

正商热销活动再升级 助力郑州品质购房梦

冬日的郑州气温一次次地挑战新低,可与之形成强烈对比的则是人们购房的热情,作为省内一家资格老、品质硬的房地产企业,正商地产今年更是同开20余个楼盘。近期为了回馈消费者而相继推出的各种营销活动,更是让消费者们的热情一再高涨,也让正商品牌再次绽放。 郑州晚报记者 苏瑜

正商新蓝钻C区车位火爆认筹

随着私家车的日益增多,“以车代步”已经成为习惯,一个家庭同时拥有两部车辆的情况也越来越普遍。正商新蓝钻作为郑州东南板块的高档楼盘,车位资源更是紧张。12月6日上午8时,正商新蓝钻停车位认筹活动在其位于航海路与未来大道交汇处的售楼部进行。因为业主均可享5000元抵15000元的优惠,活动开始前的半个小时内,客户们就不畏冬日严寒,在认筹区前排

起长长的队伍。

目前在售正商新蓝钻3期E区七层电梯花园洋房于本月交房,主打户型128-147㎡奢华三房。著名景观大师虞金龙担任首席景观设计师,堪称汇聚众位大师创意与智慧的殿堂级作品,亲水河景大宅,俯瞰七里河风貌,3.0舒适容积率,全明全阳光户型,近40%绿化率,为优雅生活而来,献给懂得品质居住的城市精英。

正商花语里团购会员开始招募

12月7日,农业西路与秦岭路交会处,正商花语里售楼中心吸引了近千名客户到访。交3000元抵两万2万元的巨大团购优惠,使得活动前一天晚上就有人在售楼部排队等候。

中午12点,售楼中心还特意为客户安排了幸运抽大奖环节,液晶电视、全自动洗衣机、微波炉等家用电器也随之落入幸运客户手中。

据悉,本次正商花语里首批推出86-89㎡全明两房共

1000套。均价7850/㎡亲民团购价,助力郑州人购房梦想。该项目驻守农业路旁,周边教育、购物、娱乐、休闲等的一站式生活圈;毗邻西流湖公园15公顷水系;40万㎡花语主题舒适住区,大社区自备幼儿园、小学、中学名校教育。目前,86-89㎡两房正凭借其优越地段、生态资源、优质户型等优势,成为宜居郑州浪漫婚房的最佳之选。团购会员卡持续办理当中。

建正东方中心车位引发抢购热潮

12月7日,建正东方中心车位开盘。当天购车位最高可抽取万元大奖,让不少前期错过预约的业主们赶上了一趟末班车,直呼超值。

7日一大早便有客户到场排队,当天到场客户近200余人。刚开始叫号,就有老业主以一次性购买40个车位的数量劲爆全场。整点抽奖,每隔一小时抽奖一次,一等奖一名10000元,二等奖三名8000元,三等奖五名

5000元。抽到即可现场直接抵押车位款。11点30分,车位开盘结束,仅2个多小时,火爆售出200个车位,销控板上的车位号基本取光。

建正东方中心在地下车位的设计和建造中都颇费匠心。地下车位精装亮相,为老业主们提供了更加舒适便捷的停车体验。同时本次车位还推出加长车位、子母车位、豪华车位等多种选择。



中华幼儿教育发展基金会·木铎学社理事长陈汉强博士在冯特·红河谷国际幼儿学校

正商铂钻89-186㎡臻品房源加推

12月8日,由于是周末,正商铂钻售楼中心特意准备了妙趣十足的巧克力DIY、马克杯制作活动。小孩和大人一起合作完成艺术品,乐享温馨时刻。而成交客户实物大抽奖活动,更是让客户实实在在感受到了铂钻

12月份购房感恩送优惠的诚意。

正商铂钻是正商地产在东区开发的首座粹平人文大宅。项目位于金水东路与博学路交汇处,由两栋33F高层和两栋18F小高层组成,涵盖典雅两房、尊贵四房、奢华五房等户

型。扼守省级行政大道——金水东路,南邻百米面宽壮阔水景——东风渠;20余家省市级行政单位环伺;19所大学为伴;地铁1号线、轻轨、高铁站便捷通达;行政圈,高铁圈,大学城融汇之地,组成大郑东CGD新中心。

正商恒钻举办特惠选房抽奖活动

12月8日,正商恒钻举办特惠选房和成交客户抽奖活动,特邀新老业主和意向客户参加。

此次选房活动,主推126㎡格调三房,优惠力度大,11万元即可购买,纯板式户型,方正大

气,空间利用零浪费。阔绰悠然的客厅,连接观景大阳台,个性、动感、自由!主卧飘窗,次卧阳台,每晚拥揽星月入眠,意趣盎然。餐厅连接景观厨房,伴随风景进餐,享秀色可餐滋味。

时至12点整,售楼部氛围达到制高点,抽奖活动准时开始。在工作人员的带领下紧张有序进行中。一等奖:1名,美的电磁炉1台;二等奖:5名,精美加湿器1个;三等奖:10名,储物凳1个。

“台湾幼教之父”莅临红河谷

12月8日,中华幼儿教育发展基金会·木铎学社理事长陈汉强博士莅临冯特·红河谷国际幼儿学校进行参观、考察、指导工作。

陈汉强博士对学校的位置和整体规划非常满意,认为台湾

和内地的教育理念和教学方式虽然存在差异,但他相信冯特·红河谷国际幼儿学校能够通过体系培训,从观念上建立不同于内地的教育方式,为孩子们提供更全面、更先进的幼教资源。

