



郑州精品楼盘六县(市)主推展周六走进新密

本报讯(记者 黄晓娟)2009郑州市十大畅销楼盘六县(市)主推展活动自5月开展以来,得到了郑州房地产业的鼎力支持。截至目前,有帝湖、汉飞、家天下、中原新城、升龙国际中心等近50家楼盘报名参加,经过组委会的精心挑选,最具投资价值和最宜居住楼盘现已出炉,本周六将开往新密的青屏广场,新密客户值得期待。本次活动打破传统房展会模式,收集市区精品楼盘,为市区房地产企业节省活动成本,提高形象传播效力,为实现目标销售,本报特对活动形式进行量化创新,强调密集、精准、长效、直观活动效果,让开发商销售有渠道,让购房者选择有目的。

通过市区和六县(市)两地的联姻和互动,众多高端项目在小区规划、建筑、环境、配套、节能环保、科技创新等方面相互了解和学习,共同提升房地产开发水平。同时,本次展会也让市民对现代化的楼盘品质进行了一次集中检阅,另外,对于有意在郑州市区投资置业的六县(市)市民来说,楼盘到了家门口,为他们提供了实实在在的方便。如果你想让县市一展风采,如果你想让县市客户快速、便捷地了解该楼盘,请致电郑州日报房产部(0371-67655260),本次活动报名仍在继续。

郑州地产之BRT攻略

本报记者 马晓鹏 刘文旭 黄晓娟

绰号“石佛”的棋圣李昌镐说:“作势为首,攻守之道。”我们看到,对于那些远离市区的楼盘,在BRT开通后,真正地做到了通达快捷,面对市区核心和边缘地带,有了“攻守之道”,势成矣。在《罗马宣言》中,第一条原则就是根据行人数量而非机动车数量分配城市空间,这是全世界有识之士达成的共识。李嘉诚说:“地段,地段,还是地段。”位置和交通上的优势在楼盘营销中起着至关重要的作用。快速公交开通后,无论是在郑州哪个板块的项目,都会因为快速公交的运营增加项目优势砝码而进入一个新的竞争态势。

记者体验 B1能否拉近时空距离

BRT又快又省钱,还能实现同台同向免费换乘。它的优势具体咋体现?

6月11日早7:25,记者在航海路与桐柏路交汇处的航海西路站上登上B1,以下是记者经过各站点所记录的时间:

7:25 航海西路;7:27 淮南路;7:30 陇海路;7:34 中原路;7:38 建设路;7:41 棉纺路;7:44 西站路;7:47 冉屯路;7:50 沙口路;7:53 南阳路;7:56 天明路;8:01 东三街;8:03 文化路;8:05 经五路;8:11 政七街;8:13 经三路;8:16 报业大厦;8:17 农业东路。

从大西郊航海西路站到最东边农业东路仅需52分钟,而根据记者在B1上随机采访得知:BRT的开通大大缩减了东西郊的时间空间距离。家住汝河小区的张女士在农业路花园路附近上班,她告诉记者没开通BRT时,她坐K9上班正常1个小时左右,遇到中原路和京广路堵车就没点了,现在乘坐BRT最多只需要40分钟。

说道BRT的快捷,当然要提及周边的楼盘。市民李小蕊就和BRT无缘,至今未乘坐过,李小蕊的家以及公司都在市区繁华地段,坐公交需转车,坐BRT绕得太远。“如果再买房我会优先考虑BRT或者地铁周边楼盘,这样既快捷又方便还省钱,何乐而不为?”近期她正在BRT沿线看房呢。



帝湖花园 (航海西路站)



中原新城 (陇海路站)



锦艺·国际华都 (棉纺路站)



威尼斯水城 (冉屯路站)



怡丰·新都汇 (天明路站)



发展南郡 (未来路站)



正商·蓝山 (航海东路站)



正商·蓝山 (航海东路站)



亚星盛世家园 (嵩山路站)

开发商观点

效果不会立竿见影

对不少房地产开发商来说,BRT的开通是利好,但影响还不太明显。据记者实地采访了解,BRT沿线的众多楼盘像正商、发展南郡、中鼎翡翠、亚新、帝湖、晋福花园、中原新城等并没有因为BRT的开通而涨价或是大规模宣传。

位于航海路和未来路交叉口的正商营销中心负责人张琼认为,交通的便利性仅仅是增加了沿线楼盘的竞争优势,但不可能成为楼盘的核心竞争力,特别是在房地产行业日趋成熟的今天,项目与项目之间的竞争早已上升为楼盘品质综合实力的竞争,交通的便利性和区位优势是楼盘众多竞争因素中不可忽略的两个。自BRT开通以来,其沿线楼盘众多,真正能借势交通便利性提升销售业绩的仍是楼盘综合品质较高、企业品牌美誉度高的实力地产企业。

