



## 中原地产诚信力量之英地置业

# 沉淀城心里最后的低密庭院

“最高拥有30平方米空中独立庭院”、“市中心最后的3.5低容积率”、“4万平方米中心坡地”、“40%以上的绿化率”，这就是位于花园路农科路城市中心的英地·天骄华庭项目的关键词。在该二期大公馆项目展示中心，蜂拥而至的购房者被这里过硬的品质和庭院居法哲学深深打动。

记者 梁冰



### 一所可享30平方米的空中庭院

生活里应有这样的一幕场景，当每日夕阳的余晖懒懒地拖着尾巴离开地平线的时候，花园路与农业路附近的繁华霓虹拉开了夜幕里的点点生活之美。夜若再向深处慢走，农科路上的格调酒吧里，那一杯醉人的马提妮，一身的疲惫已尽退。

这样的生活，不称其为最美，但却已足够珍贵。英地·天骄华庭二期——大公馆，这里的主人，每日享受的生活，正是如斯。

英地·天骄华庭二期——大公馆，正如所筑，真正地做到了户户奢享庭院空间。89平方米的两房空间，竟能妙笔生花般的打造成两房三居，院馆面积达到16平方米。

而今很多人最为心仪的160平方米三房户型，从首层到最高层同样将空中庭院、挑高台院、室内花园纳入其中，庭院空间更是达到了30平方米。

可以想象，在这样深深的庭院里，生活可以肆意地蔓延着。在这一隅庭院，放上两张藤椅，一方小几，烫一壶美酒，在冬日里，就着阳光在花间独酌，别有趣味。有了这方空中庭院，生活的样式也多了起来。

空中庭院，让家里的先生有了茶室，循着茶香而来，静静品味时间沉淀的醇香。8平方米的挑高台院，也让太太有了画室，拈起画笔，肆意挥洒，将曼妙定格为永恒。别样的庭院里，难得的静，倾听阳光落地，声声悦心。

### 一种中原教育文脉高峰的生活

“区域的领跑者、行业的推动者”是英地人追求的目标。公司始终坚持以追求“一流的队伍、一流的管理、一流的产品、一流的服务”，力求建立一家不断提升中原人居的责任房企。

英地·天骄华庭二期——大公馆，择址中原文脉正中，比邻省实验中学、农科路小学、文化路一小、九中等重点公立学府，学于此，让宋词的韵律款款引入每位学子的灵魂深处。在购房者眼中，二期大公馆是一座在诗书卷帙中昂立的居处，更是一座站在中原教育文脉高峰上的庭院。全学龄公立教育体系，让孩子与未来结一场诗文雅缘。

除上述优点之外，近40000平方米中心坡地景观、曲径分岔的府间花园、架空层健身泛会所、7+24贴心物业服务等也让人感慨，英地天骄华庭二期大公馆项目对每位居于此的业主灌注了满满的情谊。

## 中原地产诚信力量之中豪置业

### 居住、行政、娱乐、教育……资源注入决定房产价值

在产品不断进化的今天，不难发现，房子已不仅是一个简单的产品，而是家庭、生活的承载体，是生产和创造生活价值的最基本单元。一个能让人安身立命且面向未来的好房子，已经从过去相对狭窄、单一的价值观过渡到今天的多维需求，注入了资源的多少决定了房子的价值。

例如教育、医疗等长期性资源都被纳入到了房子的价值体系中。因此，中豪在给客户提供产品的时候，要通盘考虑真正能够给予客户什么，赋予房子全新的衡量标准。

首先产品品质上，中豪·汇景湾被规划为要满足居住、行政、娱乐、教育等各方日常需求，同时也要涵盖完美的人文内涵和丰富的生态环境。紧邻亚洲交通核心枢纽区域——郑东高铁门户位，周边CBD中央商务区、CGD中央政务区、新东站交通枢纽区三区合一，与传统的城市中有着合理的距离，良好的空间将生活与工作很好地结合。

