

美盛天境 一境归心

——专访美盛集团营销中心总监张传明

A 记者:美盛·天境所处区位的发展前景您有什么看法?

张总:美盛·天境项目位于郑东新区,郑东新区在郑州的地位不言而喻,近年来它所呈现出的惊人发展潜力,令这座城市逐渐让世界瞩目。

美盛·天境选址于郑东新区象湖畔未来行政核心板块白沙组团,周边拥有方特欢乐世界、绿博园、华特迪士尼等触手可及的文化休闲配套。可观澜一湖两河一园,70%绿地率自然原境,1397亩象湖,3000亩绿博园。区域内教育、医疗等市政设施、人文资源正在在建。下一个10年,甚至几十年……郑东新区的象湖区域将会成为郑州发展的一个极点。美盛将会与郑东共荣,也请各位与我们共同期待天境未来的理想人居生活。

B 记者:美盛·天境为什么选择了法式建筑风格?

张总:法式建筑讲究点缀在自然中,并不在乎占地面积的大小,线条鲜明,凹凸有致,尤其是外观造型独特,颜色稳重大气,呈现出一种华贵。而且对建筑整体方面有着严格的把握,善于在细节雕琢上下功夫,与我们对住宅的要求相符,所以我们选择了法式建筑风格。

12月21日,美盛·天境媒体发布会暨天境之旅启动仪式举行,共同见证了美盛集团11年品牌升级大作——美盛·天境的盛装揭幕。美盛·天境选址于郑东新区象湖畔未来行政核心板块白沙组团,周边拥有方特欢乐世界、绿博园、华特迪士尼等触手可及的文化休闲配套。可观澜一湖两河一园,70%绿地率自然原境,1397亩象湖,3000亩绿博园。区域内教育、医疗等市政设施、人文资源正在在建。下一个10年,甚至几十年……郑东新区的象湖区域将会成为郑州发展的一个极点。近日,美盛集团营销中心总监张传明接受记者采访,让读者更加深入地领略了美盛·天境未来生活的理想蓝图。



C 记者:美盛·天境打造的是一种什么样的生活方式?

张总:我认为每个人对理想生活方式的向往和憧憬是不一样的,但是作为一个社区,能够最大化地给每一位业主提供最舒适的生活状态,是我们的最终目标。美盛·天境特邀梁景华先生重金打造中原顶级配套会所,配备了世界赛制级泳池、近300平方米的健身房、瑜伽馆、地下标准篮球场、图书馆、棋牌室、四点半学校等多重资源,竭力为业主提供最全面的服务,让业主在这里感受到最舒适的理想家境。

D 记者:美盛·天境入市之初策划了一场极具诱惑力的天境之旅活动,其用意是什么?

张总:现代人的生活压力很大,一场说走就走的旅行基本上是很难实现的,天境之旅活动可以给我们生活在都市里的人一场精神与身体上的解脱。一境归心,是我们活动的初衷,更是我们项目打造之处所追崇的目标。

记者:您对2016年郑州市房地产发展的看法是什么,美盛·天境有什么市场策略?

张总:尽管房地产“黄金时代”已经终结,但在“白银时代”,房企仍有大把机会,因为处在以人口为根本消费力和生产力的市场环境下,房地产的需求不会衰退。机会与挑战并存,2016年行业洗牌依旧不止,房地产市场将更加专业化、透明化。

伴随着政府机关等单位的东迁,东区仍然是郑州房地产市场上的一个强势竞争区域。2016年,在郑州房地产市场上,美盛·天境必将拿出超级产品,抓准超级时机,给人超级体验,做足超级营销!

记者:作为一个地产人,您对美盛·天境的期望是?

