

港区置业不怕比 不买润园还送礼

3月15日郑报·润园比房活动正式开启

港区发展一片火热，让大家看到郑州久违的6字头房价，同时楼盘众多，不禁让买房的朋友们挑花了眼，感慨着一定要比比再下手！2015年开年郑报·润园掀起一阵比房风潮！
郑州晚报记者 王亚平



■ 买不买？没关系，只要比房就有礼

3月15日郑报润园正式启动全城比房大行动，“港区置业不怕比，不买润园还送礼”，比品牌、比规划、比景观、比户型、比质量、比品质，提出

全方位的比房价值点，邀请全城的人们来比拼一下谁家的房子更优质！

只要参与比房，买不买润园都有礼，凡参与比房活

动者都有礼，若在10日内成功购置润园产品者皆可获得2000元总房款优惠，若购买对比楼盘，也可以获得200元的购物卡。

■ 润园的好房子不怕比

郑报·润园如此大张旗鼓地发起此次的比房活动，想必是有相当雄厚的实力的，选好房子，就动真格！

【比品牌】

郑报·润园，由具有66年历史的国有企业郑州报业集团倾力打造，以精益求精的品牌责任心和尽善尽美的人文高度筑梦港区。

【比规划】

40万㎡的法式人文社区，新派法式建筑，体现优雅生活氛围，大体量生活空间，心境更开阔；1.98超低容积率，舒适从容生活从此静享。

【比景观】

景观的设计上萃取了新

派法式园林缔造的精髓，自然中呈现雍容的气质，别具风情的喷泉、小品，移步异景，将凡尔赛的浪漫与优雅带到郑州。

【比户型】

郑报·润园采用港区仅有一席的1梯2户纯板户型，保证户户南北通透，户户朝阳，随时都可以享受清风的吹拂和阳光的惬意和温暖。

【比质量】

郑报·润园的建筑钢筋配比为52kg/㎡(而一般的建筑的钢筋比仅为45~48kg/㎡)，还有入户电缆充分考虑家用电器的负荷，从细节入手，这可谓是高标准、高质量要求，全心打造一个安心的家居环境。

【比品质】

全采用德国蒂森克虏伯电梯、智能入户指纹密码锁，在花园里铺设景观慢跑道，设置有健康的雾森系统，全方位打造一个极具品质感的舒适社区。

从这几方面看来，郑报·润园真可谓一个拥有墅级品质小高层社区。高标准、高质量的建筑要求，高品质、高追求的生活氛围营造，全心全力打造的一个港区标杆舒适社区，目前也是港区最高性价比的楼盘。港区置业比比再下手，选择最适合自己的好房子才是最重要的。

目前，郑报润园3#、9#限量加推，稀缺88㎡三房、143㎡四房明星产品，1梯2户，户户通透。

■ 红娘特别报道：打响“3·15”首战场

艾弗森家具强势进驻郑州 环保实木家具 帮您打造无霾家居

■ 这跟“篮球巨星艾弗森”有关系吗？

“艾弗森家具”跟美国“篮球巨星艾弗森”有关系吗？答案是肯定的，两者都持续传播健康环保理念。

安波表示，作为室内装修装

饰的生力军，艾弗森家具一直秉承“环保第一、健康至上”的经营理念，不生产板式家具，将健康环保落实到生产、销售、服务的各个环节。无论是材料选购、车

间工艺，还是环境营造、安装技术，艾弗森都是苛刻把关。尤其是甲醛，艾弗森把它控制在标准线以内，尽量不使用工业胶、油漆、人造板材等有害产品。

■ “艾弗森家具”有何来头？

安波告诉记者，2012年，艾弗森家具公司在北京成立，80%的产品为欧美家具，20%的产品为中式实木家具。“艾弗森家具”工厂在广东，短的3年时间，艾弗森公司迅猛发展。目前在全国8个省会城市拥有独立的直营店，仅位于郑州商都路农业南路西北角的卖场经营面积就达5000平方米。

在家具市场低迷的背景下，“艾弗森家具”为何成功逆袭？

第一，质量过硬。艾弗森家具的原材料都是国内外顶级材料。其中，中式实木家具全部

用的是海棠木、老榆木，耐用性强。在工艺方面，艾弗森精益求精，步步为营，追求完美。

第二，定位清晰。艾弗森服务于中高端客户群，年龄层在28岁至50岁之间，完全能够满足这个阶层对生活品质提出的各种要求。其中，简美、简欧产品，既厚重又时尚，既典雅又新潮，受到无数消费者追捧。

第三，商场布局人性化。艾弗森在商场布局、陈设方面下足了功夫。设计师把装修效果图与商场实景合二为一，各区间交

相辉映，人性化地展示艾弗森魅力、风采，完美呈现家装效果。

第四，艾弗森家具可以实行全屋定制。艾弗森推出全屋定制服务。“室内任何家具都可以完美定制，而且质保3年，周期性免费保养，终身维护！”安波承诺道。

第五，价格体系、服务体系完善。艾弗森实行明码实价，推出热情、周到、高效、舒心、感动、专业6大金牌承诺，无论在艾弗森的哪个店面购买家具，都可以买到同样价格的产品，保证不会上当、受骗。

“3·15”国际消费者权益日来临之际，国内知名家具品牌——艾弗森家具，强势进驻郑州！“艾弗森家具”跟美国“篮球巨星艾弗森”有关系吗？它为什么要进驻郑州？将带给中原消费者怎样的产品与惊喜……带着种种疑问，记者采访了郑州艾弗森家具总经理安波。



■ “艾弗森家具”为何进驻郑州？

众所周知，2014年，全国家具市场竞争加剧，洗牌加速，利润下滑在30%以上。其中，中原市场也不景气。那么，北京的艾弗森家具为什么还是要逆势扩张，强势进驻郑州呢？

得中原者得天下。郑州城市化建设如火如荼，中原经济区、郑州航空港区、郑汴融城建设循序渐进，家装刚需市场广阔。2015年，预计郑州交房的楼盘将达到35个以上。“可以说，郑州是全国家居市场的风向标，任何品牌在战略布局的时候都会高度重视。”安波分析说。他认为，艾弗森要想在中部地区立足，要想进一步拓展全国市场，就要把触角伸向中原。逐鹿中原，强者愈强。“我对艾弗森的品质、工艺、服务、营销体系，非常有信心！”赵青