



3月17日,位于中州大道与商鼎路交会处的永威·翡翠城售楼处人潮涌动、热闹非凡。备受瞩目的永客会会员置业铂金卡招募活动当日开启。早上8:00,长约百米的临时性林蓬内密密麻麻的人群,用“人山人海”来形容会员招募现场毫不为过。现场活动资料显示,永威置业举办此次永客会VIP会员升级活动,凡办理永客会置业铂金卡的会员,在永威置业旗下项目开盘时可以享受到超值优惠。

记者 王亚平

永客会会员置业铂金卡招募活动开幕 永威·翡翠城,开创CBD人居新时代

极品翡翠倾慕一城,会员招募盛况空前

据了解,定于3月17日开启的会员置业铂金卡招募活动16日晚上就有客户排队守候。工作人员劝返不成,而闻讯赶来的客户反而越来越多。工作人员一方面担心客户发生健康意外,另一方面也在想如何尽可能地妥善安置这数百名热情的购房者。围挡拉顶成封闭空间挡风寒,面包牛奶火速运送化解饥渴疲劳,数十台饮水机立两侧热水供应不间断……如此贴心的服务,如此细致的安排,记者不得不为之叹服。很多时候,社会责任感对于企业仅仅停留于言语,而永威·翡翠城,却用行动向

人们完美诠释了这一切。世界上最遥远的距离不是生与死,而是我排在队头,你排在队尾……拭目以待的9:00马上到来,人群开始骚动,记者从队尾一路艰辛“跋涉”来到队头。劲头十足的王先生告诉记者:“我关注永威的房子不是一两天了,这次永客会会员升级推出了‘会员置业铂金卡’,有了这张卡可以享受多项购房优惠,我昨天晚上就来排队了。”同王先生一样,等候多时的队头人士此刻摩拳擦掌,随时准备投身一场没有硝烟的战争。



永威·翡翠城售楼处人潮涌动、热闹非凡。

集萃郑东十年菁华,开创CBD人居新时代

随着工作人员宣布永客会会员置业铂金卡招募正式开始,原本以为现场必然混乱的记者再一次大跌眼镜,刚刚还有些骚动的人群却是秩序井然,被叫到号的客户依次排队进入售楼大厅。工作人员告诉记者,客户已被妥善分组,每组都有一名组长,今天的叫号正是以组为单位进行的。难怪,永威·翡翠城让客户“自治”的智慧不容小觑。工作人员依次叫号,客户们顺利进入活动内场。进入内场的客户在拿到自己期盼已久的排位号后,也都心满意足,面

露喜悦地表示“今天晚上可以回家睡个踏实觉了”。据了解,本次永客会会员置业铂金卡招募活动主推住宅,永威·翡翠城一期即将开盘,共推出约700余套房源,户型为面积区间75~200㎡的两房、三房、四房。届时,会员还将享受额外优惠。有人看中区位,也有人看中品质,如此爆棚的人气,现场刘女士一语道破:“永威的房子不光地理区位好,更是将品质做到了极致。”作为中原标杆性高端人居项目,永威·翡翠城择

址郑东CBD核心腹地,畅享郑东十年繁华积淀;以300多株全冠移植的古木营造原貌泰式皇家园林,尊享东南亚皇家园林的贵雅景观;更以河南首家采用的密码指纹钥匙三合一的门锁,中原首例智能彩色可视对讲系统等全球顶尖智能人居科技的应用,将精品品质推向极致。目前,永威·翡翠城样板间、景观示范区已璀璨绽放,3月24日永威·翡翠城中原首席匠造博艺馆即将迎春开放,75~200㎡实景准现房推出在即。



售楼处停满了汽车

逆市飘红 升龙又一城开盘劲销千套住房

3月17日的阳光格外灿烂。当日上午,有城市运营专家之称的升龙集团在郑州高新区的重磅之作启幕,升龙又一城盛大开盘,当日劲销近千套住房,这不得不让人恍若回到“卖房如卖菜”的黄金年代。