正商红河谷是正商地产鼎

力打造的低密度高端居住区。目前,126-170㎡五层退台洋房、89-135㎡瞰景现房小高层超E钜惠火爆进行中。VIP会员可享受:高层两房3000元享5万元,三房5000元享10万元、退台洋房5000元享8万元的优惠。

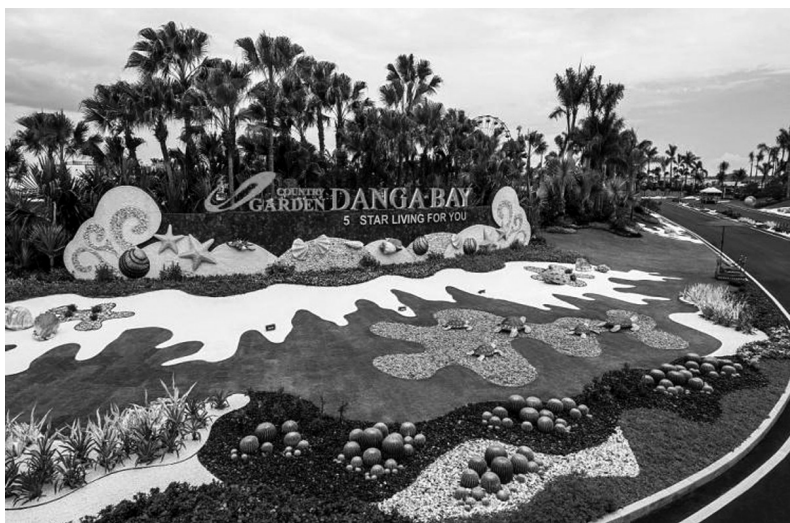
正商华钻“爱心小天使”初赛温暖开启

12月8日,正商华钻“爱心小天使”大型公益活动初赛评选活动在其售楼中心正式拉开帷幕。比赛特别邀请了少儿节目快乐城堡主持人梁超、电台主播

姝奇以及二七教委会主任周丽娟担任评委。选拔出的优秀小选手将给环卫工人送温暖,用实际行动去支持公益事业。

据悉,12月中旬,正商华钻

二期升级新品华宅即将开盘,79-128㎡的大空间跨度将全面满足不同家庭的置业需要,现在购房最高有5000元享3万元的优惠,成交更有超值惊喜大礼。



高性价比的产品和良好的服务赢得客户青睐

日前,碧桂园集团发布数据,截至2013年11月,该集团共实现合同销售金额约人民币967亿元,同比增加130%,合同销售建筑面积约1465万平方米,同比增长114%。轻松超越620亿的年度销售目标,成为继万科、

中海、保利之后,即将跨入千亿军团的房企。

据介绍,在目前中国房地产市场进入“深度调整期”的时刻,碧桂园不断苦练内功,在2012年年底提出了“二次革命”的口号,进行自身的调整和“革命”,

碧桂园业绩直逼千亿 即将跨入千亿军团

期望在各个方面获得升华。

今年3月,海南海口西的碧桂园金沙湾开盘销售套数超过2100套,值得一提的是,“其中有1.8万名客户是空运过去的”。8月,山东海阳的碧桂园十里金滩开盘,定位为“度假刚需”,到场客户超过3万人,单日销售套数比3月金沙湾开盘时翻了一番,创造了国内房企单日去化的新高。

不仅如此,江苏丹阳的碧桂园项目开盘,单日销售金额20亿元,以一个县级市的体量却获得了大城市优质楼盘的销售业绩,业界将其归功于其强效的营销能力。进入“金九银十”之后,碧桂园销量涨势更加凶猛。“十一”期间,衢州碧桂园开盘当天的销售金额超过了12亿,碧桂园兰州新城在同一日更是实现了50亿的单日销售金额纪录。

碧桂园项目获得众多置业

者的青睐,是因为始终坚持“建老百姓买得起的好房子”。而市场分析人士究其原因,其高性价比的产品和良好的服务,是客户追捧的最重要因素。同时,其独特有效的营销方式和敢于突破自我的“品质革命”,也成就了碧桂园今年的不俗业绩。

选择性进入一、二线城市,坚守三、四线城市,是碧桂园坚持不变的策略。较低成本拿地,快速开发、快速销售,开盘即呈现完美的样板区和货量区,让客户未买楼即体验入住的舒适感和便利性,获得市场高度认可。

自成功开发十里银滩超级大盘之后,碧桂园一发不可收拾,十里金滩、兰州新城等大盘相继入市,屡创奇“绩”,前11月967亿元的业绩,远超年度620亿目标。业内预计,碧桂园今年销售过千亿,已无悬念。

此外,碧桂园今年也开始加大海外开发的力度,自2012年初正式进驻马来西亚后,碧桂园已确定在马来西亚发展三个大型项目,包括位于马来西亚雪兰莪州加影和万挠两个项目以及滨海商住综合大盘碧桂园新山金海湾项目。作为碧桂园·金海湾为碧桂园集团在海外的首个开盘项目,现已取得近百亿元的销售业绩。

碧桂园的成功,也吸引国内其他房企效仿,12月1日,富力以人民币85亿元(45.0亿令吉)收购了马来西亚柔佛州新山地区一块116英亩的宗地。有分析人士认为,碧桂园在马来西亚取得成功,主要得益于三个方面,一是把比较先进的营销理念带到马来西亚;其次是占据比较好的地理位置;再次是其低价走量的策略。 郑州晚报记者 范建春