发展南郡营销总监杨柳也持同样的看法,他认为BRT对楼市的影响并不像对交通影响一样明显,有多方面的因素,如BRT还未成为城市主流交通工具,项目的客户定位、楼盘的形象定位等多方面的因素,若定位高端的楼盘,面向客户群体主要为有车一族的二次置业者,即使定位中端的楼盘,其客户群体的交通方式也是多元化的;近期的楼市热销更多的是依托市场形势好转的大背景,BRT未开通前的3月份销售业绩却好于BRT开通之后5月份的销售业绩;目前,还处于BRT通车的初步阶段,随着BRT在市民出行工具选择方面主导地位的提升,对周边沿线楼盘的来访、成交均会产生一定影响。

当问及BRT是否成为楼盘提价的砝码时?上述两位人士表示否定,在目前市场背景下,变现仍是众多地产企业面临的首要问题,不会因个别因素而盲目提升房价,个别楼盘提价可能会造成该楼盘客户群体流向其它楼盘,毕竟郑州楼市整体仍呈现供大于求的市场格局。

西区楼盘将凭借B1整体发力

由于西区属于老城区,曾经的棉纺厂和部分厂矿企

业已慢慢地退出舞台,但留下了大量职工家属院和宿舍楼,在大郑州东移北扩的城市建设中,这里更需要便捷、快速的交通方式。但凡有实力之开发商在嵩山路以西开始筑城建室之时,“复兴西区”并随之而至。从帝湖到鑫苑,再到如今的中原新城、锦艺·国际华都都在改变着西区。

改变由居住环境开始,由设施配套结束。这是开发商能力范围的事情,如何将西区引上生活和工作的快车道,这恐怕只能从新近开通的BRT说起。桐柏路是西区的交通要道,选择西区的开发商多数在沿线安营扎寨,自BRT开通后,人气和财富正以几何级的速度在此聚敛。

帝湖,属于郑州的老牌、大牌项目了。2003年以前的后河芦村,周边杂草丛生、垃圾遍野,如今帝湖波光粼粼,3000多亩的超级大盘已然成型。成为西区乃至中原的超级大盘。

中原新城,全球首创180万平方米的国际生活共同体并且拥有伊河路小学、外国语小学等丰富的教育资源,随着B1的开通,这个区域目前人流明显增多。

尤其值得关注的是锦艺·国际华都,位于棉纺西路与桐柏路交汇处(原国棉一六厂),是今年年初新开发的总规模120万平方米大型楼盘,目前形象广告刚出来,也是B1的受益者。

除了上述的房地产项目外,西区B1沿线的楼盘还有启福国际华都、国贸公馆、风和日丽生活印象、威尼斯水

城等。根据记者实地走访,这些项目的价格区间多为每平方米4500元左右。

西区是郑州的传统市中心,人口密集、配套设施完善,相对来讲交通一直是西区发展的短板。而正在快速运行的快速公交能否缩短东西区时空距离,从而带动整个西区的蜕变呢?会驱动西区客户东进吗?

曾经有位开发商朋友告诉记者,郑州东南西北四角的项目卖给谁了?除了外来人口,大多数还是卖给周边居民了。

记者对这种观点深信不疑,位于南三环与路路的橄榄城项目售楼部开放时,一个下午在现场两个小时,发现去参观的50组客户中至少有40组是佛岗村村民,因为橄榄城本身就是由佛岗村改造而成。

曾经的小岗刘村如今变成了景色秀丽的中原新城,谁会去买房?首先,当然是在那里生活了很多年的本地村民或者周边居民,因为一片区域生活环境和居住环境的改变,只有他们体会最深,并且他们有着浓厚的“恋西情结”。

制图:陈茜

(下转第十版)

郑州购房 精品荐盘 **郑州精品楼盘六县(市)主推展**

咨询电话: 67655260

我的家 我的天下 | Home & World 中原首创3T住宅

河南地产零九年度十大品质楼盘

倾情推出两梯两户双气专属华宅!

另有36-66-86m²稀世经典中小户型热销中>>>>>

3T 最适宜居住楼盘

3T HOTLINE +86+371 69133 333/666/999

开发商:河南国基置业有限公司 营销中心:金水区南阳路93号(农业路北400米)

EMPEROR LAEL MANSIONS 帝湖王府

入住郑州 首选帝湖

帝湖王府,成品大宅收藏稀有殿堂空间。

帝湖全新力作后海—滨湖酒店式公寓

后海,滨湖酒店式公寓,携大师手笔,整合知名品牌,领衔郑州西南。成熟社区之上,尽享帝湖大配套、大景观、大物业,尽享酒店式小户生活。

八大主题优势缔造帝湖王府至高性价比

- 西南宜居城邦,成熟大社区,·星级物业,度假式星级服务享受。
- 奢华主卧,设步入式衣帽间,·宽阔客厅,大度生活品质享受。
- 帝湖中小学,43中,72中,教育就在家门口,·瞰湖高层,现房实景。
- 王府大街商业体系,一站式购物中心,·五证齐全,多年品牌积淀。

130-280平米 湖景现房,百万级压轴珍藏!

湖景生活实景开放 王府专线 0371-68627188 / 288

开发商:郑州市瑞隆房地产开发有限公司 | 地址:航海路与桐柏路交汇处 | 售楼部/元素(100)Elements