张总:相信美盛·天境将会成为未来郑东新区品质住宅的标杆性产品,为提升中原人居水平贡献自己的绵薄之力。

赵娟

公馆传奇新奢登场

亚新茉莉公馆接待中心开放

1月9日,茉莉公馆接待中心开放,众多嘉宾及媒体云集,共鉴新奢公馆荣耀,绽放郑东龙湖。



新·亚新,领跑中原新力量

自5天前入市倒计时启动,围绕它展开的话题便从未间断,虽然力求低调,但难以掩藏的那一抹优雅清香,还是令它成为业界舆论的焦点。2016年1月9日,茉莉公馆接待中心芬芳绽放,众多嘉宾及各大媒体云集,共鉴新奢公馆荣耀,绽放郑东龙湖。

19年砥砺前行,3城22盘深耕中原后,亚新开始重新思考现代人居的真正

需求。作为郑东龙湖的拓荒者,亚新集团率先入主,3年深耕,打造龙湖CBD首个写字院院龙湖壹号·总部中心之后,2016年巅峰巨献——茉莉公馆,引领中原新奢主义生活风潮。

活动中,亚新集团区域公司领导致辞,并表示,2016年亚新要拿10块地,龙湖区域是亚新布局高端产品的区域,接下来会继续发力。

精装豪宅 新奢风格领跑中原

茉莉公馆负责人介绍说,“新奢风格”作为对传统奢华设计概念的一种反思而与以往的奢华风格不同,其核心意义是用内涵低调、实用精致的方式诠释奢华,注重设计出更高品质的优致生活空间,是精致、唯美、优雅、实用,更是舒适、健康、科技、绿色。

秉着“为您创造美好生活”的企业愿景,3年来,亚新足迹遍及了全球30多个城市200多个项目,到上海、北京、天津,甚至纽约、伦敦不断考察,汇集国际一线

团队,再结合19年来对中原人居研究积淀的基础研究、分析,1000多个日日夜夜反复推导修改,郑东龙湖首席精装大宅、中原新奢健康生活标杆——茉莉公馆,终于优雅亮相!

追本溯源,茉莉公馆将世界的开放精神与家族传承引入建筑,更以精装成品豪宅的新奢主义生活方式引领中原风潮。“冰雪为容玉作胎,柔情合傍茉莉开”,这一抹芬芳优雅,唯有中原仕商精英亲临,方能品鉴。赵娟

易居二手房交易服务平台正式落地郑州

1月13日,易居中国河南区域二手房交易服务战略发布会在郑州裕达国贸酒店召开,易居中国董事局主席周忻携创始人及旗下河南各版块负责人共同出席了发布仪式,郑州市住宅与房地产业协会领导、银行代表和开发商代表出席发布会,郑州108家中介门店代表参加现场签约仪式。易居交易服务集团郑州公司总经理李国平作战略宣讲,周忻总结陈词,易居中国二手房交易服务平台也随之正式落地郑州。

据李国平介绍,这是由易居中国(纽交所上市代码:EJ),联合旗下乐居(纽交所上市代码:LEJU)、钜派投资(纽交所上市代码:JP),3家上市公司联手打造成立的一个二手房交易服务平台,旨在通过整合优质服务资源,打造一个规范、专业的二手房交易服务平台,让更多的经纪公司能够依托平台,为消费者提供更加优质的服务,实现各方共赢。

易居二手房交易服务平台定位为一个纯粹、开放的服务平台。平台本身不开设中介门店,不招募经纪人,不和经纪门店竞争,而是提供资源搭建平台、制定规则维系良性生态。平台秉持易居中国一贯的经营理念——“做中国房地产行业最优秀的服务生”,将致力于为中介门店尤其是中小门店做好服务,并让中介门店依托易居二手房交易服务平台,为消费者提供更加优质专业的服务。

平台将在线下开设若干交易服务中心,引入经验丰富的签约与权证团队和法务专业人才,辅以流程化的技术系统,为买卖双方客户提供从签约、贷款到办证过户的全程交易服务,严格把控交易风险。通过先进的互联网技术,实现买卖双方、经纪人在交易过程中的信息充分对称。通过良好的硬件设施和人性化的服务流程,为消费者提供更好的用户体验。未来,易居的服务体系会不断完善,但平台的定位不会改变,易居二手房交易服务平台“不做加盟、不做中介、不做手拉手客户、不做独立经纪人”的宣言一诺千金。

值得一提的是,在发布会现场,正商地产与易居交易服务集团达成了战略合作意向协议。此外还有36家开发企业宣布与易居二手房交易服务平台在一二手房联动领域展开合作,首批共提供了18570套一手房源。赵娟

