

发现郑州区域“王牌楼盘”系列报道之“泛郑汴”篇

七里河环绕四周,以“低碳”生活方式为最高目标 “泛郑汴区”第一楼盘·润城

尽占地利先机,执掌新城未来

●◎王牌之一

区位优势“地利”优势不言而喻

自古城市的形成与发展皆仰赖于道路的建设,因为道路可以带来人流、物流、商流,能够极大地促进沿线商业、经济发展,而路路交会处尤为重要,是城市形成、发展的黄金区位。

润城,就正处于这样一个黄金区位上;既是在中州大道,又处在东西贯通新老城区的航海路、货栈街区域,可谓占尽“地利”,区位优势不言而喻。

润城坐落于代言中原最高城市形象的郑东新区板块,与CBD顶礼对望,区域、地段价值“连城”。该项目西临城市中轴线、贯穿南北的中州大道,北临连接城市东西主轴的陇海路高架快速路(已规划),左执老城繁华,右掌新城未来,交通出行极其方便。

交通逐渐使该区域聚集越来越多的人、财、物,商业价值也将逐渐凸显。目前,该区域周边的二手房就已经升值了3%~7%,即便是对沿线楼盘都有利好影响,但从项目定位、配套及产品本身而言,临近路边的润城无论从便捷度来讲,还是从升值空间来讲,都是最优区位。

●◎王牌之二

选用高品质建材 打造“低碳”生活

“低碳”无疑是当下最具魅力、最受追捧的一种生活方式,它甚至已经成为现代都市人生活中一切行为和选择的最高标准。居住更不例外。

在这一点上,润城通过选用符合能耗标准的建材,将为寻找此种生活方式的人们打开理想生活之门:“高标准外墙保温材料的应用,可以使室内温度适中,减少开启空调时间达到环保节能效果;无噪声下水管道和非金属材质社区井盖的采用,不仅保证了社区的宁静舒适,也降低了对环境的噪声污染。”

当文化融入了建筑,生活就有了灵感;纯生态的园林设计,建筑元素散发着悠悠的贵族气息。大门、门厅、围墙品质的细致化,外墙外保温,科技智能系统……让生活的韵味更加美轮美奂。

●◎王牌之三

七里河环伺四周 与社区景观有机结合

润城,北临永平路(60米宽),西临中州大道(双向8车道城市南北向景观快速干道),东南侧临七里河(属南水北调工程,滨河规划有80米宽)。总占地面积238.374亩,使用权面积190.260亩;计划总建筑面积60万平方米左右(含4万平方米已建商业物业)。规划设计容积率:3.45~3.5,建筑密度≤25%,绿地率≥35%、车户比1:1。以“为城市缔造精品”的开发理念,倾力打造鼎级力作。

该项目由19栋高贵典雅的ART-DECO风格高层住宅建筑组成,合理的人车分流设计及地下两层的全地下停车,使社区动静分明;章法自然的双下沉式坡地园林景观与世界级建筑艺术的完美结合,形成更具欣赏价值及实用性的层次感及立体效果。郑东新区重点打造的生态景观长廊七里河环伺周身,和社区景观实现有机的结合统一,居住价值水润天成。

●◎王牌之四

郑东新区第一大盘 规划人居新高度

润城总建筑面积达60万平方米,是郑东新区目前第一大盘,更是郑东新区的又一精品楼盘,前期为住宅部分,面积80~240平方米,总建筑面积约45万平方米,后期商业规划约15万平方米,将打造成辐射区域及周边的品质购物广场及商务办公中心。

中实润城以不可比拟的地段优势和对产品细节的把握,借具区域大趋势及适宜人居的七里河湾畔,将打造成中原自在、从容、健康的人居新高度。

向东、向北、向南,新区、开发区、卫星城,城际公交、城际轨道……这一切所散发出的浓浓的生活气氛,让一代代购房者趋之若鹜。这就是城市发展的魅力。

当然,选择新城区的人们并不会满足于一个仅仅可以容身的“火柴盒”,他们会在这一寸寸金之地去追求属于自己的那一份舒适、健康与身份匹配,也会暗暗期许能在城市的大踏步发展中分得一杯羹。

本期,我们分析的是位于中州大道与郑汴路交会处附近的润城项目。它占尽城市发展之利,是东区目前第一大盘,七里河环绕四周,以“低碳”生活方式为最高目标,它是否可以成为“泛郑汴区”的楼市“王牌”?我们且来看看。 记者 梁冰



润城项目效果图

●◎王牌之五 户型方正紧凑 大空间科学合理



A 85.7平方米两室两厅

户型解析:布局紧凑、格局方正,动静分离、合理规划。南向落地窗“拥抱”客厅,阳光、清风让居家生活更健康。南向主卧,超大阳台,风云月露在这里可以一览无余。连厨房都配备有生活阳台,收拾储物更加方便,给业主创造洁净的生活。

140.9平方米三室两厅



户型解析:明媚、奢华的开阔大空间,动静分区,设计科学、合理。宽景客厅拥抱南向阳台,任阳光倾泻无余。自用卧室的明亮阳台,可以将整个社区的醇美湾流美景尽收眼底。主卧设有独立卫生间,私密浪漫的生活,尽显主人非凡气度。 餐厅与厨房紧密相连,在这里可以烹调、品尝一生幸福的时光。

楼市气象站



闪电

北京首开限价房 暴雨后渗漏水

7月21日的一场暴雨,无意中将在首开旗下的北京限价房项目同馨家园“浇”出了原形:顶楼漏水、墙面渗水、小区路面塌陷……限价房“限质”的无情现实,让768户限价房业主失望透顶。有媒体在调查中发现,不光是漏水,该楼盘“空心砖”的问题也让很多业主不得不搁置装修计划。

点评:如何做到价低质不低,让百姓住得安心又舒心或许该是相关部门需要谨慎对待的问题。



多云

现在卖房幸福一生? 谢国忠看跌房价引争议

近日,独立经济学家谢国忠再次语出惊人,称现在把房子卖了幸福一辈子。这一论断迅速引来其他看涨人士反对。

北师大房地产研究中心主任董藩表示,近两年谢国忠一直说未来房价会下跌50%。而自己一直劝需要又买得起的尽快买。一些犹豫者特意去清华、北大听其讲课,听完都买了。董藩最后宣称:“历史已验证我是对的他是错的,未来会重复验证这个结论!”

点评:在楼市这个大舞台,“语出惊人”者并不鲜见,关于房子这件事,还是需要自己理性判断。



晴

房产中介竞争加剧 创新营销受关注

有媒体报道,目前房产经纪公司之间的竞争压力非常大,各公司的经纪人经常加班加地点工作争取更多的业务量。

为了从众多公司中脱颖而出,不少经纪公司就开始关注拥有创新营销的平台,有数据显示,拥有庞大的客户群,更能享受竞价排名、置顶、精品推广等功能的58同城房产网邻通颇受经纪人的青睐。据了解,其拥有一个强大的数据分析系统,能够自动整合统计单条房源及店铺的点击量,让经纪人对效果一目了然。

点评:行业发展鱼龙混杂,选择一个好的服务平台,才能真正助力企业发展。