记者 王磊



升龙又一城开盘,吸引了近2000名市民前来选房。

慕名而来,我们都是升龙的粉丝

记者赶到的时候,开盘现场早已被围得水泄不通,2000余名购房者蜂拥而至,好不热闹,你丝毫感受不到眼下楼市的整体萧瑟,在这里除了火爆还是火爆。

记者在随机走访时发现,购房者大多都是升龙集团的“拥趸”,言谈中他们对升龙品牌的钟爱溢于言表,对升龙集团运营城市的能力赞不绝口。

来自新密的刘老板是一名私企业主,用他的话说,要一心跟着升龙走。他言词凿凿:

“升龙才来几年,开发一处火一处,城市面貌翻天覆地,人家搞开发就是有一套。”

带着父亲来买房的王女士也在一旁搭话:“这里的户型设计舒适合理,一点都不浪费,买一套小户型给老爷子养老,买一套大四房自主。”

深耕中原七载的升龙集团,在品质、规划、商圈运营、服务等方面都积累了丰富的经验。从曼哈顿广场到今天的升龙又一城,历经积淀和蜕变,上百万郑州人的生活因升龙崛起改变。

万般利好,我不卖得火谁卖得火

世界上没有无缘无故的爱。追根溯源,绝佳的核心区位、炙手可热的地铁效应、超前的规划、卓越的品牌……如是种种,造就了升龙又一城逆市飘红的胜景。

房市之兴,首在地利。升龙又一城位居郑州高新区核心区域,同时也处于广义的西部新城的“虎口”,又加上属于不限购区域,地利之便自不待言。

此外,炙手可热的地铁效应给升龙又一城再添利好。地铁1、8号线从社区门前经过,形成了高新区独有的地铁广场。曾有数据显示,地铁周边物业与远离地铁的同类物业相比,价格普遍上涨20%~30%。

价值洼地,此时不入市更待何时?

一直以来,政策资源大多流向了东区和郑汴产业带,与东区的如火如荼相比,西部略显落寞。但如今,在建设郑州都市区的利好下,“两翼齐飞”将会逐渐抹平西部的价值塌陷。

城市发展势必会平衡资源,东区日益增加的商务、居住成本会倒逼资源向西流动。相比于其他区域,西区基础优越,加之政策的倾斜,未来十年,楼市注定西贵。而高新区不限购、低总价的优势在日益凸显,成为大郑州快速发展



排队认购的市民

好房子不是吹出来的,升龙又一城作为高新区重点项目,唯一一个超百万平方米的超级大盘,物业形态涵盖高层住宅、大型集中商业、写字楼等多种物业形态。

据升龙又一城负责人介绍,该项目是升龙集团继成功开发曼哈顿广场等项目后的升级产品,完全摒弃了以往高容积率、商住混居的开发模式,使居住更加安静、安全、舒适,商业业态也更加多样化。

名副其实的新宠。

而升龙又一城,就在这一核心区域之内。值得重点提及的是,郑州高新区是政府重点扶持区域。升龙又一城的开盘,使得郑州高新区因其运营城市的发展理念和生活方式,将大力推动高新新城的腾飞。这一在郑州高新区的先行之作,具有“整合区域资源,提升区域价值”的核心作用。

如此看来,高新区楼市的价格上扬指日可待,而目前则是在此置业的绝佳时机。

四大首创,全面升级城市综合体

“四大首创,全面升级城市综合体”,这是升龙又一城大幅海报上打出的动人话语,也是打动购房者的重要理由之一。

首创之一,商住分离,动静相宜。升龙又一城将商、住业态完全隔离,让购房者既享受“居住闹市区,而无车马喧”的静谧舒适,又有小走几步即可购物、休闲、娱乐的便利生活。

首创之二,景观园林,落地住宅。升龙又一城的大面积绿地和园林规划让居住者有

更加宽阔的视野,同时纯落地的住宅设计也避免了以往城市综合体下商业所产生的嘈杂。这样,既安静舒适,又有安全保障。

首创之三,90米超宽楼间距。在这个寸土寸金的时代,升龙又一城在规划时的取舍,极大地保证了业主的舒适与尊崇。

首创之四,户型空间极度俭省。从45平方米的一房到160平方米的四房,升龙又一城全部覆盖,满足不同购房者的需求,布局合理,几乎做到了空间零浪费。