

在郑州所有的房地产项目中,清华园 SOHO 广场所引起的冲击波可称得上是来势凶猛。从“先试后买”,到“无理由退铺”,再到如一坊豆捞、三得利金店等重磅品牌旗舰店的加入,清华园 SOHO 广场——红场的成功已经成为业内研讨的一个话题。2006 年年底,清华园借着“红场”成功的余波再次重磅出击,以一个全新的大型城市综合体的概念推出了 SOHO 广场二期,并成功地在低调中实现了一日销售 200 余套的佳绩。同时,随着媒体的炒作,行家的点评,业内人士的分析以及有意购买者的关注,一个既新鲜又陌生的时髦名词“SOHO”飘进了千万人耳朵的同时,清华园也为我们阐述了一种别样的生活状态。

## 清华园 SOHO 广场的创新冲击波

### 清华园 SOHO 广场 模糊创新的胜利者

SOHO(Small office Home office),即在家办公。SOHO 一族从本质上讲,不是地域空间的标志,而是一种思维观念。

把清华园定位于 SOHO 房,起先清华园副总经理王凤民并非信心十足,他认为:“在中原楼市,创新是需要勇气的……现在,有多少人埋怨房子建得不好,在埋怨城市的房子没有个性,太难看。但是一旦要有所创新,许多人却转不过弯来。我也一直担心,人们习惯了传统的家居生活,对 SOHO 生活的认可度到底有多高?”热销的现实使王凤民终于放了心:“我发现我的担心是多余的,客户的思想比我们先进,市场比我们发展商进步,落后的是我们发展商。”

在清华园副总经理王凤民看来,SOHO 广场的成功跟之前基于对市场的良好把握的基础上创新是有关系的。王凤民告诉记者,工业文明时期的房子特征是:标准化专业化精细的分工。对于新经济,房子应该是什么样的变化?功能的多元化,边界的模糊化,是信息时代的特征,就像当今好多的新产品,如手机。原来手机就是电话,现在的手机是电子游戏机、计算器、电脑记事本,也可以上网,谁也没有说手机是一个四不像。功能的多元化,边界的模糊化,全球经济的一体化这几个特征就是新经济的特征,如果站在工业文明看新的信息文明一定是看不惯的。

所以在开发清华园 SOHO 广场的时候,清华园与设计公司便提出了适应未来发展的 SOHO 型住宅的全新设计方案,即小型家庭办公型住宅方案,即:“住宅将是社会生活的单位空间。”提倡住宅首先应兼容社会生活其他功能,其基本功能不能被破坏。众所周知,住宅是个人所有的私密空间,在过去任何功能的引入都会破坏住宅原来的功能,如商住楼类型。然而,随着信息社会的到来,人们可以借助于互联网、电脑及辅助设备,就可以在住宅中完成过去在办公室中才能完成的工作,而不需要与别人面对面进行交流。因此只要在家中一隅能够放置 PC 机和其他相应设备,不但可以使兼容其他社会活动成为可能,而且住宅将会逐渐演变成社会生活的单元空间。

其次,在住宅中完成的工作,必须优于在其他功能建筑中完成的相应的工作。首先是节省资源问题:以住宅和写字楼两种建筑类型而言,大家很容易意识到住宅的使用率集中在晚间而写字楼的使用率集中在白天。那么对于一个上班的人员他每天要在两个不同的空间中活动,如果能将两个空间合二为一,那将会极大地节约有限的空间和资源。其次,仍以住宅和写字楼为例。如果一个人能够摆脱在写字楼中工作,在住宅中就可以完成在写字楼中要做的事情,他可以得到三大优势:(1)减少每天因来往于写字楼和住宅之间的交通所花费的时间,并减少能源的浪费。(2)通过网络可以直接与外界交往,减少过去在写字楼中因处理人际关系而浪费的不必要的精力。(3)在家中办公,可以根据自己的习惯,自由地安排时间,使办公更轻松,更具个性化特征。

### 清华园 SOHO 广场 全新定位家的概念

现代城市居民要住什么家?据之前有关研究机构对部分郑州人的调查表明:面对未来的价值取向,73%以上的被调查者认为过现代化的生活和获得稳定的投资回报是自己最想追求的。而 84%的参与调查的郑州人认为,尽管现代生活应该包括生活的诸多方面,但最主要的还是自己的生活空间“家”的现代化。只有首先拥有一个现代化的家,才能谈论现代化的生活。他们认为,如果一个家满足如下条件,则基本上可以认定自己过上了现代化的生活。第一,家的周边要有现代化的生活气息和商业氛围;第二,要有方便的出行条件;第三,要有与自然的亲和;第四,要有个性的充分张扬。

