

房 产 FRANGLISHAN



招商·时代天宸融合各种景观营造“艺境森居”社区

区位优势 品质大盘 人才专享 郑东北给你一个安家的理由



探
察
楼
市
解
析
行
情
推
荐
新
盘

进入3月以来,郑州房地产市场正强劲复苏。记者经过走访发现,位于郑州北区热销楼盘的售楼中心客流密集,销售业绩持续走高。据了解,郑州北区在售楼盘以“改善”为主,配以品质“刚需”,深受消费者认可。如果您近期有买房的打算,不妨来这里看看。

越秀·天悦江湾 致力打造领先市场的改善产品

“目前仍有102平方米、127平方米、143平方米房源在售。在中央景观带上的5#楼本周加推,仅有48户。”越秀·天悦江湾置业顾问透露。

“项目自2023年12月28日首开后,7天去化2.55亿元,成为金水北改善‘明星’楼盘。”越秀·天悦江湾营销负责人介绍,2023年12月、2024年1月均成为郑州全市单盘销售冠军。2024年1~2月持续蝉联热销榜,位居郑州功能型改善住宅销售榜前列。同时得益于品质及口碑加持,项目到访量一直占据金水北片区高位。2024年1~3月,月均到访超过1500组,到访、成交均有不俗表现。

该营销负责人还介绍,越秀·天悦江湾外享东风渠、贾鲁河、魏河三河环抱,南侧紧邻约1.66万平方米越秀公园。地铁2、4、7(在建中)号线畅达全城。文化路一小教育集团、龙门实验中学(初中部)和公立幼儿园(规划中)更是环布四周。

当问及户型优势时,该营销负责人坦言,越秀·天悦江湾打造102~143平方米户型,给郑州主城改善更好的选择。92%~100%的超高综合得房率,创新270度全景环幕(127平方米户型),1T1(143平方米户型)专属私厅入户,逾60平方米(143平方米户型)超大尺度宽厅设计,打造领先市场的改善产品。

招商·时代天宸 助力品质青年安家郑州

“相比2023年下半年到访量明显提升,政府和公司纷纷出台政策助力青年人在郑州安家。因项目一期临近交付,准现房又给购房者多了一重保障。”招商·时代天宸销售经理赵东委透露,“目前在售的时代天宸、公园1872、公园与湖三个项目都能享受青年购房节的多重优惠政策。”

在问及招商·时代天宸项目有何优势时,赵东委直言,首先一定是开发商央企品牌的背书优势。据他介绍,开发商招商蛇口母公司招商局集团1872年创立,2023年底总资产达到13.6万亿元,集团资产规模、净利润保持央企前列。

其次是区位优势。项目距地铁3号线和4号线换乘站省体中心站约180米,临地铁4号线老鸦陈站约380米,“3、4号两条地铁线均已通车,并与目前已通车的1、2、5号线,在建6、7、8号线有多个换乘站点,将有效缓解交通拥堵,可准时快速到达全城。”赵东委介绍。

招商·时代天宸营销负责人张烁坦言,项目目标客群为25~35岁首次置业的品质青年,因此在户型设计方面,对于年轻人则更为友好。

常绿蓝城·金水宸苑 推出人才专享一口价好房

近日,为配合“人才购房季”活动,金水宸苑推出人才专享一口价好房,迎来新一波的看房热潮。“金水宸苑到访客户相比2月有了量与质的双向变化。周一到周五日均到访客户20余组,周末日均到访60余组,来访量较上月涨幅超150%。客户置业改善需求更为明确,更为看重切实优质的地段、教育配套与产品规划。整体成交周期也有所缩短,同比上月成交量有较大提升,市场回暖明显。”金水宸苑置业顾问表示。

“金水宸苑项目已正式签约郑州龙门实验学校总校,目前正在火热筹备二展区的实景展示,包括实体交付样板、精装样板、立面样板、景观示范区、地下车库样板等。首开的1#、2#楼外立面正在火速施工,预计整体二展区将于今年4月正式开放,届时,项目将迎来真正的全实景样板兑付。”该项目销售负责人透露。

此外,金水宸苑更是将开创性18个月交付写入合同,逾期3个月可退房。“是承诺、是信心,更是实力的见证。”金水宸苑相关负责人对于市场前景信心满满。

万科·民安 云河锦上 打造优雅与闲适的人居生活

“好久没有看到如此火爆的销售场景了,看房、选房的客户一波接一波,都有点接待不过来了。”“万科·民安 云河锦上”置业顾问说。

记者在售楼中心看到,沙盘周围、洽谈区、酒吧等区域站满了前来看房的市民,置业顾问被挤在中间,紧张而又有序地回答着各种问题。

“人太多了,总感觉晚一会儿认筹,好楼层就选不到了。”市民金先生感慨道。

“万科·民安 云河锦上”营销负责人介绍,当天恰逢售楼中心首日正式开放,由于前期接洽的客户数量较多,开放当天会很火爆已有预期,“但如此密集点的客流,还是让我们多少有点‘措手不及’。”

该营销负责人介绍,项目配套的商业、学校、医疗、交通资源绝大多数已投入使用。“售楼部约1700平方米社区泛会所盒子空间社交盒子、学习盒子、运动盒子、童玩盒子将来也都将百分之百交付给业主手中,让他们享受到真正优雅与闲适的当代人居生活。”

万科·古翠隐秀 来访量持续走高

从2022年6月入市伊始,万科·古翠隐秀以月均350+来访、8000万+销售额,持续位于城芯高端改善市场前列。

据悉,2024年1~2月,万科·古翠隐秀位列郑州8区销售额前十。3月以来,古翠营销中心来访量持续走高,环比2月上涨了78%,销售额环比2月上涨46%,伴随首批房源的年底交付,展示区的不断完善,客户成交周期明显缩短,再次印证了古翠隐秀作为主城高端品质楼盘的影响力与号召力。

万科·未来时光 3月30日项目二批次即将交付

自万科入驻杨金片区,未来时光项目开盘以来,成交量始终位居前列。2023年在保持价格稳定的前提下,成交套数、销售金额持续走高,成交量更是占据片区总量的55%。

进入3月以来,万科·未来时光延续了片区改善标杆的力量,来访和成交数据遥遥领先,截至目前来访326组,成交23套,跑赢开年小阳春。同时3月客户复访量较2月有明显提升,案场热度大涨,叠加项目二批次即将于3月30日如期交付,再次印证了万科品牌和项目产品的坚定实力与客户认可度,也预示着郑州楼市正逐渐复苏向好。

正观新闻·郑州晚报记者 白贺 文/图