区的容积率势必加大,加之露台、阳台等偷换面积严重时,建筑密度增加,业主的采光度、居住舒适度、安全度都将受到很大影响。

“开发商也不是慈善机构,房企会将赠送面积的成本加在房价里面,购房者一样要买单。”该专家表示。

国土部门提醒广大消费者,如果购房合同中并没有写明赠送面积,当然在产权证上也不会体现出来。一旦“赠送面积”缩水或出现质量隐患、产权纠纷,遇到拆迁、出售、继承、评估、抵押等情况时,消费者将无法保障自己的权益不受侵害。其次,未来“赠送面积”发生重大安全隐患、事故都将得不到法律支持,即使“赠送面积”写进合同附加条款,也没有法律效力。 晚报记者 王亚平