可以说中豪·汇景湾正以影响城市的高度扼守最具价值的核心地带。此外，中豪·汇景湾33万平方米的城市综合体，囊括住宅、商业、商务、酒店等多种业态。聚合生态河流、居住功能、成熟生活、商务中心、商业中心等万千精华。此外，配比科学、空间规划完善的户型，优秀施工工艺，施工质量，在整个辖区内都是首屈一指的。

在服务上，除了日常的物业服务外，中豪·汇景湾规划有4栋世界级的会所、高端酒店公寓等相配合的商业配套，来吸引高素质人群进入这里，同时也满足了中豪·汇景湾业主们的生活与工作需要。

### 以市场为导向 超水准满足目标客户的真正需求

中豪置业公司秉承以市场为导向，稳健运行的宗旨，顺应市场需求，与此同时，中豪置业还以信誉锻造品牌力量，充分践行房地产企业的社会责任与使命。2010年中豪荟萃中外人居酿造精华，凝结以往作品成功经验，以影响城市的高度远见和未来价值，巨献郑东新区一座现代人居标杆——中豪·汇景湾，项目一经推出就受到了大家的追捧。

谈及当前调控对市场的影响，中豪置业负责人认为，楼市调控涉及法律手段、行政手段和经济手段，但目前因我国相关法律不够完善，所以多用行政手段和经济手段。行政手段的特点是刚性较强，短期容易见效。而经济手段弹性较强，但效果出现不确定性大，如新国五条的出台，房价会有一些的滞后反应。

但是从2012年的楼市销售数据显示，首套房的成交依旧占楼市成交量的主要部分，用来支撑房地产市场的也不单单是区域内的客户，外地客户在不断加大。因为在整个城市化进程中，不断有新的打工者、生意者涌入城市，国家经济适用房分配机制的不完善，使得他们的住房矛盾没有得到根本性的完善解决，所以未来他们对住宅的需求量还是很大的。

未来，在高调控的楼市背景下，房企应该面向两个方向发展，一面对刚需客户，二面对顶端客户。在分配机制、住房矛盾没有真正解决的情况下，刚需客户一直存在，顶端客户也不会过多地受到楼市政策而影响选择。所以房企应该根据地块的实际情况，将产品转移到刚需和顶端的客户需求上。

# 以市场为导向，从盖房子到树标杆 用品质人居践行诚信诺言

尽管行业诚信并未彰显与近十年来的高速发展一样的高光状态，但也总有一些房企用产品践行着诚信力量，为中原房企的未来指明了方向。

中豪置业为郑东新区树立的现代人居标杆——中豪·汇景湾不仅给人们一个安身立命的好房子，更以其严苛的品质追求，成为宜居中原的代表作。

记者 王亚平

### 记者点评

作为中原特别地产贡献者，城市精品地产缔造者，中豪置业与瀚海置业公司一同隶属于思念集团旗下。集团充分整合思念食品、杜康酒业、中部大观3家优质上市企业资源，高起点进军房地产行业，始终坚持以“产品品质为核心，客户价值为导向”，打造高附加值、丰厚文化底蕴的精品地产。

中豪置业还积极参与到社会公益中去，多次被评为热心公益事业先进团体，充分展现出当代责任企业的担当精神。



中豪·汇景湾项目效果图

### 记者点评

城市的中心，是一段历史，也有一段故事。城市的中心，亦是一片有温度的土地。岁岁年年里，千千万万人中，已在这里几经浮沉，有了自己与中心的一段段属于自己和家人的故事。2012年，英地·天骄华庭在市中心最后一方居者之所，为千余个家庭兑现了团圆，让中心的故事，多了起来。2013年，英地·天骄华庭二期——大公馆正式公开，诚心深处，浅隐庭院的首批会员招募即将开始，深深庭院里时而读书、偶有品茶的主人，是你吗？