随着清华园 SOHO 广场一期的成功开



发、二期的火爆销售,无疑在充分满足了现代城市居民对家的渴望的同时,更延伸了家的概念。

清华园 SOHO 广场有着不可复制的地段优势。SOHO 广场地处大石桥的黄金地段,有近 33 条公交线路从此经过,交通便利,四通八达;其次,SOHO 广场与市内大氧吧——人民公园相望,紧邻金水路南侧的金水河及滨河公园,项目所处位置商业、医疗、学校、休闲、文化、金融等大环境配备齐全,生活设施齐备,交通便利,成为该项目的另一个重要卖点;另外,SOHO 广场是该区域内唯一的一个双气小户型高品质建筑,清华园 SOHO 广场已会集了中西餐饮、大型网吧、珠宝店等多家商业,为人们提供了方便快捷的商业服务项目,在大石桥形成了一个全新的城市综合体。

而正在热卖的清华园 SOHO 广场二期,住宅部分更是以 39~90 平方米的双气小户型为主,在商业上集中了餐饮、会议、文娱、金融等为一体的时尚空间,为楼上客户提供了一个足不出区,便可以享受快捷、方便的生活空间,非常适宜现代都市 soho 一族的生活选择。

这些稀缺的元素的组合,已经颠覆了现

代城市居民对现代化生活的渴望。因此 SOHO 广场项目从面世以来,便受到众多购房者的一致青睐。

### SOHO 广场投资区位 的抉择

#### 寻找现代郑州人的家

一个城市的繁华总有一个最集中的地方,比如纽约的曼哈顿、东京的银座、深圳的深南路、广州的环市东路等。那么,郑州哪里最有生活气息和商业氛围?许多人特别是常在大石桥经过的人都会有所感觉:这里更加“繁华”些。

一个城市繁华的地方,也是最有升值潜力的地方。老百姓在选择购房时有句名言:“第一是地段,第二是地段,第三还是地段。”地段的价值是由该地区的繁华程度、交通、景观、四邻等一系列因素构成的。

SOHO 广场地处郑州市大石桥的黄金地段,有多条公交线路从此经过,交通便利,四通八达;SOHO 广场与市内大氧吧——人民公园相望,紧邻金水路南侧的金水河及滨河公园,项目所处位置商业、医疗、学校、休闲、文化、金融等大环境配备齐全,生活设施齐备。

SOHO 广场的概念之新与优越的地段使得 SOHO 广场有巨大的投资价值。

有精明的投资者算了一笔账,SOHO 广场二期的均价是 4200 元/平方米,如果一个 40 平方米的房子为例,总价也就是 16 万多元。如果分期付款的话,首付只需要 3 万多元,每月只用还几百元钱就够了。

但以 SOHO 广场的位置和其周边配套,租金最少要 800 元。这样来算的话,

每月的租金除去每月分期付款,还能有几百块的节余。

随着郑州地价的飙升和房价的上涨,SOHO 广场将有巨大的升值空间,使得投资者能够轻松享受投资成果。

SOHO 广场的投资价值还表现在房源的热销上,在 SOHO 广场二期低调开盘的当日就有将近 200 套房源售罄。在这些购房者中,不仅有本地的购房者,还吸引了来自新乡、许昌、周口等地区的许多外地购房者。

据郑州清华园公司的统计资料显示,这次 SOHO 广场二期开盘,很多购房者都是清华园小区的业主或是由业主介绍来的,占当天购房者比例的近 40%。这些源自清华园无声的品牌力量,更是 SOHO 广场投资潜力的证明。

一位购买一期的业主已经成功地享受到了清华园 SOHO 广场给他带来的收益,他现在的一套 70 多平方米的住宅,成交的月租金达到了千余元左右。和邻近的租赁物业 600 元左右每月相比,清华园 SOHO 的租价高了 1 倍以上。

郑州清华园公司信奉“得业主心者得天下”,拥有绝对优越地段的清华园 SOHO 广场已经凭借自身的实力向中原地产昭示了一个难觅对手的清华园 SOHO 广场。我们相信,不久的将来,横空出世的“清华园 SOHO 广场二期”会以崭新的姿态为构建和谐、改善人居环境作出新的贡献!

丁大勇

